

VINCULACIÓN UNIVERSIDAD-PYMES COMO MECANISMO DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

*NEMESIO ESPINOZA HERRERA**

E-mail: nespinozah@hotmail.com

RESUMEN

El actual contexto mundial de globalización y competitividad plantea a las empresas en general, y especialmente a las PYMES, la necesidad de conquistar mercados altamente exigentes tanto en el ámbito nacional e internacional mediante productos y/o servicios de calidad para cuyos efectos se hace necesario la reconversión de paradigmas y culturas empresariales vigentes. Plantea también a las universidades reformular sus estrategias educativas. Es en este marco de razonamientos que se encuentra inserto el tema de la vinculación empresa-universidad como uno de los mecanismos para lograr adecuados niveles de competitividad tanto en el ámbito empresarial como en el de las universidades.

EL CASO DEL PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR Y LA UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

Más de un millar de pequeñas y microempresas (PYMES) se encuentran asentadas en el Parque Industrial de Villa El Salvador (PIVES). Estas empresas poseen características comunes a las de las demás Pymes del país: primacía de una cultura empresarial arcaica que no corresponde a los nuevos contextos y escenarios, empirismo en la gestión de la empresa, bajos niveles de productividad, inexistencia de una filosofía de la calidad, capacidades instaladas e infraestructuras en desuso¹, carencia de estrategias adecuadas de marketing (en realidad no existen esfuerzos para

acceder de una manera planificada a nuevos mercados y posicionar los existentes), falta de financiamiento, privación de programas viables de apoyo por parte del Estado y de los gobiernos locales así como de la Cooperación Internacional, etcétera². Estas difíciles condiciones en las cuales se desenvuelven las empresas del PIVES – exactas situaciones padecen los demás conglomerados empresariales y, en general, todas las PYMES- imposibilitan a ellas acceder a los mercados nacionales y mundiales. Estudios realizados demuestran que en el caso del PIVES sólo el 1% orientan sus productos hacia mercados del interior del país y el 0.3% al mercado internacional siendo sólo el mismo PIVES y Lima Metropolitana su único mercado³.

* *Profesor Principal de la UNMSM. Magíster en Administración. Profesor Investigador de la UNMSM. Autor de libros sobre Administración. Premio Mérito Científico CSI-UNMSM.*

La realidad descrita en el párrafo anterior y teniendo en cuenta las importantes repercusiones económicas y sociales de las Pymes⁴, resulta absolutamente necesario un programa de trascendencia nacional de promoción y desarrollo de las Pymes. Este programa requiere, sin embargo, de un conjunto de ejes tales como tecnología (innovaciones tecnológicas, investigaciones científicas, consultorías, transferencias tecnológicas), financiamiento, dinamización de mercados, calidad, etc.; todas ellas erigidas sobre la base de cambios cualitativos en la cultura empresarial que pasa por reconocer la obsolescencia de los actuales paradigmas empresariales. El presente estudio plantea que estos objetivos señalados se pueden lograr gradualmente, pero de manera sostenida, a través de la vinculación de las universidades con las empresas.

En un contexto de globalización y en una sociedad con altos índices de desempleo (y subempleo) como la nuestra, las universidades y las empresas se demandan mutuamente. Las universidades necesitan como laboratorios a las empresas y éstas a las universidades como centros de investigación científica y gestoras de innovaciones tecnológicas. Esta relación simbiótica permite –para el caso de las universidades– una adecuada formación de profesionales y la ejecución de las investigaciones científicas (sus objetivos ejes) y permite también –para el caso de las PYMES– establecer estrategias de desarrollo empresarial que posibilite conquistar y posicionar mercados nacionales y mundiales. Por el lado de las universidades, una de las razones por las cuales no logran en términos de calidad formar profesionales con adecuados niveles de empleabilidad⁵ ni tampoco realizan investigaciones científicas en su sentido riguroso, es precisamente porque ellas (tanto públicas y privadas) no se vinculan activamente a las empresas en general y en especial al emergente sector de las PYMES. Por el lado de las empresas, la carencia casi absoluta de su relación con las universidades imposibilita el desarrollo empresarial sostenido en un contexto competitivo.

La ejecución de una política de desarrollo conducente al necesario fomento y promoción de la cultura de innovación empresarial en el sector de las PYMES en general y particularmente de las asentadas en el Parque Industrial de Villa El Salvador, es posible a través de la vinculación con la Universidad Nacional Mayor de San Marcos así como con cualquiera otra universidad, vía la ejecución de una variedad de servicios de desarrollo empresarial no financieros.

CARTAS DE INTENCIÓN PARA UNA VINCULACIÓN UNIVERSIDAD-EMPRESA

Las razones expuestas ameritan tender lazos de intención de una posible relación universidad-empresa en el marco concreto del Parque Industrial de Villa El Salvador y de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos para lo cual se plantea la creación del Centro de Innovación Tecnológica de Desarrollo Empresarial (CITDEM)⁶ como un mecanismo de vinculación de la universidad con el sector productivo, en este caso con el sector empresarial de las PYMES. Se plantea que el CITDEM –o cualquiera fuera su denominación– puede funcionar inicialmente en la Facultad de Ciencias Administrativas. Más adelante podrá extenderse a otras facultades para ofrecer servicios multidisciplinarios al PIVES y convertirse el CITDEM en el único nexo de vinculación entre PIVES y la Universidad Nacional Mayor de San Marcos⁷.

La demanda y oferta de los servicios de desarrollo empresarial en el PIVES

Existe una gran demanda implícita y explícita de los servicios de desarrollo empresarial no financieros. La Dirección de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa El Salvador⁸ en un estudio realizado encuentra, por ejemplo, que la mayoría de los empresarios del PIVES son mayores de 45 años y apenas el 2.6% con menos de 25 años. En las encuestas que se ha aplicado a los empresarios de diferentes especialidades en el PIVES⁹ orientadas a auscultar la demanda de los servicios de capacitación y consultoría señalan, por ejemplo, que el 75% de los empresarios proceden de la educación primaria, secundaria y/o Instituto Superior lo que significa que no tienen necesariamente formación en gestión empresarial («sólo con la práctica cotidiana») y son por lo tanto empresarios intuitivos. Señalan también que sólo el 12% de los empresarios han asistido a cursos de capacitación los que no son sino charlas aisladas y no verdaderos programas de capacitación. Los trabajadores de estas empresas no asisten por regla general a cursos de capacitación aunque algunos son egresados de Senati o de algún Instituto Superior. Respecto a los servicios de asesoría el 85% declaran que no tienen tal servicio y que tampoco lo han tenido (algunos empresarios consideran al contador como asesor). Todos estos hechos corroboran la inexistencia de una nueva generación de empresarios predispuestos a adoptar una gestión empresarial moderna y explican con suficiente elocuencia la necesidad

que tienen los actuales empresarios de contar con asesoría y transferencia tecnológica empresarial a través de la relación con las universidades.

Por otra parte estudios realizados a nivel nacional (como el realizado por Pronegocios e Idesi)¹⁰ demuestran también una gran demanda potencial de los servicios de desarrollo empresarial principalmente en lo concerniente a la capacitación. Según este estudio realizado en diferentes ciudades del interior del país en una muestra de 2 633 PYMES para conocer la demanda así como de la oferta de los servicios de capacitación, las pequeñas y microempresas demandan una diversidad de temas de interés (ventas, marketing, estudios de mercados, técnicas de producción, contabilidad, créditos, etc.), señalando que en el último año no han recibido capacitación. Aducen que las razones por las que asisten a capacitación esporádica son: precios bajos, aplicación práctica de lo que aprenden, horario adecuado, experiencia de los expositores, buena metodología, etcétera.

Es importante señalar que no existe ninguna universidad vinculada al PIVES. En estas mismas entrevistas los empresarios manifiestan que consideran necesaria la vinculación universidad-empresa. De haber una relación formal con la Universidad de San Marcos coinciden en señalar que demandarían capacitación y asesoría en costos, Contabilidad, financiamiento, marketing y legal-jurídico (en este orden). Respecto a qué servicios de capacitación demandarían para sus trabajadores manifiestan: capacitación en lo que hacen (técnicas de producción), enseñar a diseñar modelos y manejo de máquinas.

Respecto a los costos de los servicios señalan que estarían dispuestos a pagar lo menos posible y si fuesen gratuitos mejor aún, aunque otro porcentaje responden manifestando que sí estarían dispuestos a cubrir los costos siempre que la capacitación y/o asesoría sean de su absoluto interés y con evidencias prácticas de utilidad para su empresa. Coinciden en señalar que el problema del mercado, carencia de financiamiento y capacitación –en este orden–, siguen siendo los problemas más importantes en el PIVES.

Finalmente se debe señalar que a través de este pequeño sondeo se pudo comprobar que los conceptos de calidad, innovaciones tecnológicas, investigaciones científicas, asistencia técnica, Administración, etc. –bases del desarrollo empresarial– no son tomados en cuenta pues tales paradigmas aún no forman parte de la cultura empresarial de estos empresarios.

En cuanto a los oferentes directos de los servicios de desarrollo empresarial no financieros al Parque Industrial de Villa El Salvador debemos manifestar que son absolutamente inexistentes. Sólo el Centro de Servicios Empresariales de la Dirección de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa El Salvador ofrece este tipo de servicios de manera indirecta a través de instituciones como las ONGs (Manuela Ramos), Instituciones Financieras (Solución), Seguros. Estas organizaciones, sin embargo, más que prestar servicios de desarrollo empresarial, están allí para ofertar sus productos porque el PIVES constituye para ellos un excelente mercado.

Es una importante referencia, respecto a la oferta de servicios de capacitación, los resultados del estudio efectuado por la Dirección de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa El Salvador (documento citado) quien da cuenta de un conjunto de entidades que los ofrecen (Tecsup, universidades, Senati, Ipa, Institutos superiores, Ongs, cámaras de comercio, Cofide, Mitinci, PromPerú, Prompymes, Ctases, Indecopi, Sunat, Sencico, Ministerio de Trabajo, etc.) y las técnicas de producción, marketing, técnicas de servicios, ventas, atención a los clientes, etc. son los que tienen mayor demanda como temas de capacitación.

No hay ni una universidad vinculada a este conglomerado empresarial, lo que corrobora que a nivel nacional la necesidad de la relación simbiótica entre la universidad y la empresa (con beneficio mutuo en el sentido que permite el desarrollo de las empresas y de las universidades, consecuentemente del país) es, lastimosamente, inexistente¹¹. Es sorprendente observar de cómo un importante conglomerado empresarial de PYMES como es este Parque Industrial, con una cultura empresarial desprovista de condiciones de desarrollo y con la imperativa y urgente necesidad de introducir innovaciones tecnológicas para afrontar los grandes retos de desarrollo que exigen nuestros tiempos, no exista sostenidamente ningún lazo formal de vinculación universidad-empresa, lo que corrobora la necesidad de una reconversión de la universidad peruana y también de la empresa peruana especialmente de las PYMES.

Respecto a la oferta de actividades específicamente de capacitación (y de formación técnica) se debe precisar que existen organismos que esporádicamente (aunque SENATI de manera permanente por cuanto tiene su filial en el mismo Parque) ofrecen sus servicios. Tenemos,

por ejemplo, el mismo Centro de Servicios Empresariales al que ya nos hemos referido que organiza diversos eventos de promoción empresarial como es el caso de las ferias (Estudiantil, ExpoPyme, Villa Mueble, etc.) y a la capacitación con la organización de congresos, cursos, seminarios, foros; de manera aislada aún, más no como parte de programas integrales de capacitación empresarial¹².

Es importante señalar un acontecimiento de envergadura para el desarrollo de las PYMES asentadas en el PIVES, especialmente en lo que corresponde al gremio de madera. Recientemente se ha inaugurado, con la asistencia del rey de España y del presidente de la República, el Centro de Innovación Tecnológica en Madera (CITE – Madera). Si se habla de la oferta de servicios de desarrollo empresarial en el PIVES, no se debe dejar de mencionar el rol importante que cumplirá este CITE ofreciendo servicios tales como diseños, planos, sello de calidad, catálogos y publicidad, mercados, centro de documentación y cursos técnicos de capacitación¹³. Este CITE-Madera tiene un nuevo local en el PIVES debidamente equipado para cumplir sus objetivos. Aunque algunos empresarios opinan que esta institución es lucrativa¹⁴; empero, CITE-Madera se convertirá en un importante medio de promoción de desarrollo empresarial a mediano y largo plazo a través de las innovaciones tecnológicas y resultará siendo un mecanismo absolutamente ineludible para promover las exportaciones.

De todas estas manifestaciones y de los estudios realizados demuestran la gran demanda de servicios de desarrollo en Gestión Empresarial que deben ser asumidos por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos en el marco de la vinculación universidad-empresa. La Universidad tiene un potencial laboratorio de inmenso significado que es el PIVES con más de un millar de empresas (inmensa infraestructura de gran valor financiero) y, como contrapartida, el PIVES tiene a un gran centro potencial de gestación de innovaciones tecnológicas para conquistar mercados.

Descripción de los servicios potenciales a ofrecerse a través del Centro de Innovación Tecnológica de Desarrollo Empresarial (CITDEM)

El Centro de Innovación Tecnológica de Desarrollo Empresarial (CITDEM) que se plantea debe crearse en convenio tripartito entre la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, la Municipalidad

de Villa El Salvador y la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales de Villa El Salvador (APEMIVES). El CITDEM tendría por líneas de servicios (al menos en su fase inicial) las siguientes:

- 1) **Estudios e investigaciones.** Previo inventario de las áreas, temas o problemas empresariales materia de estudios e investigaciones en el PIVES y concertados (y financiados) con los organismos involucrados, el CITDEM a través de docentes y estudiantes ofrecerá este servicio que genere necesariamente soluciones concretas a los distintos problemas y que signifiquen también la gestación real de las innovaciones tecnológicas. Estas actividades deberán estar coordinadas principalmente por la Unidad de Investigación de la Facultad.
- 2) **Capacitación.** A través de un diagnóstico de las necesidades de capacitación de los empresarios como de los trabajadores del PIVES se ha de establecer programas de capacitación en asuntos concretos (constitución, organización, gestión, producción, comercialización, etc.) y que permitan resolver problemas concretos a diferencia de programas de capacitación de corte enteramente (o meramente) académicos y/o teóricos que poco o nada tengan que ver con los problemas y necesidades cotidianos de desarrollo empresarial. Una de las grandes dificultades en estos momentos en el PIVES es el nivel de desconfianza hacia los programas de capacitación –por ahora poquísimos– por cuanto los ofrecidos siempre pecaron en ser demasiados academicistas y poco prácticos en relación a los resultados.
- 3) **Asesoría-Consultoría.** Los empresarios del PIVES aún no perciben de manera sostenida la importancia de los servicios de asesoría y consultoría; aun percibiéndolo, no tiene a quien acudir con la absoluta confianza para sentarse y plantear los problemas sobre la mesa y resolverlos. Está demás indicar que la cultura empresarial moderna plantea la imperativa necesidad de que los empresarios tienen que andar de mano con los asesores y consultores. El CITDEM, por lo tanto, tendrá que establecer una estrategia agresiva de introducir gradualmente la cultura del asesoramiento y de la consultoría a través de un grupo de docentes con experiencia en estas labores que en compañía de alumnos meritorios vayan asesorando, aconsejando y orientando de manera permanente a cada uno de los empresarios y que éstos perciban en la

práctica que estos asesores empresariales contribuyen al mejor logro de resultados y a resolver problemas. No es el caso enumerar aquí las líneas de este servicio, pero de seguro que será diversos a los que había que agregar, por ejemplo, la elaboración de un conjunto de documentos técnicos de gestión.

- 4) **Prácticas Empresariales.**- Una de las grandes dificultades con que tropiezan los estudiantes es la carencia de la vinculación de la teoría con la práctica. Egresan demasiados lejos de la realidad y es una de las explicaciones de alto porcentaje de desempleo profesional en Administración. Esto se debe a que son poquísimas las empresas que dan cabida a practicantes quienes los hacen tardíamente en los últimos ciclos. Teniendo en cuenta que el PIVES aglomera a más de mil empresas, la Facultad tiene un inmenso laboratorio. Por lo tanto la Facultad deberá establecer un programa sostenido de prácticas empresariales a partir del primer ciclo, pues ha de ser parte importante de su formación empresarial, haciendo que sus estudiantes estén al lado del empresario en la gestión empresarial (Cada año tendrá la posibilidad de que mil estudiantes realicen sus prácticas al lado de mil empresarios del PIVES y eventualmente de muchos miles más de todo el Cono Sur).

Más adelante, y especialmente cuando el convenio no sólo sea con la Facultad de Ciencias Administrativas sino con la Universidad de San Marcos, el CITDEM podrá ofrecer otros servicios tales como Control de Calidad, Certificaciones, Transferencia Tecnológica y Asistencia Técnica (en convenios internacionales), servicios de laboratorio, pruebas piloto, servicio de Centro de Información Científica, etc. y de ese modo estar en condiciones de participar de una manera directa en la conformación de un futuro Parque Tecnológico¹⁵.

Infraestructura y equipamiento del CITDEM

El funcionamiento del CITDEM requiere de una infraestructura física con sede en el mismo PIVES consistente en: oficinas, auditorios, centro de documentación e información (biblioteca) y de diversos ambientes para talleres debidamente equipados. En cuanto a otros equipos se requiere un sistema informático que incluya Internet y proyectores multimedia con sus respectivos accesorios.

Respecto al financiamiento debemos manifestar que los organismos involucrados en el PIVES

(Municipalidad, Apemives) y los mismos empresarios están dispuestos a ceder terrenos para la edificación de la sede del CITDEM. Por otra parte, mediante mecanismos que corresponda entre ellos el de la negociación, el Estado debe contribuir al financiamiento por cuanto según la Ley de CITEs¹⁶ una de las fuentes de sus recursos es precisamente los provenientes del Tesoro Público. Una tercera fuente factible de financiamiento es el aporte de los empresarios a través de sus gremios.

Especial referencia merece otra de las fuentes factibles para el financiamiento de la infraestructura y equipamiento inicial del CITDEM: la cooperación internacional (CI)¹⁷. Es importante señalar que la CI ha tenido (y tiene, como es el caso, por ejemplo del CITE-Madera) importantísimos aportes. Precisa anotar algunos organismos de CI a quienes puede acudir para el financiamiento del CITDEM: Fondo Contravalor Perú Canadá, CARE Canadá (Cooperativa Americana de Remesas al Exterior). El PNUD/ONUDI, Agencia Española de Cooperación Internacional, BID (Banco Interamericano de Desarrollo), Grupo Andino, Fundación Konrad Adenauer, ONUDI Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial, etcétera.

Es así que teniendo en cuenta estas notables experiencias de la concertación de voluntades en cuanto al financiamiento se refiere, el CITDEM tiene también por viable tres fuentes básicas de financiamiento: el Estado, la CI, los mismos empresarios (en este caso a través de las APEMIVES) y el gobierno local y regional. La Facultad de Ciencias Administrativas también contribuirá a financiar principalmente con el capital operativo del CITDEM a través de sus docentes y trabajadores administrativos que perciben remuneraciones de la Universidad.

Estructura orgánica del CITDEM

El Centro de Innovación Tecnológica de Desarrollo Empresarial tiene por máxima instancia de gobierno al Consejo Directivo que está conformado por tres representantes de la Facultad de Ciencias Administrativas, dos representantes de la Municipalidad de Villa El Salvador y dos representantes de la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales de Villa El Salvador (APEMIVES). Depende del Consejo Directivo, la Dirección General a cargo del Director del CITDEM que deberá ser elegido por el Consejo Directivo y deberá ser profesor Principal de la Facultad.

El CITDEM tiene tres unidades ejecutivas que dependen de la Dirección General, y son: Unidad

de Capacitación, Unidad de Asesoría y Consultoría, Unidad Estudios e Investigaciones. Respecto a las actividades de Prácticas profesionales, será la Escuela Académica de Administración la encargada de coordinar con el CITDEM las actividades propias del Programa de Prácticas Profesionales. Tendrá como órgano de apoyo a la Oficina Administrativa.

Notas

- ¹ Los empresarios del PIVES coinciden en señalar que sólo utilizan el 30% de su capacidad instalada. Realidad que se puede observar en sus talleres.
- ² Para mayores referencias léase el artículo "Las innovaciones tecnológicas en las PYMES". Revista *Gestión en el Tercer Milenio*, año 4, N° 7, mayo 2001.
- ³ Véase *La microempresa en el Parque Industrial de Villa El Salvador, datos estadísticos*. Dirección de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa El Salvador. Mayo 2001. También en la segunda edición de *La Microempresa en el PIVES, compendios estadísticos* COPEME Dic. 2001
- ⁴ Según datos «cuasi» oficiales (por cuanto no existen censos e investigaciones científicas acerca de la realidad de las PYMES en el Perú) las Pymes constituyen el 99.83% del sector empresarial peruano, absorbe empleo a 75% de la PEA y contribuye en un 50% a la generación de la riqueza (PBI).
- ⁵ Estudios como los de APOYO ponen de manifiesto alarmantes niveles de desempleo profesional que dicen llegaría a 75%. Es decir, de cada 100 egresados sólo 25 encuentran oportunidades de empleo en lo que fueron formados. Aspectos vinculados al tema del empleo profesional véase el artículo "La formación de empresarios en las universidades". Revista *Gestión en el Tercer Milenio*, FCA, Año 2 N° 4, Dic. 1999.
- ⁶ Se plantea la denominación CITDEM sólo para fines del presente informe.
- ⁷ Los pasos iniciales se vienen dando en la Facultad de Ciencias Administrativas. A iniciativa de un sector de estudiantes y docentes, los empresarios del PIVES y PROMPYME (asentada en este Parque) han visitado las instalaciones de la Facultad para exponer sus planes y testimonios. Como contrapartida los estudiantes y docentes han efectuado una visita guiada al PIVES. Se viene elaborando ideas marco para celebrar un convenio.
- ⁸ Según el estudio hecho por la Dirección de Desarrollo Económico del Gobierno Local de Villa El Salvador. Documento citado
- ⁹ Encuestas realizadas por el autor (agosto-setiembre 2001) en el marco del estudio sobre la vinculación universidad-empresa con el auspicio de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- ¹⁰ Véase el libro *Mercado para servicios de Desarrollo Empresarial en el Perú*, Editado por el Fondo de Cultura Pirámide, 2001.
- ¹¹ Se debe dejar constancia que en las diversas visitas que el autor ha efectuado (y efectúa) al PIVES se nota la presen-

cia de la Universidad San Ignacio de Loyola en algunas labores de capacitación y relación con los empresarios del Parque. Se sabe que en los últimos meses (octubre-noviembre, del 2002 se acercó la Universidad Nacional Federico Villarreal. Estas señales resultan promisorias para la necesaria vinculación universidad-empresa.

- ¹² Es importante señalar que en este último año (2002) el PIVES ya cuenta con la presencia activa de PROMPYME. Su participación en el Parque era y es una necesidad absolutamente necesaria para impulsar conjuntamente con otras instituciones, entre ellas las universidades, el desarrollo de las PYMES.
- ¹³ CITE-Madera "es una empresa de transferencia tecnológica y de apoyo al sector de la madera y el mueble por convenio celebrado entre el MITINCI y la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) y tiene por objeto el elevar el nivel tecnológico del sector de la madera y del mueble, así como la calidad y la capacidad de innovación en la cadena productiva de la madera, logrando mayor competitividad en el sector, a fin de fomentar la exportación de productos de madera con mayor valor agregado y tiene su sede en el distrito de Villa El Salvador y cuenta con el respaldo del Instituto Tecnológico del Mueble y Afines de España" (Folleto de divulgación).
- ¹⁴ Es necesario que los empresarios se sacudan de la idea arraigada de que todo debe ser gratis y por el contrario adopten resueltamente la política de que los costos deben asumirse para ganar más. Esto significará que los servicios que brinde CITE-Madera tendrán un costo que los empresarios deberán cubrir.
- ¹⁵ Para que el PIVES se convierta también en un parque tecnológico sólo falta la vinculación simbiótica universidad-PIVES. El parque tecnológico no es sino la confluencia de un conglomerado empresarial con las investigaciones científicas, vale decir con las universidades, a fin de convertir la tecnología en la base del desarrollo empresarial. El día en que en el PIVES existan edificios (u oficinas) no de una sino de varias universidades trabajando de brazo con los empresarios gestando innovaciones tecnológicas, habremos tenido en el Perú, al fin, un parque tecnológico que será un claro indicio del buen camino hacia el desarrollo nacional.
- ¹⁶ Ley de Centros de Innovación Tecnológica. Ley N° 27267 del 26/05/00. Reglamento de la Ley de fecha 13/09/00.
- ¹⁷ Según el documento *Parques industriales de desarrollo: una propuesta práctica y la experiencia de un parque industrial: el caso del Parque Industrial del Cono Sur-Villa El Salvador*, publicado por la Autoridad Autónoma del Proyecto Especial Parque Industrial del Cono Sur, Villa El Salvador. Proyecto de Apoyo al PIVES de la Agencia Española de Cooperación Internacional; en el primer quinquenio del PIVES (1986-1990) la CI contribuyó con el 22% del presupuesto en asistencia técnica, equipamiento industrial, construcción, equipos, capacitación, etcétera. En este contexto es importante destacar también el aporte del Estado, pues contribuyó con 66.5% (construcción de la infraestructura básica). El resto (11.5%) del presupuesto fue financiado por los mismos empresarios.

BIBLIOGRAFÍA

- 1 Autoridad Autónoma del Proyecto Especial Parque Industrial del Cono Sur, Villa El Salvador. Agencia Española de Cooperación Internacional (1999). *Parques industriales de desarrollo: una propuesta práctica y la experiencia de un parque industrial: El caso del Parque Industrial del Cono Sur-Villa El Salvador*. Lima.
- 2 COFIDE (1998). *Directorio empresarial del Parque Industrial Villa El Salvador*. Lima.
- 3 El Comercio -Universidad San Martín de Porres (2000). *Innovación (fascículo) Tu Propio negocio*. Lima.
- 4 Congreso de la República (1999). *La pequeña y microempresa en el desarrollo nacional*. Lima
- 5 COPEME (2001). *La microempresa en el Parque Industrial de Villa El Salvador. Compendios estadísticos*. Lima.
- 6 DESIDE-COSUDE (1998). *Mercado de Servicios para la Pequeña Empresa, Segundo registro (El mercado de servicios no financieros)*. Lima.
- 7 Dirección de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa El Salvador (2001). *La microempresa en el Parque Industrial de Villa El Salvador, datos estadísticos*. Lima.
- 8 Espinoza, Nemesio (1999-2001). *Estrategias de desarrollo de las PYMES. La formación de empresarios en las Universidades. Las Innovaciones Tecnológicas en las PYMES*. Revista *Gestión en el Tercer Milenio*, Año 1. N° 1, 101-110; Año 2. N° 4, 19-34 y Año 4. N° 7, 24-33, respectivamente.
- 9 Hermosa, Juan (2002). *Pequeña empresa en América Latina. Alternativas para el desarrollo*. Lima. Ediciones del Congreso del Perú.
- 10 Indacochea, Alejandro (2001). *La Experiencia de los talleres de competitividad. Conferencias*. Lima.
- 11 Perú Report (1998). *Perú: the top 5,400 companies*. Lima
- 12 Pronegocios, Idesi (2000). *Competitividad; el reto de vivir. Pequeñas y Microempresas*. Lima. Fondo de Cultura Pirámide.
- 13 Pronegocios, Idesi (2001). *Mercado para servicios de Desarrollo Empresarial en el Perú*. Lima. Fondo de Cultura Pirámide.
- 14 Villarán, Fernando (2002). *Condiciones para desarrollar el espíritu empresarial*. Lima. ESAN.