

LA UNIVERSIDAD Y SU COMPROMISO CON LAS PYMES

Teonila García Z.*

RESUMEN

Este artículo describe a las pequeñas y microempresas (Pymes) del Perú, mostrando sus deficiencias y oportunidades basado en su evolución y el estado actual, estableciéndose un análisis crítico frente a las perspectivas futuras. En este contexto se plantean lineamientos de compromiso para el pasaje del nivel de subsistencia al nivel de crecimiento y acumulación de capital de las pequeñas y microempresas.

Palabras Clave : Lider empresarial. Actividad económica. Microempresa.

ABSTRACT

This article describes small and micro enterprises (Pymes)¹ in Peru, showing its deficiencies and opportunities based on their evolution and present state, setting a critical analysis facing a future perspective. In this context, guidelines of commitment for the passage from the subsistence level to the growth and capital accumulation level by small and micro enterprises are considered.

Key words : Management leader. Economic activity. Micro enterprise.

INTRODUCCIÓN

La micro y pequeña empresa tiene sus raíces en la artesanía, cuyos hogares eran y son aún escuelas para sus hijos y familiares directos tanto en la transmisión del conocimiento como para el desarrollo de sus habilidades y nadie los observaba como fuentes de tributación, muy por el contrario los respetaban y admiraban por sus trabajos artesanales, pero conforme fue avanzando la actividad industrial manufacturera e imponiendo cantidades y diseños elitizados para su comercialización masiva, tuvo que separarse el concepto de artesanos y micro o pequeños empresarios.

Aún así, por la década de los años 50, las pymes constituían una fuente de empleo generada por ellos mismos en que ya utilizaban otras técnicas para su producción en serie, pero no se les exigía tributos ni su actividad era cuestionable, simplemente se le consideraba como una actividad que producía lo mismo que la mediana y gran empresa pero en cantidad y calidad diferente y a precios mucho más al alcance de las grandes mayorías.

En la década de los años 60, comienza a mirárseles como competencia desleal y por lo tanto debían ser pasibles de tributación y someterse a más de 50 pasos para pedir el permiso correspondiente para trabajar sin ser perseguidos, lo cual obligó a este sector económico mantenerse en la informalidad, es así como nace el sector informal.

Por ese entonces, a nivel internacional en la misma década de los 60, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) acuña el término pyme para definir el sector en el cual se orientarían las políticas de reconstrucción del aparato productivo y la generación de empleos, después de los efectos de la segunda guerra mundial; limitado a la actividad industrial o manufacturera, es decir el desarrollo mediante la industrialización.

En la década de los 70, a nivel Latinoamericano, el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PRELAC), desarrolla el concepto de sector informal, que agrupa a trabajadores independientes, vendedores ambulantes y de ingresos precarios.

Este concepto resalta el estatus legal de las unidades económicas, relativo al cumplimiento de las normas y obligaciones laborales y legales (Registro

¹ Pyme : *Pequeña y Micro Empresa* (Small and Micro enterprise).

*Magister en Gestión y Administración Pública. Magister en Promoción del Desarrollo. Ingeniera Industrial. Facultad de Ingeniería Industrial. UNMSM.
E-mail : gazateo@latinmail.com

Público, pago de impuestos, Registros contables, licencia municipal, etc.), pero frente a la realidad donde no había ni lo hay a la fecha empresas enteramente formales o enteramente informales, es decir que cumplan con todas las normas o ninguna, surge el concepto de microempresa que tiene carga mucho mas técnica y descriptiva definiendo a las empresas según su tamaño.

A partir de este concepto surgen diferentes escuelas que tiene una interpretación sobre el fenómeno del sector informal, señalando mas que nada el factor enteramente legalista, cuando en la realidad el problema de las pymes va mucho mas allá de esa concepción.

Va desde la formación en si misma, donde la mayoría de sus empresarios no tienen acceso a la capacitación técnica, y al conocimiento de transferencia tecnológica e innovación, no tienen acceso al crédito, desconocimiento del uso de los servicios financieros en forma activa a través de cuentas corrientes y servicios bancarios, a la información, a los adelantos de las telecomunicaciones y a los mercados nacionales y extranjeros, no tienen asesoría técnica ni seguimiento y menos instituciones gremiales fuertes especializadas que sirvan como entes calificadores para el acceso a los aspectos antes mencionados y que serían los directos beneficiarios y fiscalizadores de las actividades que el Estado promueva a favor de ellos.

Estos gremios fortalecidos también serían los promotores de sugerencias y recomendaciones tecnico-normativas por ser los directos afectados o beneficiados que conocen sus problemas desde adentro al igual que los grandes empresarios que estan agrupados en la Sociedad Nacional de Industrias (SNI). Pero sin embargo no pudieron consolidarse como tales.

Algo avanzaron con la creación de APEMIPE-Asociación de Pequeños y Medianos Empresarios del Perú, la coordinadora de las Pymes dentro de la Sociedad Nacional de Industrias, las Cámaras Pymes, las Asociaciones de Pequeñas y Micro Empresas de Villa el Salvador, etc.etc. Pero todas ellas fueron manipuladas políticamente, descuidando la defensa gremial que hasta el momento no puede lograr su organización.

TIPOS Y FACTORES DE PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS DEL PERÚ:

El sector económico del Perú está constituido por las pequeñas y micro empresas como formas es-

pecíficas de organización económica en actividades industriales y de servicios, que combinan capital, trabajo y medios productivos (les falta añadir el capital intelectual) para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en el sector determinado y un mercado de consumidores.

Las pequeñas empresas se caracterizan por ser de sobrevivencia y/o subsistencia, y de crecimiento o acumulación, son inestables, tienen equipos para trabajos simples y combinan la actividad empresarial con la doméstica, en la mayoría de los casos el operario es el propietario y comparte el trabajo con sus subordinados u operarios.

Del 98% del total de unidades económicas en el Perú se encuentran en el segmento de la pequeña y micro empresa el 92%, que corresponden a pymes con menos de cinco trabajadores, generan el 75% de empleos y contribuyen con el 47% del PBI.

Por la heterogeneidad de la micro y pequeña empresa es que se le define bajo diferentes parámetros, sea por el número de trabajadores, volumen de ventas, constitución jurídica, tipo de actividad, etc. Sin embargo, se puede ir más allá para un entendimiento cualitativo y cuantitativo de la micro empresa, cuyas características son :

- Generación de escasos ingresos.
- Capacidad de acumulación reducida.
- Actividad económica de pequeña escala.
- Uso intensivo de mano de obra.
- La productividad marginal de la mano de obra es muy baja.
- Reducida inversión de capital de entrada.
- Escasa división del trabajo.

De ello cabe destacarse su clasificación:

1. Microempresa de sobrevivencia, y/o subsistencia.
2. Microempresa de crecimiento o acumulación.

Siendo los factores: Economicos, Sociales de equipamiento y de servicios básicos, de Educación, Capacitación y Cultura que dieron lugar a esta clasificación, según se muestra en el cuadro 1.

Cuadro 1. Tipos y factores de pequeñas y microempresas del Perú

TIPOS FACTORES	EMPRESAS DE SOBREVIVENCIA Y/O SUBSISTENCIA	EMPRESAS DE CRECIMIENTO O DE ACUMULACIÓN
E C O N O M I C O S	POCO CAPITAL DE TRABAJO	CUENTA CON CAPITAL DE TRABAJO
	BAJO NIVEL DE INGRESO	ADECUADO NIVEL DE INGRESO
	BAJA PRODUCCION Y PRODUCTIVIDAD	GENERAN EXCEDENTES PARA REINVERTIR
	NO TIENE ACCESO AL SISTEMA FINANCIERO	MAYOR PRODUCCION Y PRODUCTIVIDAD
	USO INTENSIVO DE MANO DE OBRA	TIENE ACCESO AL SISTEMA FINANCIERO
	EMPLEO DE TECNOLOGIA RUDIMENTARIA Y ARTESANAL ADAPTADA Y MECANICA	COMBINA USO DE MANO DE OBRA CON MAQUINARIAS
	SUS MERCADOS ESTAN ORIENTADOS A MERCADOS POPULARES LOCALES	SUS MERCADOS ESTAN ORIENTADOS HACIA CENTROS COMERCIALES Y CLIENTES ESTABLES
	USO INFORMAL DE REGISTROS Y DOCUMENTOS CONTABLES	HACEN USO FORMAL DE REGISTROS Y DOCUMENTOS CONTABLES
	LOS INSUMOS LO ADQUIEREN EN LUGARES FORMALES E INFORMALES	LOS INSUMOS LOS ADQUIEREN EN LUGARES FORMALES
	INVERSIÓN MÍNIMA POR PUESTO DE TRABAJO	REGULAR INVERSIÓN POR PUESTO DE TRABAJO
	POCO VOLUMEN DE VENTA	NIVEL DE VENTA ADECUADO
	NO EXISTE DIVISIÓN DE TRABAJO	EXISTE PEQUEÑA DIVISIÓN DE TRABAJO
	SON EMPRESAS FORMALES E INFORMALES(RUS)	SON EMPRESAS FORMALES

TIPOS FACTORES	EMPRESAS DE SOBREVIVENCIA Y/O SUBSISTENCIA	EMPRESAS DE CRECIMIENTO O DE ACUMULACIÓN
SOCIALES Y DE SERVICIOS BÁSICOS	<p>SON MIGRANTES DE LAS ÁREAS RURALES</p> <p>LOS MIEMBROS DE LA FAMILIA CONFORMAN LA EMPRESA</p> <p>SE LOCALIZAN EN LAS ZONAS URBANO MARGINALES LA MAYORÍA NO CUENTA CON SERVICIOS BÁSICOS</p> <p>NO TIENEN BENEFICIOS SOCIALES</p> <p>SON FAMILIAS JOVENES Y SOBRE TODO MUJERES SIN EXPERIENCIA</p> <p>INDEPENDENCIA EN EL TRABAJO</p> <p>NO TIENE VINCULACIÓN CON OTRAS EMPRESAS</p> <p>COMBINAN LA ACTIVIDAD LABORAL CON LA DOMÉSTICA</p> <p>NO TIENEN TRABAJADORES O SI LO TIENEN ES SOLO UN TRABAJADOR</p>	<p>SON MIGRANTES DE LA PRIMERA O SEGUNDA GENERACIÓN INCORPORADOS A LA CIUDAD</p> <p>EN GENERAL NO INTERVIENE LA FAMILIA EN LA EMPRESA</p> <p>SE UBICAN EN ASOCIACIONES O URBANIZACIONES CON SERVICIOS BÁSICOS</p> <p>ALGUNOS TIENE BENEFICIOS SOCIALES</p> <p>SON ADULTOS JOVENES EMPRENDEDORES CON ESTUDIOS TÉCNICOS Y EXPERIENCIA</p> <p>INDEPENDENCIA EN EL TRABAJO</p> <p>TIENEN ALGUNA VINCULACIÓN CON OTRAS EMPRESAS, PARA CONSORCIARSE, PARA PRESTAR SERVICIOS A GRANDES EMPRESAS O ESTAN AGREMIADOS.</p> <p>EXISTE UNA CLARA DIFERENCIACIÓN ENTRE LA ACTIVIDAD LABORAL Y LA DOMÉSTICA</p> <p>TIENEN ENTRE 2 A 10 TRABAJADORES</p>
EDUCACIÓN CAPACITACIÓN Y CULTURA	<p>NIVEL EDUCATIVO PRIMARIA SECUNDARIA Y ANALFABETOS</p> <p>TIENEN POCAS OPORTUNIDADES DE CAPACITACIÓN</p> <p>CONSERVAN SUS COSTUMBRES Y TRADICIONES DEL LUGAR DE PROCEDENCIA</p>	<p>NIVEL EDUCATIVO SECUNDARIO, TÉCNICO Y SUPERIOR CAPACITACIÓN TÉCNICA Y DE GESTIÓN DE NEGOCIOS</p> <p>TIENEN OPORTUNIDADES DE CAPACITACIÓN</p> <p>CONSERVAN COSTUMBRES DEL LUGAR DE PROCEDENCIA E INCORPORA ALGUNAS DE LA CIUDAD</p>

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS DEL PERU

La imagen tradicional de la pequeña y micro empresa es sinónimo de atraso y tradicionalismo. es algo que cada vez encuentra menos concordancia con la realidad, por lo que se hace necesario en el futuro, cambiar esa imagen para hacerlas empresas modernas, eficientes y en crecimiento, es decir una nueva generación de pymes portadoras de progreso técnico, que están contribuyendo en forma decisiva en crecimiento, y transformación de las economías más desarrolladas. Y son las auténticas distribuidoras de los ingresos para las grandes mayorías.

Se debe propender a la articulación de las pymes, tanto intra e inter sectorialmente, así como la relación vertical con las grandes empresas privadas y el sector estatal. Este objetivo supone prestar especial atención a la utilización de materias primas e insumos locales a partir de los cuales se programe el máximo valor agregado.

Pymes competitivas, que permitan incrementar la oferta exportable, en particular de productos industriales con alto valor agregado, sobre todo en las actividades agro industriales, metal mecánicas, confecciones, posibilitando su acción conjunta en forma de consorcios de exportación o en cooperación con grandes empresas exportadoras

Una pyme pilar del desarrollo regional, que utilice los recursos naturales, materiales y humanos de su localidad, que permita alcanzar la tan ansiada descentralización de la actividad económica.

Una pyme con dinamismo tecnológico y capacidad de innovación, incentivando el surgimiento de nuevas empresas muy dinámicas en las actividades de tecnología de punta y la transformación de algunas empresas existentes, promoviendo la investigación y desarrollo, el financiamiento de la investigación y experimentación, la disponibilidad de capital de riesgo, los premios y concursos tecnológicos, la producción de prototipos, la fabricación de bienes de capital, etc. Pymes que promuevan la:

- Activación del mercado interno
- Exportación
- Subcontratación
- Consorcios
- Articulación entre las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.
- Gestión adecuada y eficiente
- Costos competitivos
- Alta calidad de productos
- Alta productividad
- Personal capacitado

- Aprovechamiento de la innovación tecnológica
- Utilización amplia de la tecnología de punta (telecomunicaciones, centros de informática, automatización, etc.)

Frente a las perspectivas futuras antes señaladas, la micro y pequeña empresa se encuentra desprotegida, sin apoyo técnico-legal y sin organizaciones gremiales fuertes, para hacerle frente, debido a sus propias debilidades internas.

Por ese motivo es necesario que la tarea para las Universidades, e Institutos Tecnológicos así como para el Gobierno, deba empezar preparando a los empresarios para que puedan encaminarse hacia el logro exitoso de los objetivos empresariales y no debemos olvidar que el objetivo fundamental de las empresas es generar utilidades, y esta generación de riqueza en forma constante es la única garantía que la fuerza laboral que está bajo este sector tenga una permanencia en el tiempo y tenga una tranquilidad económica, y no sólo eso, sino que este sector es uno de los pocos que es potencialmente generador de puestos de trabajo, a corto plazo y con baja inversión.

Por tanto, todas las Instituciones tanto Públicas como Privadas deben orientar sus esfuerzos y trabajos para completar y fomentar la existencia y creación de nuevas empresas, pero que sean exitosas, y no sea una aventura, como es actualmente, donde más del 50% de las empresas mueren antes del año de haber sido creadas.

La Universidad en convenio con el Gobierno debe proponerse como una de sus metas en la formación de líderes empresariales para:

a. Apoyar la creación de nuevas empresas

- Programa de creación de nuevas empresas competitivas.
- Ampliar la cobertura de capital de riesgo para nuevos negocios juntando a los consultores con los inversionistas audaces y los empresarios innovadores.
- Trabajo coordinado con las universidades en el fomento de la creación de empresas y empresarios altamente calificados.

b. Perfeccionamiento de la ley de la pequeña y microempresa

- Legislación acorde con la actualidad cambiante, para asegurar que todos tengan igual oportunidad para competir
- Formalización de pequeñas empresas y microempresas, para asegurar su competencia y ampliar la base tributaria acorde con su tamaño.

- Las pequeñas empresas deben tener un trato igual o mejor que los inversionistas extranjeros en minería y petróleo y que los grandes inversionistas nacionales y/o extranjeros por lo menos en los sectores: Turismo, Pesca y Agroindustria.
- Comprometer a las Municipalidades para apoyar el desarrollo del sector, haciendo entender a los Alcaldes que las pequeñas empresas son su principal aliado en la lucha contra el desempleo, la pobreza y la marginalidad.

c. Fortalecimiento Institucional de sus Gremios

- Los gremios por especialidades deben ser apoyados en su fortalecimiento institucional, ya que pueden contribuir a acercarlos organizadamente con el Estado y las Instituciones de Promoción.
- Consolidación de las instancias de diálogo y coordinación entre el sector Privado y el Público con participación de los Gremios representativos y el Estado.
- Establecimiento de redes y terminales computarizados en sus gremios para orientar y resolver el problema de información.

LINEAMIENTOS DE COMPROMISO CON LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS DEL PERU

1. Orientar al empresario hacia el conocimiento del consumidor, de sus necesidades, modos, lugares de compra y hábitos.
2. Enseñar sobre la comercialización que debe tener estrecha relación con la producción, capacitación, asistencia técnica y desarrollo organizacional
3. Ayudar a resolver los problemas de colocación de los productos en el mercado, los mismos que se deben en mayor parte a las deficiencias en el diseño de los productos, calidad de los bienes y servicios, capacidad de producción para cubrir los pedidos en los plazos acordados, fijación de precios y disponibilidad de capital de trabajo.
4. Preparar al empresario para evitar que pierda en su iniciativa de producir a pulso, mediante el método de ensayo y error. Esto es cometiendo errores y aprendiendo de ellos. Muchos de ellos no han estudiado ni se han preparado para optimizar la gestión y el proceso productivo.
5. Enseñar a la toma de decisiones tecnológicas y económicas que aún son muy elementales y prepararlos en la importancia de programar a largo plazo
6. Al incrementar la producción y el empleo, la organización de la producción se vuelve mas compleja, esta situación exige la capacidad del empresario en aspectos de control de existencias, calidad total, programación de la producción y finanzas, compras, ventas y comercialización. Por lo que se hace indispensable prepararlo en todos estos aspectos.
7. Formarlos en aspectos como la localización de información, agrupación por especialidades, para mejorar las condiciones de compra de materias primas e insumos, oportunidades para la colocación de los productos, métodos de producción mas adecuados, diseños mas novedosos.
8. Las pequeñas empresas generalmente se encuentran dispersas y aisladas unas de otras. Al no estar articuladas a redes, deben enfrentar individualmente problemas que son comunes a muchas otras de su propia rama o sector, incurriendo por ello en costos unitarios elevados. Por ello es necesario asistirlos en el fortalecimiento institucional, consorcios y subcontratas.
9. Creación de un Centro de Apoyo Integral para las pymes, mediante un sistema que permita dar estabilidad a las políticas de promoción y una máxima utilización de los recursos financieros, humanos y de Infraestructura existentes en el país, orientados a los gremios representativos, donde las universidades dediquen sus labores académicas, de formación y de asistencia técnica a favor de éstas.
10. Finalmente la Universidad Nacional Mayor de San Marcos debe crear un Centro Especializado multidisciplinario con las diferentes especialidades de sus 20 Facultades, exclusivamente para diseñar metodologías de aprendizaje de aplicación directa y seguimiento al empresario de las pymes que permitan en todas sus aspectos desde orientar la readecuación de las empresas en relación al mercado, cliente, innovación, calidad, cultura organizacional, diseño de productos, empaques, marketing, etc, de tal forma que pasen del nivel de subsistencia y sobrevivencia al nivel de crecimiento y acumulación de capital. hasta crear sus propias empresas, para ello se propone lo siguiente:
 - a. Convocar a los profesionales de las diferentes Facultades que tengan el interés de formar desde San Marcos una Fundación para apoyo a las pymes, las Facultades principalmente comprometidas podrían ser:

- Derecho : Aspectos legales y de constitución.
 - Contabilidad: Aspectos contables-informatizados.
 - Administración: Gestión y administración, presupuesto.
 - Industriales: Gestión y control de la producción, diseño, métodos, formulación de proyectos, elaboración de diagnósticos, mejoramiento de la calidad, administración de negocios, planes estratégicos, diseño de paginas web, automatización industrial entre otros aspectos.
 - Economía: Financiación, créditos, proyecciones.
 - Sistemas: Informatización, base de datos, o nuevas técnicas de automatización administrativa.
- b. Las Facultades de Ciencias Básicas: Para comprometerlas en la utilización de sus conocimientos para orientarlos a la generación de empresas en sus respectivas especialidades y de la investigación que puedan desarrollar para ser aplicadas en la pymes así como para apoyar a la constitución de nuevas empresas en base a la transformación y a los servicios de los cuales son especialistas o conocedores de materia.
- c. En el caso de las Facultades de Electrónica y Electricidad, Geografía, Geología, Antropología, Minería, Metalurgia, así como Mecánica de Fluidos, aplicarían sus conocimientos en apoyo a esta diversidad de empresas en aplicación a la utilización de la transformación de los recursos naturales.

Organizados bajo esta forma u otra que pueda comprometer el apoyo de la Cooperación Técnica Internacional, no solamente estaría San Marcos preparándose para hacerle frente al apoyo a las Pymes de nuestro país, sino también estaríamos formando semilleros empresariales con nuestros estudiantes para que realicen sus propios negocios en calidad y competitividad a nivel nacional ya que nuestros alumnos provienen de todos los departamentos del Perú.

Ello haría la diferencia de la futura formación de profesionales Sanmarquinos ya que no venderían sus servicios sino que aplicarían sus conocimientos en sus propias empresas y generarían empleo productivo altamente calificado donde el capital intelectual sería el factor determinante que tanta falta le hace a nuestro país.

Este planteamiento nos haría también proyectar a la creación del Banco Estudiantil Financiero quien

sería el encargado de hacer los préstamos a los salientes profesionales, orientando así sus tesis hacia la constitución de empresas como primera fase financiera y activa del futuro negocio que se impondrían nuestros egresados de las diferentes facultades.

El trabajo en equipo y el capital intelectual serán hoy en día los factores pioneros de cambios y formadores de nuevos paradigmas empresariales para derrotar la pobreza .

CONCLUSIONES

La creación de nuevas empresas competitivas esta en función de la disponibilidad de la cobertura de capital de riesgo, el perfeccionamiento de la Ley de pequeña y microempresa, y el fortalecimiento institucional de los gremios representativos.

La Universidad Nacional Mayor de San Marcos, debe dedicar sus actividades académicas y de investigación a la búsqueda de metodologías de aprendizaje diseño de tecnología para su aplicación directa en las Pymes y lograr que pasen del nivel de subsistencia y sobrevivencia al nivel de crecimiento y acumulación de capital.

Promover la creación de la fundación de apoyo a las Pymes con participación de la Cooperación Técnica Internacional, así como la Creación del Banco Estudiantil Financiero para establecer los semilleros empresariales con estudiantes y egresados de todas las Facultades.

Propiciar que en cada Facultad se dicte el curso de Gestión de Pequeñas y Microempresas, que permitan la formación de Líderes empresariales en las diferentes ramas del conocimiento.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Common University 2000**, Conferencia Anual Universitaria, organizado por COMMON-PERU y la Facultad de Ingeniería de Computación y Sistemas de la U.S.M.P., Lima - Perú.
2. **Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. 2000**. Indicadores Económicos- Publicaciones Periódicas. Lima - Perú.
3. **Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. 1998**. Conceptualización de la Pequeña y Microempresa a nivel sectorial. Comisión Técnica Interinstitucional de Estadística de la Pequeña Y Microempresa - COTIEPYME.
4. **Stoner, James A. F. , 1994**. Admnsitración. Editorial Prentice Hall. Hispanoamericana. México