

## Introducción

En el mercado laboral peruano, el problema fundamental no es el desempleo (aproximadamente 8% de la PEA) sino el nivel de subempleo (43% de la PEA), con trabajo de muy baja calidad y bajos ingresos. La gran mayoría de subempleados labora en la pequeña y microempresa (PYME), las que acogen al 82% del personal ocupado en el todo el país. Por lo tanto, la tarea es generar empleo de calidad para los trabajadores, particularmente en las PYME.

Con este propósito, desde hace cinco años, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los organismos de cooperación internacional y muchos expertos, han presentado y promovido Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) como medio fundamental para el desarrollo de las PYME y el ingreso de sus trabajadores. Sin embargo, poco se ha hecho para evaluar su impacto.

En este sentido, el objetivo del presente trabajo es evaluar la capacidad de los SDE para mejorar la calidad del empleo (remuneraciones) en las PYME y así aumentar la productividad de sus trabajadores. Sobre esta base, se plantean medidas de política de promoción de los SDE para mejorar su impacto en las PYME.

En este trabajo, el impacto de los SDE sobre la calidad del empleo se mide en función de su capacidad para incrementar las remuneraciones, dejando de lado otros criterios planteados por la OIT. Esto debido a que el problema central de las PYME radica en los bajos ingresos de sus trabajadores.

## Pequeñas y microempresas

En este trabajo, se clasifica a las PYME en función del número de trabajadores que labora en ellas. De este modo, se define a las empresas como microempresas,

*«En el mercado laboral peruano, el problema fundamental no es el desempleo (aproximadamente 8% de la PEA) sino el nivel de subempleo (43% de la PEA), con trabajo de muy baja calidad y bajos ingresos»*



si estas emplean de 2 a 10 trabajadores (haciendo una distinción entre aquellas que emplean entre 2 y 4 trabajadores y aquellas que emplean entre 5 y 10 trabajadores) y pequeñas empresas, si emplean de 11 a 20 trabajadores. El análisis se centra en las microempresas porque proporcionan empleo a más del 76,4% del personal ocupado en el ámbito nacional, según el INEI<sup>1</sup>; mientras que las pequeñas solo incorporan al 5,6%. Los trabajadores por cuenta propia han sido excluidos del presente estudio, con lo cual la cantidad de trabajadores empleados por la microempresa se reduce a 30,6% del personal ocupado en el nivel nacional, pero sigue siendo superior a la de la pequeña empresa.

La distinción entre microempresa de 2 a 4 trabajadores y la de 5 a 10 trabajadores, se debe a que cada grupo tiene características bastante particulares: mientras que el primero realiza básicamente actividades para la supervivencia (con un promedio de ventas anuales de 3.150 soles), el segundo está constituido por empresas de acumulación con capacidad de invertir, crecer y competir en el mercado (con un promedio de ventas anuales de 34.975 soles). Por otro lado, las pequeñas empresas, con ventas anuales de 78.750 soles y con un número de trabajadores comprendidos entre 11 y 20, tienen una mayor capacidad de acumulación.

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, las 2/3 terceras partes de los trabajadores de las microempresas y casi el 50% de los trabajadores de las peque-

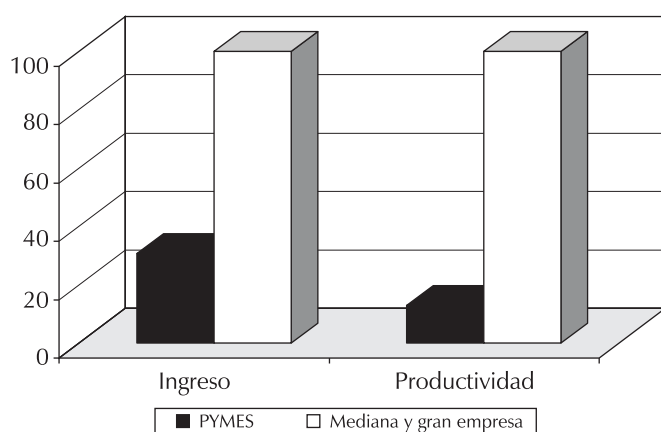
1/ INEI (2000). "Perú: características del empleo urbano". Lima: INEI.

ñas empresas ganan menos de 600 soles. Esto los ubica dentro del campo del subempleo. Por el contrario, casi las 2/3 partes de los trabajadores de la mediana y gran empresa gana más de 800 soles al mes.

En este trabajo, se supone que las bajas remuneraciones se deben, en gran medida, a la baja productividad de los trabajadores. Como se puede apreciar en el gráfico 1, el ingreso laboral en las PYME es el 30% del existente en las empresas medianas y grandes, y la productividades tan solo representan el 13% de dichas empresas.

Gráfico 1

Perú: ingreso y productividad de las PYME  
(Como porcentaje del resto de empresas)



Fuente: BCRP (2000). Memoria anual 2000. Lima: BCRP; MTPS (2000). El empleo en el Perú 2000 - III. Lima: MTPS.

Así, la diferencia de ingresos entre trabajadores de las PYME y la mediana y gran empresa, se podría relacionar con la diferencia entre sus productividades. Por lo tanto, se puede concluir que se puede dar un incremento en las remuneraciones de los trabajadores de

*«La distinción entre microempresa de 2 a 4 trabajadores y la de 5 a 10 trabajadores, se debe a que cada grupo tiene características bastante particulares: mientras que el primero realiza básicamente actividades para la supervivencia, el segundo está constituido por empresas de acumulación con capacidad de invertir, crecer y competir en el mercado»*

*«...se puede dar un incremento en las remuneraciones de los trabajadores de las PYME, si ellos aumentan su productividad. Sin embargo, como se verá más adelante, no siempre un aumento en la productividad del trabajador se traduce en mayores ingresos»*

las PYME, si ellos aumentan su productividad. Sin embargo, como se verá más adelante, no siempre un aumento en la productividad del trabajador se traduce en mayores ingresos.

## Servicios de desarrollo empresarial (SDE)

El proyecto define a los SDE para las PYME como todos los servicios no financieros proporcionados por terceros, que les permita mejorar su gestión y desenvolverse en un contexto externo adverso a estas. Entre sus principales categorías podemos mencionar los servicios de actividades de información, capacitación, asesoría, consultoría y ejecución, por parte de instituciones especializadas y generalmente privadas.

Por otro lado, los principales organismos de apoyo a las PYME plantean que los SDE deben darse en condiciones de mercado, sin subsidios. El mercado debe definir cuáles son los sectores específicos que deben recibir los SDE.

En la actualidad, están funcionando 31 Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) creados para proporcionar SDE. A estos deben agregarse un conjunto de instituciones que, sin tener las características de los CDE, también ofrecen SDE, como las universidades, empresas consultoras, empresas de microfinanzas, comercializadoras, entre otras. Villarán y Gutiérrez<sup>2</sup> señalan que pueden diferenciarse dos tipos de CDE: privados, donde los intereses particulares están por encima de otras consideraciones; y públicos, donde se priorizan los intereses generales de la población, región, comunidad o gremio por encima de los demás.

2/ Villarán, Fernando y Juan Julio Gutiérrez (2001). "La medición de efectos en los clientes de Centros de Desarrollo Empresarial". Lima: Comunicaciones DESIDE.

Existe también otra diferencia entre los CDE privados y públicos, vinculada principalmente a su sostenibilidad en el tiempo. Para los primeros, la sostenibilidad depende de los costos de transacción de los servicios en condiciones de oferta y demanda. En términos estrictos, el impacto de los servicios que se prestan a las PYME es menos relevante que el propio sostenimiento de las CDE. Para los segundos, la sostenibilidad de los CDE depende del interés y la capacidad de compra de servicios por parte de las PYME. Para ellos, la sostenibilidad se presenta más como un problema de mediano plazo.

## El MITINCI y las políticas de formación de las PYME

Antes de la década de 1990, el Estado venía desarrollando un conjunto de políticas de apoyo a las PYME (con proyectos como el Parque Industrial de Villa El Salvador), a partir de la utilización de fondos dirigidos a este sector. A comienzos de la década de 1990, el nuevo gobierno adopta un modelo neoliberal y se anulan las políticas sectoriales de la política económica, ya que asume que los agentes económicos deben orientarse por las reglas del mercado y no por las políticas del Estado.

Sin embargo, durante en este período sí existió una política de promoción a las PYME con recursos proporcionados por organismos de cooperación internacional. Las políticas de promoción de las PYME desarrolladas por el MITINCI parten de un diagnóstico que sitúa los problemas en dos niveles: problemas internos a las PYME, tales como la falta de personal calificado, la baja productividad, etc.; y problemas externos, como la dificultad de acceso a los mercados, a los servicios financieros, asimetría de la información, entre otros.

En el diagnóstico, los problemas externos están vinculados principalmente a fallas de mercado y los problemas internos tienen la desventaja de estar enfocados de manera general, sin segmentar ni diferenciar por las características particulares de cada tipo de PYME. No hay una distinción entre las PYME de sobrevivencia

*«Las políticas de promoción de las PYME desarrolladas por el MITINCI parten de un diagnóstico que sitúa los problemas en dos niveles: problemas internos a las PYME... y problemas externos...»*



cia (de 2 a 4 trabajadores) y las de acumulación (de 5 a 10 trabajadores); sin embargo, normalmente, las políticas están sesgadas hacia la prestación de SDE para el segundo tipo (de acumulación de capital).

El MITINCI definió como objetivo central de la política de desarrollo de las PYME, promover su competitividad, mediante la mejora de su acceso a los mercados de productos locales, regionales y de exportación; y su articulación con la mediana y gran empresa, para contribuir a la generación de empleo y bienestar para la sociedad.

Su objetivo específico consiste en promover que las empresas más pequeñas puedan calificar su personal, aumentar su productividad, mejorar la calidad de sus productos y desarrollar su capacidad gerencial y comercial. Es decir, hacerlas más competitivas.

La estrategia del MITINCI para la promoción de los SDE descansa en las posibilidades que ofrece el trabajo conjunto con organizaciones públicas, privadas y organismos de cooperación internacional, a través de una Mesa de Coordinación. Ello, sin embargo, sigue siendo una estrategia general, que no diferencia a las empresas de supervivencia de las empresas de acumulación o siquiera las micro de las pequeñas empresas.

Para el logro de los objetivos de promoción de las PYME, el MITINCI viene desarrollando las siguientes líneas de actividad: la creación, en 1996, de un Sistema de Información Empresarial; Programas de Promoción Municipal para el Desarrollo Económico y Local (Promde); una

red de centros de SDE con unidades especializadas en la prestación de los mismos; bonos de capacitación y asistencia técnica (BonoPYME) para cofinanciar los SDE (empresarios y otros organismos); entre otros.

En resumen, los instrumentos de política se han orientado, por el lado de la oferta, a desarrollar proveedores sostenibles; a promover metodologías de capacitación en gestión empresarial; y a desarrollar una oferta de asistencia técnica en productividad y calidad. Y por el lado de la demanda, a estimularla mediante los BonoPYME, contribuyendo a la sostenibilidad de los mercados y a generar un punto de encuentro entre las PYME y los proveedores de servicios.

En el mes de julio de 2001, la Mesa presentó un conjunto de propuestas de política para la promoción de los SDE. El objetivo central de la propuesta es promover la competitividad de las PYME a través de intervenciones públicas, que tiendan a reducir las fallas de mercado y a fomentar el desarrollo de un mercado privado de SDE. Sin embargo, estas también enfrentan problemas centrales, como la falta de una política integral por parte del Estado para la promoción del desarrollo empresarial. Existe una grave desarticulación entre los programas específicos como PROMPEX, PROMPYME y el Ministerio de Trabajo. Inclusive, al interior de los mismos sectores productivos, no existe una política que promueva la articulación entre los diferentes estratos empresariales.

## Los SDE y la calidad del empleo en las PYME

Para evaluar la contribución de los SDE al aumento de las remuneraciones en las PYME, se realizó una encuesta a 400 empresas de Lima y Callao, que se complementó con entrevistas a pequeños y micro empresarios.

*«Existe una grave desarticulación entre los programas específicos como PROMPEX, PROMPYME y el Ministerio de Trabajo. Inclusive, al interior de los mismos sectores productivos, no existe una política que promueva la articulación entre los diferentes estratos empresariales»*

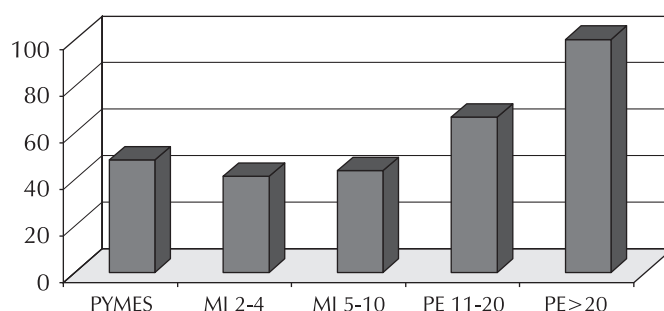
*«...el 48,3% del conjunto de las PYME que han usado los SDE, han incrementado sus remuneraciones»*

## Calidad del empleo

Según el gráfico 2, el 48,3% del conjunto de las PYME que han usado los SDE, han incrementado sus remuneraciones. Sin embargo, al analizar los resultados por el número de trabajadores de la empresa, vemos que este porcentaje es de solo 41,3% para las microempresas de 2 a 4 trabajadores y, por el contrario, se incrementa a 66,67% cuando hablamos de las pequeñas empresas de 11 a 20 trabajadores. Esto mostraría que la mejora de las remuneraciones por efectos de los SDE, se daría básicamente en las PYME de acumulación.

Gráfico 2

PYME en las que ha mejorado el ingreso de los trabajadores  
(En porcentaje)



MI: Microempresa; PE: Pequeña empresa.  
Elaboración sobre la base de encuesta propia.

Respecto de la opinión de los empresarios sobre la capacidad de los SDE para mejorar la calidad (remuneraciones) del empleo, los propietarios de microempresas (de 2 a 4 y de 5 a 10 trabajadores) señalaban que los SDE no les habían proporcionado los medios para hacerlo. Solo el 29%, formado por propietarios de pequeñas empresas de 11 a 20 y de 20 a más trabajadores, opinaba que los SDE ayudaban a mejorar la calidad (remuneración) del empleo. En líneas generales, se percibe una pobre contribución de los SDE en este sentido.

## Promoción y conocimiento de los SDE

La propaganda para promocionar los SDE ha sido buena, ya que son conocidos por la mayoría de las PYME

encuestadas. Esta propaganda está orientada, fundamentalmente, a las PYME de acumulación. En este sentido, se puede apreciar que el conocimiento de los SDE aumenta con el tamaño (número de trabajadores) de la empresa (52,7% de las empresas de 2 a 4 trabajadores conocen los SDE; este porcentaje es de 66,8% entre las empresas de más de 20 trabajadores).

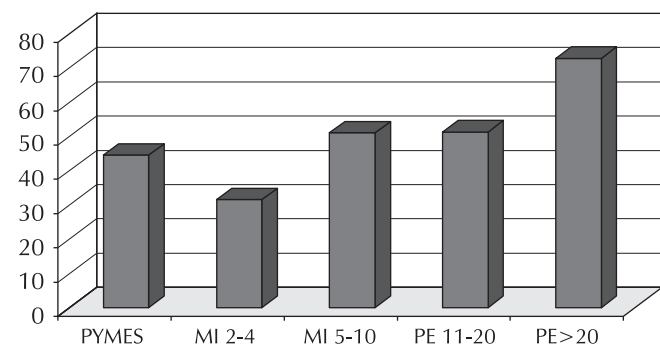
## Uso y financiamiento de los SDE

Del total de las PYME encuestadas, poco menos de la mitad ha usado los SDE, lo cual constituye un porcentaje relativamente alto. Los organismos de promoción han impulsado el acceso de las PYME a los SDE, mediante el diseño de servicios baratos, así como el otorgamiento de facilidades de pago. En el gráfico 3, se puede apreciar que las empresas con mayor número de trabajadores son las que más usan los SDE.

Solo una tercera parte de los que conocen los SDE no los usan, lo que demuestra que hay una buena labor de promoción, precios asequibles y financiamiento,

Gráfico 3

Empresas que usan los SDE  
(En porcentaje)



MI: Microempresa; PE: Pequeña empresa.  
Elaboración sobre la base de encuesta propia.

Cuadro 1

Financiamiento de los SDE  
(En porcentaje por tipo de PYME)

	Propio	ONG total	ONG parcial	BonoPYME total	BonoPYME parcial
PYME	68,48	11,96	5,98	8,70	4,89
MI 2-4	74,47	17,02	2,13	6,38	0,00
MI 5-10	62,96	11,11	9,26	12,04	4,63
PE 11-20	76,19	9,52	0,00	0,00	14,29
PE > 20	87,50	0,00	0,00	0,00	12,50

Elaboración sobre la base de encuesta propia.

*«...las PYME también buscaban la mejora de la productividad, los ingresos y la reducción de los costos; sin embargo, los resultados en estos rubros han sido muy pobres»*

que facilita el acceso a los cursos (que puede ser total o parcial). Respecto de este último, se puede apreciar (ver el cuadro 1) que este favorece más a las PYME de acumulación que a las de supervivencia. En el caso del financiamiento parcial de BonoPYME, total de BonoPYME y parcial de las ONG, se aprecia una ligera orientación hacia las PYME de supervivencia.

## Impacto de los SDE

Los SDE han tenido un impacto positivo importante en la gestión del conjunto de las PYME encuestadas que han usado los servicios. Sin embargo, en la productividad, ingresos y costos, el impacto no ha sido significativo. Además, en cada caso, el impacto ha sido mayor en las PYME de acumulación que en las de supervivencia.

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada, el 32,7% de las PYME usuarias de los SDE buscaba la mejora de la gestión y el 73,5% de estas logró dicho objetivo. Por otro lado, las PYME también buscaban la mejora de la productividad, los ingresos y la reducción de los costos; sin embargo, los resultados en estos rubros han sido muy pobres (en el caso de los costos, ninguna PYME logró el objetivo de reducir los costos). Respecto del grado de satisfacción de los usuarios de los SDE, se encontró que más de las  $\frac{3}{4}$  partes de estos se encuentran satisfechos, aunque solo el 33,3% señaló que el impacto de los SDE era importante (66,6% manifestó que era pequeño). Finalmente, cabe destacar que un 54,6% de las PYME aumentó sus ventas, aunque esto no se atribuye necesariamente a los SDE.



## La demanda de los SDE

A pesar de que los proveedores de los SDE se están esforzando por adecuarse a las necesidades de la demanda, el impacto conjunto de estos sigue siendo reducido. La adecuación de los SDE todavía no es óptima, pues esto exige de un proceso que es, por demás, costoso y laborioso.

Según los resultados de la encuesta, se puede apreciar que los gerentes y propietarios se constituyen en las personas que mayoritariamente han recibido los SDE, por lo que conforman el principal segmento de la demanda. Hay que advertir que el 34,8% de los trabajadores beneficiados con los SDE, ha terminado migrando a otras empresas.

Los servicios más utilizados han sido los de capacitación (74%), por encima de los de información consultoría y servicios directos. Además, el uso de los servicios de capacitación se va incrementando conforme disminuye el número de trabajadores de la empresa. Dentro de los servicios de capacitación, los más usados han sido los de gestión, producción y ventas.

Por otro lado, los SDE han sido suministrados por instituciones técnicas y no por las ONG, universidades, CDE y consultoras especializadas. Cabe señalar que, en su mayoría, las PYME desean que los servicios de capacitación estén a cargo de aquellas y no por las últimas, en cuyo caso preferirían a las universidades.

*«...de las PYME que recibieron los servicios de capacitación, el 71% señaló que los servicios se adecuaban a sus requerimientos y el 29% dijo que eran generales, pero útiles»*

Sobre la demanda de los SDE, las entrevistas muestran un mayor acercamiento de la oferta a la demanda. Por ejemplo, de las PYME que recibieron los servicios de capacitación, el 71% señaló que los servicios se adecuaban a sus requerimientos y el 29% dijo que eran generales, pero útiles. En relación con los proveedores, el 57% los escogió porque no había otros y el 43%, porque se adecuaban a sus requerimientos.

Por último, según la encuesta realizada, pareciera que las preferencias por los distintos tipos de SDE no se basan en un conocimiento de los reales problemas y necesidades de sus empresas. El 42% había tomado los servicios de capacitación que le ofrecían por deseos generales de mejorar, el 29% porque creía que le podía servir y solo el 2% restante porque era lo que buscaba.

## Alternativas de política

Los estudios de los servicios de desarrollo empresarial, tanto para el caso peruano como en las experiencias internacionales, muestran que el impacto de estos servicios son poco significativos, por lo que en la siguiente sección sugerimos algunas propuestas de políticas alternativas a las vigentes, para elevar el impacto de los SDE en la productividad de las PYME, los ingresos en las empresas y, por tanto, la calidad de los empleos. A continuación se exponen estas propuestas divididas en tres etapas.

### 1ª Análisis del contexto de las políticas de servicios desarrollo empresarial

El "Paradigma del desarrollo del mercado" tiene como uno de sus principales argumentos, la necesidad de asegurar la sostenibilidad de los CDE. Este es un problema recurrente, que exige una reflexión sobre si se justifica o no la aplicación de subsidios a este tipo de servicios.

La respuesta puede darse desde los extremos ideológicos. Por un lado, las posiciones proteccionistas, que plantean que los SDE pueden ser considerados como bienes públicos o bienes de necesidad pública y, por lo tanto, sí existe un espacio para la acción pública. Las mismas posiciones parten de reconocer los problemas que se presentan en mercados imperfectos, de desarrollo incipiente y la debilidad de ciertas empresas para poder expandirse. Por otro lado se encuentran las posiciones liberales, que sostienen que el problema de la sostenibilidad desaparecería, si el mercado de los SDE se hubiera extendido por impulsos de oferta y de de-

manda. Es decir, que el libre mercado determine qué empresas deben permanecer en el mercado, quiénes pueden acceder a estos servicios y cuáles son los tipos de SDE que se deben privilegiar, por encima de otros.

En este marco se plantea la necesidad de una continuidad en la compra de estos servicios, que le permita crecer al mercado de SDE. Vildoso<sup>3</sup> recomienda impulsar el desarrollo de los SDE teniendo como eje un SDE exitoso y con capacidad de arrastre, para posteriormente expandir estos servicios en número y variedad. Sin embargo, el incremento de los SDE (casos exitosos) no asegura, necesariamente, una expansión del mercado, ya que muchas PYME enfrentan un conjunto de necesidades insatisfechas, que van a actuar como alternativa ante la disposición de un incremento de efectivo.

En el caso de las ONG que orientan sus acciones a la promoción de las microempresas, la sostenibilidad económica depende de la aptitud para generar capacidad de compra de servicios, ya que los servicios que ofrecen es uno de los resultados que condicionan su financiamiento y, por lo tanto, su sostenibilidad.

Por estas razones, consideramos que el marco normativo de las políticas debe flexibilizarse, para permitir que, mediante una interacción pública y privada, se desarrolle un mercado de SDE bajo condiciones de mercado. Es decir, una situación equidistante entre el llamado *estado de bienestar* y el *estado neoliberal*<sup>4</sup>.

Detrás de esta propuesta subyacen dos criterios: primero, el criterio de la corresponsabilidad que, ante la existencia de objetivos comunes, permita a los actores privados y públicos asumir responsabilidades concretas y articularlas en forma efectiva; y segundo, el criterio de la cooperación y la competencia, como las condiciones necesarias para alcanzar la eficiencia social y

*«...el marco normativo de las políticas debe flexibilizarse, para permitir que, mediante una interacción pública y privada, se desarrolle un mercado de SDE bajo condiciones de mercado»*

conseguir el máximo provecho de los recursos, conocimientos y capacidades del sector público y privado. La Mesa de Coordinación de las PYME, la Mesa de Concertación para la Lucha contra la Pobreza, la Mesa de Deuda y Desarrollo, son expresiones embrionarias de este tipo de estado intermedio.

## 2ª Necesidades y limitaciones por el lado de la demanda

De la encuesta y las entrevistas, hemos elaborado la siguiente matriz (cuadro 2) de demanda de SDE. Los clasificamos de acuerdo con el número de trabajadores de la empresa y los objetivos que pretenden alcanzar, los servicios específicos que piensan utilizar para lograrlo y los proveedores de los SDE que escogen. En cada rubro se indican dos alternativas, empezando por la prioritaria.

En el nivel de objetivos, todas las PYME priorizan la mejora de la productividad y, en segundo lugar, la mejora de los ingresos. No obstante, ambos calificaron

3/ Entrevista realizada a Carmen, Vildoso en el año 2001.

4/ Mendoza, Xavier (1995). "Las transformaciones del sector público en las democracias avanzadas: del estado de bienestar al estado relacional". España: Universidad Internacional Menéndez y Pelayo.

Cuadro 2

### Requerimientos de la demanda

	Objetivos	SDE	Proveedores
MI 2-4	PRO-ING	CAP-CONS	UNIV-UNIV
MI 5-10	PRO-ING	CAP-INFO	ITEC-CONE
PE 11-20	PRO-ING	CONS-INFO	UNIV-CONE
PE >20	PRO-GEST	CAP-CONS	CONE-CONE

PRO = Productividad  
 ING = Ingresos  
 GEST = Gestión  
 CAP = Capacitación  
 CONS = Consultoría

INFO = Información  
 UNIV = Universidad  
 ITEC = Instituciones técnicas  
 CONE = Consultoras especializadas

Elaboración sobre la base de encuesta y entrevistas propias.



como los resultados menos alcanzados por las PYME que usaron los SDE. Por el contrario, el objetivo de la mejora de la gestión fue alcanzado con creces. De otro lado, la mayoría de las PYME piensa conseguir sus objetivos utilizando, principalmente, los SDE de capacitación y, en segunda instancia, los de consultoría. Llama la atención que las PYME sigan usando los SDE de capacitación, a pesar de que con estos no lograron su objetivo de mejora de la productividad y de aumento de los ingresos. De hecho, esta es una manifestación de la falta de información sobre otros tipos de SDE, además de los de capacitación. Con relación a los proveedores, existe un cambio entre los que se escogen, los que han usado y el tipo de institución, según el número de trabajadores de la empresa.

De la matriz, así como del análisis de las secciones anteriores, se pueden identificar los problemas más importantes que hay que enfrentar por el lado de la demanda para maximizar el impacto de los SDE en la productividad, en los ingresos de las PYME y en la mejora de la calidad del empleo. En primer lugar, se necesita ampliar, aún más, la información sobre los SDE y su importancia para el desarrollo de las PYME. En segundo lugar, se debe avanzar más en la identificación de las necesidades de SDE de las PYME, teniendo en cuenta no solo su tamaño, sino también su rama y las características particulares de cada una. Las PYME demandan servicios prácticos y adecuados a sus necesidades, así como facilitadores que tengan experiencia real y éxito en la actividad.

Ciertamente, el límite fundamental de esta perspectiva es el costo del servicio, que se eleva con relación a los de capacitación tradicional. Acá es imprescindible recordar que lo máximo que las PYME están dispuestas a pagar por los SDE, es una tarifa de 300 soles mensuales que, además, solo sería aceptada por el 15%. La mitad de las PYME solamente está dispuesta a pagar menos de 100 soles mensuales.

*«...lo máximo que las PYME están dispuestas a pagar por los SDE, es una tarifa de 300 soles mensuales que, además, solo sería aceptada por el 15%. La mitad de las PYME solamente está dispuesta a pagar menos de 100 soles mensuales»*

### 3ª Propuesta de políticas para promover los SDE

La propuesta que aquí presentamos pretende aportar algunos elementos para mejorar la política actual, teniendo en cuenta las conclusiones de la investigación. Partimos, sin embargo, por reconocer que estas políticas deben hacerse en el marco de una estrategia general de desarrollo. Ordenaremos nuestra propuesta en dos niveles que se explican a continuación:

- a) *En el nivel de la política general del Gobierno*  
La idea central es que el Gobierno debe partir por definir una visión de futuro del país que sea clara, además de una estrategia general para alcanzarla. En este nivel, proponemos algunos lineamientos de política que surgen del propio estudio. Primero, la necesidad de una conducción centralizada de la política de promoción de las PYME y no dispersa como la actual. Segundo, se deben replantear los alcances de la apertura comercial, reivindicando la importancia del mercado interno y buscando hacer más competitivas a las PYME, recurriendo a la interacción Estado-empresa. Tercero, promover la asociación de las micro y pequeñas empresas en una cadena de eslabonamiento con la mediana y gran empresa. Esto les permitiría a las PYME compartir riesgos, acceder a mayores fuentes de financiamiento, participar en fondos concursables para innovación tecnológica, etc. Finalmente, en este primer nivel, una estrategia de desarrollo de las PYME dependerá de las condiciones de crecimiento y estabilidad de la economía peruana.

Adicionalmente, se contempla la formación de fondos, a partir de mecanismos de subsidio cruzado que promuevan un proceso de formalización y 'salarización' de las PYME. Esto es, por supuesto, una medida controversial porque estos subsidios podrían volverse permanentes, por lo que se hace indispensable establecer mecanismos y penalizaciones, si no se cumplen los objetivos trazados en los plazos establecidos.



*«Adicionalmente, se contempla la formación de fondos, a partir de mecanismos de subsidio cruzado que promuevan un proceso de formalización y 'salarización' de las PYME»*

*b) En el nivel de la promoción de los SDE*

En este tipo de propuesta quisiéramos enfatizar la promoción de los servicios de desarrollo empresarial por parte del Estado, de la cooperación internacional y de las ONG, incidiendo en aquellos mecanismos que permitan mejorar el acceso a los SDE y elevar la calidad del empleo. Un primer criterio es el de orientar la política de promoción de las SDE, a partir de la segmentación del mercado por tamaño de empresa (según su número de trabajadores), para mejorar las políticas de promoción. Un segundo criterio es segmentar la demanda, diferenciando aquellas empresas que inician negocios de aquellas que buscan su permanencia en el mercado o de aquellas que requieren crecer. Un tercer criterio es la necesidad de que la oferta y la demanda interactúen, para determinar los mecanismos de intervención. De este modo, se pretende que los SDE se ajusten a las necesidades de cada tipo de PYME.

En este acápite, se proponen acciones de política, bajo el siguiente esquema:

*i) Por el lado de la oferta*

Se debe promover un esquema de subsidios cruzados, donde los SDE demandados y pagados por las empresas de mayor tamaño, puedan incluir un pequeño porcentaje que se destine para la provisión de los mismos a las empresas de menor tamaño. También se debe revisar la orientación de los recursos del Estado y de la cooperación internacional, considerando a aquellos proveedores que ofrezcan SDE que respondan a las necesidades de las empresas. Promover los estudios de mercado, que ayuden a definir mejor las características de los SDE ofertados, en el nivel de las distintas ramas productivas. Promover la identificación de áreas de innovación tecnológica, que aproveche la especialización de las PYME.

*ii) Por el lado de la demanda*

Consideramos que la segmentación de mercado debe ser el punto de partida para el diseño

de las políticas de promoción de los SDE y de los mecanismos de intervención para mejorar la calidad del empleo.

En el primer nivel de segmentación, se diferencian las empresas de 2 a 4 trabajadores (de supervivencia) de las empresas de 5 a 20 trabajadores (de acumulación). Con respecto a las microempresas de 2 a 4 trabajadores, la política de promoción debe responder más a un enfoque de desarrollo económico y humano (como carencias sociales, educativas y productivas). La estrategia de intervención debe orientarse en el marco del programa general del Gobierno de lucha contra la pobreza. En cuanto a las empresas de 5 a 20 trabajadores, la política del Gobierno debe estar orientada más a la provisión de información para las micro y pequeñas empresas, que le permita abrir mercados, aprovechando la capacidad instalada existente en ese sector, y disminuir la asimetría en la información. Promover la asociación de las micro y pequeñas empresas y la subcontratación, incorporando en los contratos un componente referido a la provisión de SDE en las unidades contratantes. También se debe promover la formación de un fondo que permita financiar, de forma parcial, la prestación de los SDE; especialmente los servicios de consultoría y asesoría, que son los más caros. Finalmente, también se debe facilitar la participación de asociaciones productivas en ferias (nacionales e internacionales) para promocionar sus productos.

En resumen, la propuesta de políticas presentadas requiere de una mixtura de acciones, tanto en el nivel macro (políticas generales del Gobierno), en el nivel meso (por el lado de los proveedores e instituciones financieras de segundo piso) como en el nivel micro (por el lado de la demanda de las PYME). No obstante, también deben considerarse medidas orientadas a mejorar la calidad del empleo, el aumento de la productividad y de los ingresos.

*«...se debe promover la formación de un fondo que permita financiar, de forma parcial, la prestación de los SDE; especialmente los servicios de consultoría y asesoría, que son los más caros»*