

**MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL
CONSEJO NACIONAL DEL TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO**

**LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: UNA OPCION DE
DESARROLLO EN EL SIGLO XXI (Estudio de Actualización)**

Elaborado por: Juan Nunura

Lima, octubre del 2004

INTRODUCCIÓN

El propósito de este documento es actualizar el estudio “La pequeña y mediana empresa: una opción de desarrollo en el siglo XXI” que se realizó en mayo del 2001, precisando los cambios habidos en la capacidad de incorporación de mano de obra de la PYME, su inserción productiva, grado de calificación de su mano de obra e ingresos laborales, a fin de tener conocimientos sobre su capacidad para contribuir al crecimiento económico, generación de empleo, reducción de las desigualdades sociales y presencia en la actividad exportadora. Asimismo, se examina el papel de las regulaciones públicas, principalmente las que controlan la creación de empresas, en la medida en que los costos de la regulación constituyen una elevada carga para la PYME y un desestímulo para invertir en pequeña escala.

La presencia de la PYME en la economía nacional es relevante en la generación de empleo productivo, inversiones, producto y la actividad exportadora. En el período de estudio se habría ampliado su capacidad de generar empleo principalmente en la manufactura y servicios no personales. La internacionalización de la economía le ha extendido y creado oportunidades para ampliar su frontera productiva pero en un contexto de mayor eficiencia y productividad que la economía interna. Colocarse al nivel de los estándares internacionales de competitividad exige importantes cambios en sus estrategias de producción, comercialización, organización y gestión. Uno de esos cambios está en la búsqueda de una mayor articulación empresarial, ya sea por la asociatividad entre las pequeñas y medianas empresas para en conjunto responder a los desafíos de la economía internacional y otro es la búsqueda de la integración con la gran empresa productiva a través de la relación proveedor y/o cliente de largo plazo.

Para ese propósito el trabajo se presenta en dos partes. En la primera se realiza el diagnóstico laboral desde la óptica de la segmentación del mercado de trabajo y los cambios estructurales habidos en el período 1999-2003, destacando la participación de la PYME. En esta misma se tratan las regulaciones para la creación de empresas y la participación de las PYME en las exportaciones manufactureras. En la segunda se sugieren algunas medidas de promoción de desarrollo de las PYMES que podrían ser incluidas en una política de empleo.

I EL EMPLEO POR SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO

Se mantiene la estratificación del mercado de trabajo formulada en el estudio inicial (mayo, 2001), es decir, cuatro grandes segmentos: 1) el sector público; 2) la empresa GMP, 3) la micro y autoempleo y 4) el trabajo doméstico y los practicantes.

La **empresa GMP** está constituida por la grande, mediana y pequeña empresa. Aquí se distingue entre la gran empresa y la **PYME**. Esta última está constituida por la pequeña y mediana empresa, nuestro objeto de estudio.

En el auto empleo se distingue el trabajador independiente profesional y técnico (auto empleo calificado) respecto al resto de trabajadores independientes (auto empleo no calificado).

Los segmentos empresariales se miden en función del número de trabajadores. La micro empresa, aquella que ocupa de 2 a 9 trabajadores; la pequeña empresa de 10 a 49; la mediana de 50 a 199 y la grande de 200 a más trabajadores.

El análisis comparativo se centra en el período 1999-2002 para el empleo a nivel nacional y en el período 1999-2003 para el empleo en Lima Metropolitana, de acuerdo a la información disponible.

1. ¿Qué cambios se han producido en los segmentos del mercado de trabajo?

En el período 1999-2002, Cuadro 1, el empleo habría crecido principalmente en tres segmentos del mercado de trabajo: la gran empresa, la pequeña empresa y el trabajo familiar no remunerado. El dinamismo ocupacional de la gran empresa habría sido más intenso en el resto del país que en Lima Metropolitana, y principalmente en el área rural. El crecimiento ocupacional de la pequeña empresa es más urbano que rural. La expansión del TFNR más veloz en Lima Metropolitana que en el resto del país.

En la microempresa y en el trabajo independiente no calificado, el empleo habría crecido ligeramente. La diferencia regional de crecimiento está en el área urbano - rural. La microempresa habría crecido en el área urbana y decrecido en el área rural. Lo inverso acontece con la dinámica del cuenta propia no calificado, decrece en el área urbana y crece en el área rural.

El empleo habría decrecido en la mediana empresa y en el trabajo independiente calificado. Lo primero habría acontecido principalmente en el área rural y lo segundo en el área urbana.

En el sector público, el empleo se mantuvo estancado, sobre todo en el resto del país.

Este crecimiento sectorial diferenciado estaría implicando ligeros cambios en la composición del empleo y podría ser un punto de inflexión en el patrón de generación de empleo en el país, a pesar de que durante parte del período de estudio la economía estuvo en recesión. Como sugiere el Cuadro 2, habría mejorado la importancia relativa del denominado sector formal en la generación de empleo, por el mayor aporte de la pequeña y gran empresa, durante el período de estudio, a pesar de la recesión en la mediana empresa. En cambio, habría declinado la absorción relativa de mano de obra en el sector informal, principalmente por el lado del trabajo por cuenta propia y la microempresa. A diferencia de las tres décadas anteriores, ahora los segmentos más

dinámicos en el empleo estarían en el sector formal, en las que como se sabe son mejores las condiciones de trabajo.

Cuadro N° 1
Tasas de crecimiento anual de la PEA ocupada por segmentos del mercado de trabajo
1999 - 2002
(Porcentajes)

	PERÚ TOTAL	LIMA METROPO- LITANA	RESTO DEL PAÍS	PERÚ URBANO	PERÚ RURAL
SECTOR PÚBLICO	0,2	1,2	-0,3	0,8	-2,8
EMPRESAS GMP	6,3	2,4	11,1	5,8	10,5
Gran Empresa	11,1	0,7	25,5	9,1	42,3
PYME	3,5	3,5	3,5	3,7	2,3
Mediana Empresa	-5,3	-5,0	-5,7	-5,0	-9,1
Pequeña Empresa	6,6	6,9	6,3	7,1	4,3
Mediana y gran Empresa	5,9	-1,1	15,8	4,7	23,3
MICRO Y AUTOEMPLEO	1,9	1,7	2,0	0,7	3,3
Micro empresa	1,1	1,3	1,0	2,0	-1,3
Autoempleo	0,5	0,3	0,6	-1,2	2,9
Independiente Calificado	-5,6	-5,5	-5,7	-5,9	0,9
Independiente no Calificado	0,8	1,1	0,8	-0,8	2,9
Trabajador Familiar N.R.	6,0	10,8	5,6	5,7	6,2
RESTO (*)	1,1	0,2	2,2	0,9	4,4
TOTAL	2,3	1,7	2,6	1,7	3,4

(*) Trabajo doméstico, practicantes y otros.

Fuente: Convenio MTPS - INEI, Encuesta Nacional de Hogares, III Trimestre 1999
INEI, Encuesta Nacional de Hogares IV trimestre 2002

A pesar de la recuperación laboral del sector formal, el empleo en el país sigue concentrado en el denominado sector informal de la economía: el trabajo por cuenta propia, la micro empresa y el trabajo familiar no remunerado, que en conjunto contribuían, el año 2002, con el 73.5% del empleo nacional, inferior al 74.5% de 1999.

La información disponible para Lima Metropolitana ayuda a precisar mejor el papel de los distintos segmentos del mercado de trabajo, durante la recesión y recuperación de la economía que se registraron en los sub períodos 1999-2001 y 2002-2003, respectivamente.

El crecimiento del empleo en la pequeña y gran empresa habría acontecido en la fase de recuperación económica. En la recesión, en cambio, disminuyó su aporte al empleo. En la mediana empresa, curiosamente, la información disponible para Lima Metropolitana sugiere que el empleo habría crecido en este segmento, tanto en la recesión como en la recuperación. Lo interesante es señalar que la misma información sugiere que el empleo formal evoluciona de acuerdo al ciclo económico, es decir, crece en la recuperación o auge y disminuye en la recesión o depresión. Si la economía sigue creciendo se espera que siga creciendo el empleo en el sector formal, principalmente en la pequeña y mediana empresa.

Cuadro N° 2

PERÚ TOTAL: PEA OCUPADA POR SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO
(Estructura porcentual)

	1999	2000	2002
SECTOR PÚBLICO	8,3	7,9	7,8
EMPRESAS GMP	13,4	14,3	15,0
Gran Empresa	4,7	4,9	6,0
PYME	8,7	9,4	9,0
Mediana Empresa	2,5	2,8	2,0
Pequeña Empresa	6,2	6,6	7,0
Mediana y gran Empresa	7,2	7,8	8,0
MICRO Y AUTOEMPLEO	74,5	74,2	73,5
Micro empresa	20,3	18,7	19,6
Autoempleo	38,5	38,6	36,5
Independiente Calificado	2,0	1,9	1,6
Independiente no Calificado	36,5	36,7	34,9
Trabajador Familiar N.R.	15,7	16,8	17,5
		57,4	-
RESTO (*)	3,8	3,6	3,7
T O T A L	100,0	100,0	100,0
Casos expansionados	11 262 440	11 271 718	12 070 072

(*) Trabajo doméstico, practicantes y otros.

Fuente: Convenio MTPS - INEI, Encuesta Nacional de Hogares, III Trimestre 1999 y 2000
INEI, Encuesta Nacional de Hogares IV trimestre 2002

El empleo informal en su conjunto, en cambio, reafirma su comportamiento anticíclico, tendió a crecer en la recesión y a disminuir en la recuperación o expansión, aunque la evolución de la microempresa y cuenta propia no calificado es muy oscilante. El comportamiento del TFNR y trabajo independiente calificado es claramente anticíclico.

El empleo en el sector público muestra una evolución anticíclica en Lima Metropolitana.

En suma, el empleo formal tiende a crecer a inicios del presente siglo, tanto en la PYME como en la gran empresa, registrándose una pérdida de dinamismo en el empleo informal, aunque sigue siendo relativamente alta la proporción del empleo generado por el sector informal (73.5%). Desde una perspectiva regional, el empleo rural tendió a crecer más que el empleo urbano, principalmente en la gran empresa, probablemente por el crecimiento de los sectores de exportación primaria, aunque la mayoría del empleo (63%) está en el área urbana. Si asumimos que los empleos adecuados, en términos de ingreso, seguridad social y productividad, se generan más en la empresa GMP que en la micro empresa o el auto empleo, los resultados anteriores sugieren que se estaría gestando un cambio hacia la generación de empleos productivos o de mejoramiento en la calidad del empleo. Para lo cual es preciso profundizar los programas y proyectos de apoyo a las PYME.

	1999	2000	2001	2002	2003
SECTOR PÚBLICO	8,7	8,6	9,6	9,0	7,8
EMPRESAS GMP	26,6	24,9	22,9	26,1	28,1
Gran Empresa	10,3	9,5	7,5	-	8,1
PYME	16,3	15,4	15,4	12,9	20,0
Mediana Empresa	5,1	5,5	6,3	-	7,3
Pequeña Empresa	11,2	10,0	9,2	12,9	12,8
Mediana y gran Empresa	15,4	14,9	13,7	13,2	15,4
MICRO Y AUTOEMPLEO	57,5	60,7	60,4	58,3	57,8
Micro empresa	23,6	20,7	22,4	18,6	20,0
Autoempleo	29,3	34,4	32,7	34,7	33,9
Independiente Calificado	3,6	3,9	3,9	3,2	3,5
Independiente no Calificado	25,7	30,4	28,8	31,5	30,4
Trabajador Familiar N.R.	4,6	5,6	5,3	5,0	3,8
RESTO (*)	52,9	55,1	55,1	53,3	54,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Casos expansionados	3 254 493	3 264 790	3 411 790	3 334 304	3 361 308

(*) Trabajo doméstico, practicantes y otros.

Fuente: Convenio MTPE-INEI. Encuesta Nacional de Hogares, III trimestre 1999, 2000 y 2001.

MTPE. Encuesta de Hogares de Niveles de Empleo, Octubre 2002 y Julio 2003.

2. ¿Qué cambios han habido en la organización empresarial por actividades económicas?.

Estos cambios se analizan con la información disponible para Lima Metropolitana y principalmente para la manufactura, construcción, comercio, servicios no personales y servicios personales. El empleo agropecuario y minero en conjunto representan menos del 1% del empleo metropolitano.

No obstante, cabe señalar que la agricultura peruana está organizada básicamente en pequeña escala, como el minifundio y el pequeño productor agropecuario, aunque en los últimos años se ha incrementado la inversión en los cultivos de exportación no tradicional, en los que existe espacio para el desarrollo de las PYME. La minería, en cambio, se organiza más en gran escala que en pequeña escala y con una participación significativa del trabajo asalariado.

Manufactura

La manufactura tiene una mayor diversidad tecnológica y permite organizar la producción en distintas escalas. Es decir, existen espacios tanto para la gran empresa como para la micro empresa y el auto empleo. En ese contexto, la micro empresa y el autoempleo generaban la mayoría del empleo manufacturero en 1999. En el año 2003, la empresa GMP emplea más del 50% de los trabajadores de este sector, principalmente las PYME. Pero las estadísticas sugieren que la expansión del empleo habría acontecido más en la grande y mediana empresa que en la pequeña empresa. La microempresa y cuenta propia perdieron importancia relativa en el empleo

Cuadro N° 4

LIMA METROPOLITANA: PEA OCUPADA EN LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS POR SEGMENTO DEL MERCADO, 1999-2003
(Estructura porcentual)

	Manufactura		Construcción		Comercio		Servicios No Personales		Servicios Personales	
	1999	2003	1999	2003	1999	2003	1999	2003	1999	2003
EMPRESAS GMP	46,7	50,1	28,6	24,2	13,8	18,2	46,6	47,8	12,9	11,5
Gran Empresa	13,8	15,3	5,5	2,4	2,4	5,6	24,9	14,4	3,1	1,9
Pyme	32,9	34,8	23,1	21,8	11,4	12,6	21,7	33,4	9,8	9,6
Mediana Empresa	8,6	14,8	5,9	9,7	2,5	3,1	8,7	12,3	3,8	2,8
Pequeña Empresa	24,3	20,0	17,2	12,1	8,9	9,6	13,0	21,2	6,0	6,8
MICRO Y AUTOEMPLEO	53,3	48,5	70,6	75,8	86,2	81,6	51,3	51,1	87,1	87,9
Micro Empresa	30,3	28,2	47,6	36,9	22,7	19,1	24,5	18,2	33,9	29,1
Autoempleo	20,6	17,8	23,0	38,9	50,9	55,1	25,5	32,3	46,1	48,2
Independiente calificado	0,3	1,1	3,1	1,9	0,9	0,2	9,4	9,9	4,6	3,6
Independiente no calificado	20,3	16,6	19,9	37,0	50,0	54,8	16,0	22,3	41,5	44,6
Trabajador familiar N.R.	2,4	2,5	-	-	12,6	7,5	1,3	0,7	7,1	10,6
RESTO (*)		1,4	0,8	-		0,1	2,1	1,1		0,6
T O T A L	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(*) Trabajo doméstico, practicantes y otros.

Fuente: MTPS/INEI, Encuesta Nacional de Hogares del Tercer Trimestre de 1999

MTPE. Encuesta de Hogares de Niveles de Empleo, Julio 2003.

manufacturero. La expansión del empleo en la empresa GMP puede explicarse no sólo por la reactivación macroeconómica reciente sino también por las condiciones de eficiencia y calidad del actual escenario comercial interno y externo. Las política pública orientada a reducir las barreras para crear empresas, a promover la organización de las empresas de pequeña escala y a articular estas empresas con la grande empresa contribuyen en gran medida a mejorar la eficiencia y competitividad de las unidades productivas.

Construcción

La construcción es considerada como una actividad intensiva en mano de obra, puesto que permite también organizar la producción en pequeña escala. En efecto, en 1999, el 70.6% de los trabajadores de la construcción estaban en la micro empresa y el auto empleo. En 2003, ese porcentaje se elevó a 75.8%, principalmente bajo la modalidad por cuenta propia, cuya participación relativa pasó de 19.9% a 37% en el período de estudio. Cabe destacar que muchos de estos trabajadores están vinculados a la mediana y gran empresa a través del sistema de subcontratación. La grande y pequeña empresa absorbieron relativamente menos empleo en el 2003 respecto a 1999, mientras que la mediana empresa incrementó su demanda relativa de trabajadores.

Servicios no personales¹

El sector de servicios no personales es muy heterogéneo tecnológicamente y los servicios se prestan en diversas escalas, desde la gran empresa hasta el trabajo por cuenta propia. En 1999, la empresa GMP empleaba el 46.6% de los ocupados en ese sector, mientras que la micro empresa y el auto empleo el 51.3%. En 2003, se incrementó significativamente el empleo en la pequeña y mediana empresa (PYME) con respecto a 1999, pero se redujo en la gran empresa, lo que implicó un ligero incremento (de 1.2 puntos porcentuales) en la participación de la GMP en el empleo total de este sector. La participación relativa de la micro empresa y autoempleo se mantuvo casi estable en el período de estudio, puesto que la menor absorción relativa de empleo en la microempresa fue casi compensada por el crecimiento del trabajo por cuenta propia.

Comercio y servicios personales²

Estas dos actividades se caracterizan por la facilidad de entrada para organizar la producción, lo que determina que más del 80% de los empleados en estas actividades trabaja en la micro empresa, el auto empleo o trabajador familiar no remunerado. El cambio relevante aconteció en la actividad comercial, en la que la gran empresa más que duplicó su participación de 2.4% del empleo comercial en 1999 a 5.6% en 2003. Este incremento puede estar determinado en parte por la constitución reciente de los supermercados. La PYME también incrementó la absorción relativa de mano de obra. Esta expansión del empleo formal afectó principalmente a la microempresa y el trabajo familiar no remunerado. El trabajo por cuenta propia, en cambio, continuó aumentando su participación relativa de 50% a 54.8%. En servicios personales, el empleo sigue concentrándose en el sector informal, sobre todo en el trabajo por cuenta propia y trabajo familiar no remunerado.

En suma, la manufactura y servicios no personales permiten en mayor grado el desarrollo de la PYME, actividades en las que la PYME ha incrementado su contribución a la generación de empleo y que en el año 2003 ocupaba a más de un

¹ Los servicios no personales están constituidos por las siguientes ramas: electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a empresas; y servicios comunitarios, sociales y recreativos.

² Los servicios personales comprenden: servicios personales (peluquerías, lavanderías, etc.) y restaurantes y hoteles.

tercio de los trabajadores de tales actividades. La construcción es otra rama en la que la PYME tiene una participación significativa, superior al 20% del empleo de esta actividad. En estas tres actividades es posible incluso la articulación productiva de la micro y pequeña empresa con la mediana y la gran empresa. En el comercio es menos importante la participación de la PYME, a pesar de haber mejorado su capacidad de generación de empleo en el período de estudio. El empleo en el comercio y los servicios personales sigue concentrado en la micro empresa y el autoempleo.

3. ¿En qué actividades se insertan las PYMES?

En el punto anterior examinamos en qué tamaño de unidad productiva están empleados los trabajadores de determinada actividad económica. Ahora interesa conocer en qué actividades económicas se insertan los trabajadores de determinado tamaño de empresa, puesto que si bien determinada actividad, como la construcción la ejecutan mayoritariamente microempresas y trabajadores por cuenta propia, no necesariamente la mayoría de estas unidades productivas está en la construcción sino en las actividades de servicios. Para identificar estas diferencias y los cambios habidos en la estructura del empleo de determinado segmento del mercado de trabajo, utilizaremos la información disponible para Lima Metropolitana, durante el período 1999-2003.

En Lima Metropolitana, como en el área urbana del país, las actividades económicas más importantes desde el punto de vista del empleo son las comprendidas en el sector servicios, seguido del sector secundario (manufactura y construcción). Las actividades primarias, agricultura y minería, son poco significativas. Esta estructura sectorial del empleo no ha sufrido cambios importantes de 1999 al 2003. Sin embargo, algunas actividades económicas específicas incrementaron su absorción relativa de mano de obra, tales como: la industria de bienes intermedios y de capital, la industria de la construcción, el comercio y servicios personales. En ese contexto sectorial en qué actividades se insertan más las unidades productivas.

La gran empresa se inserta principalmente en servicios no personales, pero en el 2003 respecto a 1999 presenta cambios significativos en su inserción por actividad económica. La gran empresa tiende a incrementar su inserción en la actividad comercial y manufacturera, se triplicó la participación del comercio en el empleo total de este tipo de empresa, de 5.6% en 1999 a 17.7% en 2003. A su vez el empleo en la industria manufacturera se incrementó de 19.7% a 26.6%. Consecuentemente, disminuyó la participación relativa de servicios no personales y servicios personales.

La PYME también se inserta principalmente en servicios no personales, inserción que se ha incrementado en el período de estudio, de 36.9% a 45.6% del empleo PYME. La industria de bienes intermedios y de capital es otra actividad en la que ha incrementado sus actividades. En cambio, se reduce su inserción en la industria de bienes de consumo, construcción, comercio y servicios personales. En la pequeña empresa, sin embargo, el comercio y servicios personales mantienen su importancia relativa en el empleo de este tipo de empresa.

La microempresa tiene una inserción económica más diversificada que las anteriores, sin grandes diferencias entre actividades. Las dos principales actividades en las que está el empleo de la microempresa son servicios no personales y comercio, en torno al 25% del total, para cada una. Su participación más baja se da en la industria de bienes intermedios y de capital (menos del 5%), pero precisamente en esta actividad incrementó su presencia en el período de estudio. Las otras actividades en la que incrementó su presencia son comercio y servicios personales.

Cuadro N° 5
LIMA METROPOLITANA: EVOLUCIÓN DE LA PEA OCUPADA DE PRINCIPALES SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, DE 1999 A 2003
(Estructura porcentual vertical)

	PEA TOTAL		Gran Empresa		PYME		Pequeña empresa	
	1999	2003	1999	2003	1999	2003	1999	2003
Actividad económica	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agricultura	0,3	0,7	0,4	1,3	0,6	0,8	0,5	0,9
Minería	0,1	0,2	0,3	1,5	0,5	0,3	0,7	0,1
Manufactura	14,8	14,1	19,7	26,6	29,9	24,6	32,1	22,2
Ind bien consumo	12,0	9,5	13,2	14,9	24,9	14,9	26,0	13,2
I.B. Inter CAPIT	2,8	4,7	6,5	11,7	5,0	9,7	6,1	9,0
Construcción	5,8	6,1	3,1	1,8	8,3	6,6	9,0	5,8
Comercio	24,0	25,7	5,6	17,7	16,8	16,2	19,1	19,3
Serv no Persona	27,8	27,3	67,2	48,2	36,9	45,6	32,3	45,3
Serv Personales	11,9	12,4	3,6	2,9	7,2	6,0	6,4	6,6
Hogares	6,7	5,6				-		-
Sector Público	8,7	7,8						

	Microempresa		Trabaj. Indep. No Calificad		Trabaj. Indep. Calificado		Trabajador Familiar N.R.	
	1999	2003	1999	2003	1999	2003	1999	2003
Rama de actividad económica	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agricultura	0,2	1,7	0,7	0,3		-		0,8
Minería		-		-		-		-
Manufactura	19,0	19,9	11,7	7,7	1,3	4,6	7,7	9,3
Ind bien consumo	15,8	15,3	9,5	5,6	1,3	1,4	7,0	7,0
I.B. Inter CAPIT	3,2	4,6	2,2	2,1		3,1	0,6	2,3
Construcción	11,8	11,2	4,5	7,4	5,0	3,4	-	-
Comercio	23,1	24,5	46,6	46,3	6,0	1,5	65,9	50,5
Serv no Persona	28,9	24,7	17,3	20,0	72,6	77,8	8,0	4,8
Serv Personales	17,1	18,1	19,2	18,2	15,2	12,7	18,5	34,5

Fuente: MTPS/INEI, Encuesta Nacional de Hogares del Tercer Trimestre de 1999

MTPE. Encuesta de Hogares de Niveles de Empleo, Julio 2003.

El trabajo independiente no calificado está concentrado en la actividad comercial, en torno al 46%, inserción que se mantiene casi estable en 2003 respecto a 1999. Su presencia se incrementó en la industria de la construcción y servicios no personales. En cambio, se contrajo en la industria manufacturera, principalmente en bienes de consumo, y servicios personales.

El trabajo independiente calificado está concentrado, en más del 70% del empleo de este segmento, en servicios no personales y con tendencia creciente en el período de estudio. Mejora su presencia en la manufactura y se contrae en construcción, comercio y servicios personales.

En suma, la PYME tiende a orientarse más hacia la actividad de servicios no personales, a incrementar sus operaciones en la industria de bienes intermedios y de capital. La gran empresa tiende a desconcentrar sus operaciones de servicios no personales hacia el comercio y la manufactura. La microempresa mantiene casi estable su inserción económica diversificada. El trabajo por cuenta propia está concentrado en comercio, con una mayor presencia relativa en construcción y servicios no personales.

4. Calificación y segmentación

La mano de obra calificada es un factor importante para incrementar la productividad del trabajo y competitividad de las empresas así como para mejorar la distribución de ingresos. Los años de estudio es uno de los indicadores del grado de calificación de la mano de obra. En el estudio inicial (mayo, 2001), se mostró, según este indicador, que el principal grupo laboral del país, los trabajadores independientes no profesionales ni técnicos, que en ese entonces representan más de un tercio de la fuerza laboral, tenían en 1999 un nivel de educación formal (7 años de estudio) inferior al promedio (8.6 años de estudio) de los trabajadores del país, el mismo que está por debajo del estándar latinoamericano. En cambio, el nivel educativo de los trabajadores de la empresa GMP es superior al promedio general y este nivel educativo está asociado directamente con el tamaño de la empresa. Es decir, los trabajadores de la gran empresa tiene mayor nivel educativo que los de la mediana y pequeña empresa; y que los trabajadores de la PYME tienen mayor nivel educativo que los de la microempresa. El nivel de estos últimos está en torno al promedio del país.

Este nivel y diferencial educativo no habría cambiado significativamente después de 1999, a nivel del país en su conjunto. En Lima Metropolitana, Cuadro 5, cuyos trabajadores tienen un mejor nivel educativo que el resto del país no presenta cambios importantes que destacar en el período 1999-2003. El promedio de años de estudio sigue en torno a 11 años. Esta misma estabilidad acontece con el promedio de años de estudio de los trabajadores de la gran empresa (13.1 años), la PYME (12.2) y microempresa y autoempleo (10.4). El trabajador familiar no remunerado es el menos educado, con 9 años de estudio.

Con respecto a la estructura del nivel educativo de los trabajadores de la PYME de Lima Metropolitana, cabe señalar que cerca de la mitad (48.9%) de sus trabajadores tiene educación secundaria, un 46% con educación superior (técnica y universitaria), 5.7% con educación primaria y solo 0.3% son analfabetos. A nivel del total de trabajadores de Lima Metropolitana esos porcentajes son: 53.9%, 33.4%, 11.4% y 1.4%, respectivamente, influenciados en gran medida por los trabajadores de la micro y autoempleo. Estas diferencias reflejan los requerimientos de calificación de las actividades económicas en las que se insertan los trabajadores. En promedio, las actividades en las que está la PYME requiere un mayor grado de calificación que la actividad en la que está el trabajador promedio de la metrópoli.

Por tanto, si la expansión de la actividad económica de las PYME implica transferir trabajadores de otros segmentos como de la microempresa y del autoempleo, es preciso mejorar el nivel actual de calificación de la mano de obra disponible tanto en el nivel de la educación formal como en la formación profesional. Para lo último es preciso fomentar y desarrollar los programas de capacitación y asistencia técnica en favor de las PYME que demanden mano de obra especializada.

Cuadro N° 5

LIMA METROPOLITANA: AÑOS DE ESTUDIO ESTIMADOS POR SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO 1999-2003

	1999	2003	
EMPLEO PUBLICO	14.5	14.0	
EMPRESAS GMP	12.6	12.5	
Gran Empresa	13.1	13.1	
Pyme	12.2	12.2	
Mediana Empresa	12.9	12.4	
Pequeña Empresa	11.9	12.0	
MICRO Y AUTOEMPLEO	10.4	10.4	
Micro Empresa	10.8	10.7	
Autoempleo	10.1	10.2	
Independiente calificado	14.1	14.2	
Independiente no calificado	9.6	9.7	
Trabajador Familiar N.R.	9.9	9.0	
RESTO (*)	9.0	9.3	
T O T A L	11.2	11.1	
Casos expansionados	3,254,493	3,361,308	

(*) Trabajo doméstico, practicantes y otros.

Fuente: MTPS/INEI, Encuesta Nacional de Hogares, III Trimestre de 1998, 1999

5. Ingresos por trabajo y segmentación

En Lima Metropolitana, el ingreso mensual promedio por trabajador no sólo es relativamente bajo sino que además cae de US\$ 304 en 1999 a US\$ 281 en el 2003. Mucho más bajo es el ingreso promedio a nivel nacional, como se mostró en el estudio inicial (mayo, 2001).

Las diferencias de ingreso entre segmentos del mercado son significativas. Cuanto mayor la escala de producción tanto mayor la remuneración por trabajo, excepto para el caso de los trabajadores independientes calificados. Los trabajadores de la gran empresa perciben casi el triple del ingreso promedio, mientras que el trabajador independiente no calificado gana sólo el 60% de ese ingreso promedio. El trabajador de la PYME gana cerca de la mitad de un trabajador de la gran empresa y sólo 37% más que el trabajador de la microempresa. El trabajador de la mediana empresa gana el 59% del ingreso del trabajador de la gran empresa y 44% más que el trabajador de la pequeña empresa. El trabajador de la pequeña empresa gana sólo 18% más que el de la microempresa.

Cuadro N° 6

LIMA METROPOLITANA: INGRESO MEDIO MENSUAL DE LA PEA OCUPADA POR SEGMENTO DEL MERCADO
(En dólares americanos US\$)

	1999	2003	Tasa de crecimiento anual	Ingreso Relativo	
	EN DÓLARES US\$			1999	2003
EMPLEO PUBLICO	388	378	- 0,7	1,28	1,34
EMPRESAS GMP	523	460	- 3,2	1,72	1,63
Gran Empresa	683	734	1,8	2,24	2,61
Pyme	421	349	- 4,6	1,38	1,24
Mediana Empresa	602	433	- 7,9	1,98	1,54
Pequeña Empresa	339	301	- 3,0	1,11	1,07
MICRO Y AUTOEMPLEO	221	210	- 1,3	0,73	0,75
Micro Empresa	260	255	- 0,5	0,85	0,91
Autoempleo	190	184	- 0,9	0,62	0,65
Independiente calificado	474	321	- 9,3	1,56	1,14
Independiente no calificado	150	168	2,8	0,49	0,60
Trabajador Familiar N.R.					
RESTO (*)	202	145	- 7,9	0,66	0,52
T O T A L	304	281	- 1,9	1,00	1,00

(*) Trabajo doméstico, practicantes y otros.

Fuente: Convenio MTPE-INEI. Encuesta Nacional de Hogares, III trimestre 1999, 2000 y 2001.
MTPE. Encuesta de Hogares de Niveles de Empleo, Octubre 2002 y Julio 2003.

El trabajador de la gran empresa y el trabajador por cuenta propia no calificado son los únicos que tuvieron incrementos en sus ingresos de 1999 a 2003. El resto de trabajadores de las distintas unidades productivas experimentó importantes caídas en sus niveles de ingreso por trabajo, principalmente los trabajadores de la PYME.

Los diferenciales de ingresos antes mencionados se incrementaron con respecto al trabajador de la gran empresa, durante el período de estudio, pero disminuyeron con respecto al trabajador de la microempresa y trabajador por cuenta propia no calificado. Mejoraron relativamente los ingresos en la grande empresa y el trabajador público. Empeoraron en la PYME y el trabajador independiente calificado. Los trabajadores de la microempresa y por cuenta propia no calificados disminuyeron el diferencial de ingreso respecto al promedio. Así, el ingreso relativo de la gran empresa respecto al ingreso promedio pasó de 2.24 veces en 1999 a 2.61 veces en 2003. Para el trabajo independiente no calificado, ese ingreso relativo pasó de 0.49 veces a 0.60 veces en el mismo período.

La ampliación de la brecha de ingresos con respecto al trabajador de la gran empresa sugiere mejorar las condiciones de trabajo promoviendo la inversión generadora de empleo con mayor nivel de productividad que el actual, sobre todo en las PYME que poseen un gran potencial para la innovación productiva y generación de empleo de calidad.

6. Los obstáculos al crecimiento de los negocios

El exceso de las regulaciones estatales constituye uno de los factores principales que restringe la creación y la liquidación de una empresa, la contratación y despido de trabajadores redundantes, el cumplimiento de los contratos, el registro de la propiedad

y la obtención de créditos. Este exceso de regulaciones afecta en mayor grado a los pequeños emprendedores, determinando que muchos de ellos opten por operar al margen de la legalidad o dentro de la informalidad. La concentración del empleo en la informalidad, en gran medida, es una expresión de las decisiones de los pequeños productores de actuar fuera de la legalidad. Al respecto, un estudio reciente del Banco Mundial, denominado “Haciendo Negocios 2005”, concluye:

- “Las empresas en los países pobres enfrentan costos regulatorios mucho más elevados que las empresas en los países ricos. Sus costos administrativos son 3 veces superiores y tienen que realizar el doble de trámites burocráticos enfrentando los retrasos que éstos implican. Y cuentan con menos de la mitad de las protecciones a los derechos de la propiedad existentes en los países ricos”.
- “El exceso de regulaciones gubernamentales y la debilidad de los derechos de propiedad impiden que los pobres hagan negocios. En los países pobres, el 40% de la economía es informal. Las mujeres, los jóvenes y los trabajadores poco calificados son los más perjudicados”.
- “Los beneficios derivados de la reforma (regulatoria) parecen ser considerables. Una mejora hipotética al cuartil superior de los países en el área de la facilidad para hacer negocios está asociada a un aumento de hasta 2 puntos porcentuales en el crecimiento económico anual”.

En ese sentido, según el mismo estudio antes citado, “los países que tienen una mayor necesidad de empresarios que generen fuentes de trabajo y estimulen el crecimiento—los países pobres—ponen los mayores obstáculos en su camino”. El Perú estaría en este grupo de países. Como puede observarse en el Cuadro 7, el tiempo para iniciar un negocio es de 98 días, debido a los trámites y obstáculos burocráticos, mientras que en Chile son 27 días, en Estados Unidos 5 días y en Australia 2 días. Es más, una vez registrada la empresa, su titular tiene que cumplir con numerosos requisitos en materia tributaria, normas laborales, protección del medio ambiente y permisos para operar, que constituyen barreras a la entrada a la economía formal y dificultan el acceso a mecanismos formales de promoción. En el país se han hecho esfuerzos para reducir la complejidad de los trámites y costos que implica el registro de empresas pero ello no ha significado una mejora y una disminución significativa de las barreras burocráticas en algunos niveles del gobierno.

Cabe señalar que de los 98 días requeridos para aperturar un negocio, la obtención de la licencia municipal de funcionamiento dura 45 días y la inscripción de los títulos debidamente saneados en registros públicos 30 días. En la municipalidad y los registros públicos incluido las notarías estarían los principales obstáculos para crear una empresa en el Perú, dentro de los 10 procedimientos o pasos que tiene que seguir una empresa para incorporarse a la formalidad.

Lo ideal para registrar una empresa son dos procedimientos: la notificación de su existencia y el registro tributario y de seguridad social. En la realidad, todos los países imponen requerimientos adicionales. Los países ricos regulan menos. En los países pobres, bajo el supuesto de que las fallas del mercado pueden ser severas se incrementa la propensión a corregir regulando la entrada de nuevas firmas. Pero el exceso de regulación induce menos inversión privada, menos empleo, corrupción administrativa y una economía informal más grande.

El tiempo y costo de entrada a la formalidad se puede reducir con una reforma simple, como la constitución de una Ventanilla Única Empresarial por la acción conjunta de todas las administraciones públicas (central, regional y local) en la que se puedan

realizar la mayoría de los trámites administrativos para la creación de una empresa. En este caso, por un lado, se reduce enormemente la burocracia y los tiempos de tramitación y, por otro, se genera una mayor comodidad para el emprendedor ya que no es necesario desplazarse de una dependencia administrativa a otra para tramitar la creación de su empresa. Esa ventanilla puede localizarse en la SUNAT y el RUC pasaría a constituir el único registro de la empresa. Así, la ventanilla tendría dos objetivos: 1) facilitar la tramitación, acercando la administración al ciudadano y 2) informar y orientar al emprendedor, ofreciéndole un asesoramiento integral en los diversos aspectos que necesita para aperturar un negocio.

La formalización de la empresa es beneficiosa por lo siguiente: 1) las entidades legales pueden durar más que sus socios fundadores, 2) la legalidad facilita juntar accionistas para formar el capital de la empresa, 3) la legalidad reduce los riesgos de hacer negocios y 4) las empresas registradas tienen acceso a servicios proporcionados por entidades públicas o bancos, que no están disponibles a empresas no registradas. Es decir, el establecimiento de una entidad legal torna al emprendimiento comercial menos riesgoso e incrementa su longevidad y probabilidades de éxito.

Cuadro N° 7

Perú: Número de procedimientos, duración en días, costo y capital mínimo para crear una empresa

<u>Región</u>			<u>Costo</u>	<u>Capital Min</u>
<u>o</u>	<u>Número de</u>	<u>Duración</u>	<u>(% ingreso</u>	<u>(% ingr. per</u>
<u>Economía</u>	<u>Procedimientos</u>	<u>(días)</u>	<u>per capita)</u>	<u>capita)</u>
East Asia & Pacific	8	52	48.3	100.5
Europe & Central Asia	9	42	15.5	51.8
Latin America & Caribbean	11	70	60.4	28.9
Middle East & North Africa	10	39	51.2	856.4
OECD: High income	6	25	8.0	44.1
South Asia	9	46	45.4	0.0
Sub-Saharan Africa	11	63	225.2	254.1
<u>United States (4)</u>	5	5	0.6	0.0
<u>China (75)</u>	12	41	14.5	1,104.2
<u>Chile (38)</u>	9	27	10.0	0.0
<u>Argentina (50)</u>	15	32	15.7	8.1
<u>Guatemala (73)</u>	15	39	62.8	31.8
<u>Colombia (79)</u>	14	43	27.4	0.0
<u>Nicaragua (82)</u>	9	45	170.1	0.0
<u>Uruguay (84)</u>	11	45	48.2	181.6
<u>Mexico (105)</u>	8	58	16.7	15.5
<u>Bolivia (107)</u>	15	59	173.9	4.6
<u>Honduras (110)</u>	13	62	72.9	37.0
<u>Paraguay (117)</u>	17	74	157.6	0.0
<u>Costa Rica (119)</u>	11	77	25.7	0.0
<u>Rep. Dominicana (120)</u>	10	78	25.4	1.9
<u>Ecuador (128)</u>	14	92	47.4	10.4
<u>Peru (131)</u>	10	98	36.4	0.0

En otros aspectos de las regulaciones, el Perú también está en desventaja. En Perú se requiere el 34.7% del valor de la deuda para exigir el cumplimiento de un contrato,

pero en Noruega se requiere el 4.2% del valor de la deuda. En Perú, si un deudor entra en cesación de pagos y cae en quiebra, los acreedores obtendrían 31.1 centavos por dólar, pero 92.4 centavos en Tokio. En Singapur, tanto los deudores como los acreedores gozan de 10 tipos de derechos legales principales, pero sólo de 2 en Perú. En Perú se requieren 5 trámites para registrar la propiedad comercial, pero sólo 1 en Noruega.

7. Las exportadoras PYME

La información y estudios disponibles para la industria manufacturera sugieren que, en el período 1994-1999, las pequeñas empresas destinaban en promedio el 2.1% de sus ventas totales al mercado externo y la mediana empresa el 8.4%, porcentajes que estaban entre el 1.3% para la microempresa y 27% para la gran empresa. Asimismo, la PYME participaba del 23.5% de las exportaciones de manufacturas en 1999, mientras que la gran empresa respondía por el 74.3% y la microempresa por 2.2%. Cabe destacar que en 30 de un total de 57 subsectores industriales, las PYME participaban con más del 50% de las exportaciones industriales. Las PYME netamente exportadoras (que destinan más del 50% de su producción hacia el mercado externo) están concentradas principalmente en confecciones, sustancias y productos químicos, agroindustria y madera³.

Estos resultados expresan aún una baja participación de la PYME en la actividad exportadora, no obstante la oportunidad para desarrollar actividades orientadas a la exportación como la industria textil, confecciones y agroindustria. Probablemente se haya incrementado la presencia de las PYME en el período reciente, en el que las exportaciones no tradicionales registran un crecimiento significativo.

En ese contexto, generar mecanismos e instrumentos orientados a impulsar una mejora en la inserción internacional de las PYME es uno de los desafíos más importantes que enfrenta la economía de cara a la mayor apertura de las economías y los nuevos tratados comerciales del país con economías de mayor desarrollo relativo. Una mejor y mayor participación de la PYME en la actividad exportadora contribuirá no sólo a generar mayores divisas y empleo sino que también permitiría constituir un tejido microeconómico sostenible e integrado. El acceso a los mercados internacionales impone la necesidad de algún tipo de modernización o adaptación tanto en los procesos y métodos de producción, como en las estrategias de marketing y comercialización. En este escenario, la cooperación y articulación de esfuerzos entre empresas puede contribuir eficazmente a resolver o suavizar las restricciones que enfrentan las iniciativas individuales de firmas pequeñas y medianas para disponer del volumen de recursos que exigen el comercio internacional. Para las grandes empresas, la existencia de una red local de proveedores y clientes PYME con capacidad exportadora puede contribuir, por un lado, a incrementar el alcance de sus actividades futuras y, por otro, a crear un espacio de interacción cliente-proveedor capaz de generar múltiples externalidades positivas orientadas al tejido microeconómico.

En los países exitosos con política PYME, como Italia y España, la política pública actúa desde las áreas territoriales donde se localizan las PYME (los tejidos microeconómicos regionales) y/o desde las comunidades de negocios –locales o no– que se generen en torno a las grandes empresas (redes de clientes y/o proveedores). En esos ámbitos suelen existir condiciones para que: a) se genere una mayor fluidez

³ Toda esta información fue tomada del estudio de Alan Fairlie Reinoso, "Competitividad e integración: Las PYMES industriales exportadoras del Perú". PUCP – Red Latinoamericana de Comercio Internacional, Lima, noviembre 2003.

en la circulación de la información técnica y comercial a lo largo de las cadenas productivas, b) los costos de cooperación y coordinación entre los diferentes agentes sean más bajos y c) los agentes identifiquen y desarrollen vínculos productivos y/o comerciales de mediano y largo plazo. A todo ello se suma la estrecha cooperación sector público-sector privado y la cooperación intra-sector privado.

En ese sentido, la política pública de apoyo a las PYME debe orientarse a promover e incentivar el desarrollo de iniciativas asociativas de pequeñas y medianas empresas, para mejorar su performance en el mercado interno y externo. Dos objetivos principales se podrían considerar: 1) concientizar a los empresarios sobre el protagonismo de las alianzas cooperativas como medida estratégica de respuesta a las nuevas condiciones de la economía mundial y los nuevos paradigmas de organización empresarial; y 2) promover la inserción dinámica y diversificada en el comercio exterior y aumentar la capacidad de absorción de mano de obra como la principal forma de difundir las ganancias de productividad a la sociedad.

II PROMOCIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

2.1 Medidas que impactan sobre la demanda de trabajo

Condiciones:

- El incremento de la demanda de trabajo precisa a nivel global un crecimiento económico sostenido y duradero.
- Las instituciones que diseñan, ejecutan y administran las políticas de desarrollo de las empresas de menor tamaño relativo deberían tener más poder de ejecución, peso en las estructuras gubernamentales y mayores recursos para que sus instrumentos de política sean más eficaces y eficientes.
- Los instrumentos de apoyo a las empresas de menor tamaño relativo deberían atender preferentemente a grupos de empresas en lugar de a unidades aisladas, para que la cobertura logre un impacto apreciable en la economía en conjunto.

Medidas específicas

Crediticias

- Mejorar la infraestructura institucional de financiamiento a las PYME, vinculada al otorgamiento, seguimiento y recuperación de fondos.
- Facilitar el registro de la propiedad de los pequeños emprendedores para que amplíen el monto de su colateral o garantía de crédito.
- Fomentar la competencia entre las instituciones que financian a las PYME, como un medio para reducir el costo del crédito.
- Incrementar, en mayor medida que en el pasado, los fondos de financiamiento a la PYME y micro empresa, para ampliar el número de prestatarios. Esta medida también contribuiría a reducir las tasas de interés.
- Promover y fortalecer las tecnologías crediticias adecuadas para la micro y pequeña empresa.
- Establecer líneas de crédito específicas para las PYMES vinculadas a la exportación.
- Promover la creación de instituciones financieras sostenibles de microfinanzas y fortalecer y consolidar las existentes.
- Fortalecer y promover los fondos de garantía y seguros de crédito a las PYMES ya existentes, para facilitarles a éstas el acceso al crédito formal.

Tributarias

- Crédito tributario o exoneración del impuesto a la renta por reinversión de utilidades en actividades intensivas en mano de obra.

Articulación empresarial

- Otorgar subsidios no financieros y asistencia técnica para ejecutar los proyectos de asociatividad entre las empresas pequeñas y medianas ("redes horizontales") con los objetivos de desarrollar las exportaciones, la modernización tecnológica y la mejora de la gestión empresarial.
- Promover la articulación entre grandes empresas clientes y un conjunto de pequeños y medianos proveedores ("redes verticales"), a través de la creación y difusión de información comercial, la promoción de encuentros entre empresarios, capacitación subsidiada a la asociación de proveedores, entre otros.
- Fomentar y fortalecer los instrumentos de articulación entre empresas de distinto tamaño, como la subcontratación, la concesión, la consignación, el proveedor, la representación, la franquicia, el joint venture y las alianzas estratégicas.
- Promover la participación de las PYMES y micro empresas competitivas en las compras estatales.

- Implementar bancos regionales de proyectos a nivel de perfil, pre factibilidad y factibilidad para desarrollar actividades económicas intensivas en mano de obra. Este instrumento reduciría el costo de la inversión por el lado de los intangibles, costo que muchas pequeñas y micro empresas no están en condiciones de financiar. Esta reducción de costo impulsaría la inversión y el empleo en las PYMES.
- Impulsar el desarrollo de instrumentos de difusión de información y búsqueda de mercados para los productos y servicios de la PYME y micro empresa, como las ferias de productores en el país y en el exterior.

2.2 Medidas que impactan sobre la oferta de trabajo: inversión en capital humano

- Mejorar la calidad y aumentar la oferta de los servicios de educación y formación profesional⁴ compatible con el crecimiento de los empleos derivados de la PYME. Así se contribuiría a elevar las competencias laborales⁵ relevantes para incrementar la productividad del trabajo.
- Promover la inversión en los servicios privados de formación profesional de mano de obra para generar e incrementar las competencias laborales necesarias.
- Promover la constitución de centros de formación empresarial para mejorar la gestión y administración de las micro, pequeña y medianas empresas, con técnicas empresariales innovadoras.
- Promover la constitución de centros de desarrollo empresarial encargados de prestar asesoría, consultoría y asistencia técnica productiva a las pequeñas y microempresas.
- Fomentar las asesorías y tutorías entre nuevas empresas y “emprendedores veteranos”.

2.3 Medidas institucionales y normativas

- Promover la organización sectorial de los productores tanto para la compra de insumos destinada a reducir costos como para la venta de sus bienes o servicios orientada a ampliar mercados.
- Impulsar la organización sectorial de centros de servicios de información a la micro, pequeña y mediana empresa en los aspectos fundamentales de sus operaciones, tales como financiamiento, abastecimiento de insumos, venta de productos y negociaciones comerciales.
- Promover y fortalecer los gremios de la PYME y micro empresa para que participen organizada y activamente en el desarrollo del país.
- Incorporar e impulsar en los gobiernos locales o regionales programas específicos de desarrollo a la micro, pequeña y mediana empresa.
- Vincular a los centros de formación educativa con las empresas para armonizar la oferta y demanda de servicios de formación profesional que requiere la economía.
- Promover el mercado de servicios de desarrollo empresarial específicos para las PYMES y micro empresa, a fin de contribuir a mejorar su productividad y competitividad.
- Reforzar y facilitar la titulación de la propiedad en el ámbito rural y urbano para formalizar el patrimonio de los pequeños y medianos propietarios.

⁴ Formación profesional en el sentido de “las actividades que tienden a proporcionar la capacidad práctica, el saber y las actitudes necesarias para el trabajo en una ocupación o grupo de ocupaciones en cualquier rama de la actividad económica”. OIT, Thesaurus, 5º edición, Ginebra, 1998.

⁵ Se entiende por competencia laboral a “los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes necesarias que posee un individuo para la realización de un trabajo efectivo y de calidad”. Agustín Ibarra, “Articulación de los sectores y negociaciones para el desarrollo del proyecto de modernización de la educación técnica y capacitación (PMETC)”, en CONOCER, Lima, 14 de marzo de 1999.

- Simplificar y reducir los costos de acceso a la formalidad.
- Promover proyectos que faciliten a las PYME la implantación de sistemas de normalización y la iniciación de procesos de certificación.

2.4 Simplificación administrativa

- Crear la VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL para facilitar la creación de empresas, mediante la constitución de centros integrados de tramitación y de asesoramiento al emprendedor. En un solo lugar todas las administraciones públicas incluso las municipalidades facilitarían la creación de una empresa. Con esta ventanilla se reducirían los tiempos de tramitación y una mayor comodidad para los emprendedores.
- Adoptar la mejor tecnología de información y comunicación intragubernamental para informar a los emprendedores.
- Cortar las etapas innecesarias del proceso de formalización de una empresa, tales como la certificación notarial de los documentos complementarios para el registro.
- Permitir a las firmas cambiar de líneas de negocios sin reinscribirse o re registrarse.

A N E X O S

Cuadro 1A
PERU 1999: PBI Y PEA OCUPADA POR SEGMENTOS
DEL MERCADO DE TRABAJO
(Estructura porcentual)

	PBI %	EMPLEO %
SECTOR PUBLICO	6.0	8.3
EMPRESAS GMP	56.0	13.4
Gran Empresa	29.0	4.7
Pyme	27.0	8.7
Mediana Empresa	17.0	2.5
Pequeña Empresa	10.0	6.2
MICRO Y AUTOEMPLEO	37.0	74.5
Micro Empresa	18.0	20.3
Autoempleo	19.0	38.5
Independiente calificado	2.0	2.0
Independiente no calificado	17.0	36.5
Trabajador Familiar N.R.		15.7
RESTO (*)	1.0	3.8
T O T A L	100.0	100.0

(*) Trabajo doméstico, practicantes y otros.

Fuente: MTPS/INEI, Encuesta Nacional de Hogares
del Tercer Trimestre de 1999
SASE: Estrategias para crear oportunidades
de empleo. Enero, 2001