

ESTUDIOS SOBRE EMPLEO
Y FORMACIÓN

50

Desempeño de la pequeña y
mediana empresa exportadora
del sector textil y confecciones
en el Perú

Marco Aspilcueta Barbachán

*Programa de acción sobre mundialización,
desarrollo de empresas de base local y empleo*

Departamento de Empleo y Formación, Ginebra
Equipo Técnico Multidisciplinario, Países Andinos, Lima

ISBN 92-2-311805-0

ISSN 1020-5349

Primera edición 1999

Prefacio

Este estudio se llevó a cabo como parte de la labor de la OIT relativa a las respuestas locales a la problemática de la mundialización. En este informe sobre las pequeñas y medianas empresas exportadoras del sector textil y del vestuario en Perú se examinan en particular las repercusiones de la liberalización económica. Se trata asimismo de explicar el reciente crecimiento del sector y de evaluar sus posibilidades futuras, habida cuenta de sus vínculos con otros sectores de la economía y su gran potencial para absorber mano de obra.

En este informe se examinan los principales cambios registrados en la esfera económica durante el decenio de 1990, se reseña la evolución reciente de la industria textil y del vestuario, y se evalúa el desarrollo empresarial mediante una serie de estudios de casos de pequeños y medianos exportadores. Los estudios de casos ilustran algunas de las formas en que las pequeñas empresas han logrado acceder a los mercados de exportación y muestran asimismo algunos de los factores que pueden limitar su crecimiento en el futuro. El informe concluye con algunas observaciones acerca de la importancia crucial que podrían tener las asociaciones de inserción profesional provisional y los cambios en la política pública para que los esfuerzos de los pequeños fabricantes urbanos puedan tener éxito y logren traducir las ventajas potenciales de los mercados internacionales en oportunidades de negocio tangibles, ingresos más altos y creación de nuevos puestos de trabajo.

En los últimos años, el empleo en las pequeñas empresas ha crecido mucho más rápidamente que el empleo total, tanto en Perú como en otros países de la región. No obstante, gran parte del empleo es de escasa calidad en términos de niveles de salarios y condiciones de trabajo. El verdadero desafío consiste, por lo tanto, en mejorar la productividad y las condiciones de trabajo en las pequeñas empresas y concebir instrumentos eficaces para lograrlo. Por eso, es importante prestar atención a las pequeñas empresas de la industria textil y del vestuario que participan en los mercados de exportación. Se supone que la calidad, la productividad y la organización y cooperación entre las empresas y dentro de las mismas son mayores en las pequeñas empresas que producen para los mercados de exportación. Para el equipo técnico multidisciplinario andino de la OIT revisten particular interés pues los instrumentos y procesos mediante los cuales las pequeñas empresas pueden aumentar la productividad y los niveles de calidad. Las enseñanzas extraídas de estos estudios de casos se utilizarán para mejorar la asistencia que la OIT proporciona en el ámbito del desarrollo de las pequeñas empresas.

El Sr. Marco Aspilcueta Barbachán es sociólogo y trabaja como consultor en materia de investigación en una red de expertos en ciencias sociales que estudian cuestiones relativas al trabajo y el desarrollo empresarial. Esta red está afiliada a la Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad del Pacífico y el Instituto de Estudios Peruanos.

La persona encargada de dirigir la labor de investigación realizada para este estudio fue el Sr. Philippe Egger, especialista en empleo del equipo técnico multidisciplinario para los países andinos, OIT Lima. El estudio se llevó a cabo bajo los auspicios del programa de acción de la OIT sobre Mundialización, desarrollo de empresas de base local y empleo. El equipo consultivo multidisciplinario andino de la OIT contribuyó también a su financiación. La coordinación de las actividades realizadas en el marco de este programa en 1998 y 1999 estuvo a cargo de la Sra. Christine Evans-Klock.

Gek-Boo Ng
Jefe del
Servicio de Políticas de Empleo y
de Mercado de Trabajo
OIT, Ginebra

Norberto García Fernández
Director,
Oficina de Área y Equipo Técnico
para los Países Andinos
OIT, Lima

Indice

Presentación

Introducción

Principales cambios en el entorno económico peruano en los noventa:

I.

evolución y tendencias

1. El nuevo entorno en los noventa
2. Evolución de las políticas macroeconómicas

Evolución del perfil del sector textil en los años recientes

II.

1. Estructura del sector textil
2. Desempeño del sector textil y confecciones
3. Perfil de la fuerza laboral
4. Dinámica exportadora de la PYME
5. Impacto de las políticas macroeconómicas en el sector textil exportador

Desempeño empresarial de las PYME exportadoras: algunas lecciones

III.

a partir del estudio de casos

1. Principales características de desempeño
2. Empleo, condiciones de trabajo, recursos humanos y relaciones laborales en las PYME exportadoras
3. Papel de los principales actores involucrados
4. Factores de éxito que favorecieron a las PYME exportadores
5. Limitaciones y debilidades

Conclusiones y recomendaciones

Bibliografía

Anexos:

1. Parámetros utilizados para determinación del tamaño de la pequeña y mediana empresa (PYME)
2. Sistema de Estadística Anual Manufacturera, productos textile
3. Sistema de Estadística Anual Manufacturera, confecciones
4. Fortalezas y oportunidades, debilidades y amenazas de la industria de confecciones en el Perú
5. Exportaciones del sector textil y de confecciones por tamaño de empresa (en dólares FOB)
6. Evolución de las exportaciones del subsector confecciones por principales mercados según tamaño de empresa (en dólares EE.UU. FOB)
7. Evolución de las exportaciones del subsector textil por principales mercados según tamaño de empresa (en dólares EE.UU.)
8. Composición de la PEA ocupada en el sector textil y confecciones por tamaño de empresa
9. Acuerdos y relaciones comerciales del Perú con América Latina y el mundo en el sector textil y confecciones
10. Addenda
11. Datos generales de las PYME entrevistadas
12. Relación de entidades y personas entrevistadas
13. Lista de abreviaturas y siglas utilizadas

Introducción

Hoy en día ningún investigador o analista podría pasar por alto la globalización cuando procura explicar o comprender los cambios y tendencias del comportamiento económico y productivo del mundo actual. Y es que la llamada globalización no sólo tiene un carácter expansivo en acortar y acelerar las transacciones de mercancías en el mercado, sino que a la vez implica cambios radicales en la manera como los actores de la economía responden a sus necesidades y a las rápidas fluctuaciones en el mercado.

Para las empresas, al igual que los demás agentes de la economía y la producción, la globalización supone también un gran reordenamiento de los mercados y a la vez un diverso conjunto de formas y estrategias que los sectores y agentes de la economía mundial implementan para mejorar su inserción. Sin embargo, la perspectiva de los agentes económicos y productivos, en particular de las empresas, se enmarca en un escenario de mercado en que las fronteras y los referentes socioespaciales han cambiado drásticamente. La conformación de mercados regionales y grupos de países en acuerdos de cooperación, como la Unión Europea o el Mercosur en América Latina, nos revela un nuevo referente territorial de competencia para los países. Asimismo, la liberalización comercial y el consecuente marco de acuerdos reguladores y normativos del comercio mundial obliga a las empresas a redefinir y afinar sus estrategias para lograr competitividad en el mercado mundial.

No obstante, las respuestas de los agentes de la economía y la producción, en particular de las empresas, se realizan en un escenario que las ubica en distintos puntos de partida. Así, las economías pertenecientes a los llamados países en desarrollo no cuentan con las mismas fortalezas ni condiciones para fomentar su producción industrial porque no cuentan con un soporte tecnológico, financiero, ni normativo por parte de sus Estados, por lo que insertarse al mercado mundial en el actual contexto resulta difícil y desventajoso para estas empresas respecto a las pertenecientes a los países desarrollados. Con esta premisa es de suponer que las respuestas a la globalización difieran enormemente en sus estrategias y en su nivel de éxito entre las regiones, los países, las empresas y, finalmente, las personas.

Propósito del estudio

Tomando en cuenta la importancia de este proceso, descrito anteriormente, la OIT se plantea efectuar, como parte de su programa de trabajo para el año 1998, una investigación a nivel mundial sobre las respuestas locales a los nuevos desafíos planteados por la globalización. El estudio pretende indagar diversos tipos de iniciativas que hayan tenido cierto nivel de éxito y poder extraer de éstas algunas lecciones de mayor relevancia. Asimismo, el estudio busca evaluar el impacto de las iniciativas locales en el fortalecimiento de las empresas y sobre el empleo.

Para el caso peruano, el estudio se orienta a analizar el caso del desempeño de la pequeña y mediana empresa textil y de confecciones exportadora habida cuenta de su importancia como sector industrial, su nivel de producción, su alta absorción de mano de obra, de su fuerte articulación con otros sectores de la economía y porque constituye para el Perú uno de los principales productos no tradicionales de exportación. Este último aspecto resulta aún más relevante si consideramos que en los últimos años este sector ha experimentado un crecimiento de sus exportaciones con una tasa superior al crecimiento promedio del total de las exportaciones no tradicionales.

El estudio realizado tiene el objetivo de analizar la estructura y el perfil de la pequeña y mediana empresa del sector textil y de confecciones, evaluar su dinámica en el mercado mundial y el nivel de éxito alcanzado como sector y en el ámbito empresarial. Además, la investigación busca evaluar el impacto de las políticas implementadas por el Gobierno en los últimos años en torno al sector textil exportador.

Supuestos básicos

Adicionalmente, el estudio tiene como punto de partida algunos supuestos que sirvieron para enmarcar y orientar el proceso de investigación y sus resultados, que fueron:

- i) la dinámica de las exportaciones del sector textil y de confecciones del Perú se debió, en parte, al impacto favorable de las políticas implementadas por el Gobierno a principios de los noventa, principalmente con el programa de estabilización y reformas estructurales que posibilitaron un clima inicial favorable para las inversiones, y en particular para las exportaciones;
- ii) de otro lado, el Perú se ha visto favorecido en el mercado mundial de las exportaciones por gozar de algunas ventajas comparativas como la tenencia de materia prima de alta calidad como el algodón y los pelos de alpaca, los cuales son muy apreciados en el mercado de exportación. Asimismo, la existencia de preferencias comerciales (arancelarias) para los textiles peruanos en mercados como Estados Unidos y la Unión Europea han facilitado el incremento de las exportaciones en estos grandes mercados. De otro lado, las empresas exportadoras vienen aprovechando el alto nivel de concentración de la industria en Lima, lo que facilita el aprendizaje y el reforzamiento mutuo de habilidades;
- iii) las empresas peruanas han basado su competitividad en la exportación, en la inversión e innovación de tecnología moderna desde principios de los noventa, lo que les ha permitido elevar su productividad y calidad de sus productos. En este proceso, las empresas pequeñas tienen muchas dificultades para hacerlo, ya que su capacidad de inversión para innovar es muy limitada y lenta;
- iv) la búsqueda de mayor competitividad de las empresas textiles en el mercado exterior ha sido acompañada de una reducción de los costos laborales, lo cual viene desfavoreciendo las condiciones y calidad de vida de los trabajadores. Además, las empresas logran mejorar su competitividad en el mercado de exportación porque implementan mecanismos de descentralización y cooperación empresarial como la subcontratación y el trabajo a domicilio, lo que les permite flexibilizar la producción y abaratar costos de la empresa. En esta estrategia, el papel de la mediana y pequeña empresa es muy relevante.

Aspectos metodológicos

El presente estudio se sustenta en diversas fuentes de información disponibles sobre el sector textil y de confecciones, así como también en los resultados del estudio de casos de empresarios peruanos del sector.

La información secundaria recogida sirvió para analizar principalmente el entorno macroeconómico y la evolución de las políticas gubernamentales orientadas al sector exportador textil y de confecciones de la pequeña y mediana empresa (PYME), así también para analizar la estructura y perfil del sector. Las principales fuentes estadísticas y bibliográficas fueron: el Instituto Nacional de Estadística e Informática, Aduanas, Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Ministerio de Industria, Turismo e Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, gremios como la Sociedad Nacional de Industrias, Asociación de Exportadores, entre otros. También fueron consultados diversas publicaciones y estudios en torno a la problemática del sector en cuestión.

La información primaria utilizada incluyó: 1) entrevista a los principales actores involucrados, y 2) entrevista a una muestra de empresarios del sector para el estudio de casos. La entrevista a los principales actores se realizó aplicando una guía de entrevista abierta que permitió evaluar de manera cualitativa su percepción respecto a la dinámica reciente del sector (ver la lista de entrevistados en el anexo).

Tratándose de un estudio de carácter cualitativo, se consideró entrevistar a diez empresarios del sector textil y de confecciones ubicados en Lima metropolitana (la elección de Lima como ámbito de estudio responde a la alta concentración de empresas textiles y de confecciones en esta ciudad). Los criterios usados para la elección de la muestra fueron: 1) dinámica exportadora de las empresas que hayan mostrado cierta regularidad en los últimos años; 2) tamaño de las

empresas, pequeñas y medianas, de acuerdo al número de trabajadores por establecimiento y al valor de sus ventas anuales¹; 3) empresas textiles y de confecciones. Dado el peso de las empresas de confecciones en el sector, se previó entrevistar a más empresas de este rubro que a textiles (ver anexo); y, 4) tipo de mercado al que abastecen (Estados Unidos, Unión Europea, Comunidad Andina, entre otros).

Las entrevistas fueron realizadas por medio de una guía semiestructurada, elaborada y validada previamente en una batería de hipótesis operativas, cuyo contenido fue sometido a análisis de contenido. Las sesiones de las entrevistas se realizaron entre septiembre y noviembre de 1998.

Contenido del estudio

Los resultados del estudio son mostrados en el presente informe, y han sido organizados en tres capítulos que comprenden: primero, los principales cambios en el entorno económico peruano de los noventa, que incluye un análisis de la evolución de las políticas macroeconómicas; segundo, muestra la evolución del sector textil y confecciones en los años recientes, haciendo un particular énfasis en la dinámica exportadora de la pequeña y mediana empresa y en el impacto de las políticas implementadas por el Estado; por último, la tercera parte se ocupa del estudio de casos y las principales lecciones que podemos extraer de la experiencia de estas empresas exportadoras.

El resultado general del estudio nos propone un balance sobre el cual podemos evidenciar el potencial del sector y sus limitaciones, así como algunos elementos a ser considerados en el diseño de políticas de apoyo a las PYME. Algunos rasgos hallados a lo largo del estudio revelan que el sector textil y confecciones ha mostrado indicadores positivos de desempeño en los últimos años, de producción, inversión, y en el incremento de las ventas, en particular en las exportaciones. La dinámica exportadora ha tenido como soporte central a la gran empresa, participando con casi el 90 por ciento de las exportaciones del sector, evidenciando así una menor participación de las PYME. No obstante, considerando sus limitaciones, las PYME han logrado tener un desempeño óptimo en el mercado externo, principalmente en el subsector de confecciones.

Por otro lado, cabe remarcar que la cercanía de los mercados es un factor que ha facilitado el acceso de las PYME al mercado de exportación. Mercados como EE.UU., Chile o la Comunidad Andina de Naciones son espacios que facilitan su acceso. Sería importante considerar este factor para la implementación de políticas conducentes a la promoción de las exportaciones de las PYME.

Las PYME enfrentan diversas limitaciones asociadas a la existencia de una política tributaria que desfavorece al sector exportador; las restricciones de crédito y financiamiento; la falta de mejores ofertas de servicios de capacitación y una escasa inversión en tecnología moderna. Asimismo, a pesar de algunas iniciativas del Gobierno, la falta de una política de promoción al sector exportador no tradicional que se articule a estrategias de mayor alcance, es una fuerte limitación para las empresas del sector textil en general, y para las PYME en particular.

¹ Los parámetros usados para determinar el tamaño de las empresas por el número de trabajadores fueron: pequeña empresa, de 10 a 50 trabajadores; mediana empresa, de 50 a 200 trabajadores; y grande, más de 200 trabajadores. Respecto al criterio de ventas anuales se consideró los siguientes parámetros: pequeña, hasta 727.000 dólares americanos anuales; mediana, hasta 3 millones de dólares americanos; y grande, más de 3 millones. Este último parámetro tuvo como referente la información disponible del Ministerio de Industria a través del Sistema de Información Empresarial (SIEM).

I. Principales cambios en el entorno económico peruano en los noventa: evolución y tendencias

1. El nuevo entorno en los noventa

Hacia mediados del año 1990, el país se encontraba sumido en una crisis económica, financiera e institucional sin precedentes. Sólo ese año, la inflación llegó a 7.650 por ciento, y la devaluación de la moneda local se situó en 3.750 por ciento, en tanto la producción cayó en promedio en más del 7 por ciento en el período de 1985 a 1990 (Boloña, 1993).

La situación de crisis generalizada en la que vivía el país provocó que, en agosto de 1990, el recién electo Presidente de la Nación Alberto Fujimori lance un programa de estabilización económica y, a inicios de 1991, ponga en marcha el proceso de reformas estructurales, con los buenos auspicios del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Las características del programa de ajuste estructural radical implementado a inicios de la década de los noventa, cuyo principal objetivo era la búsqueda de la estabilidad y eficiencia económica, fueron delineadas por la situación de crisis sin precedente y por la ausencia de una alternativa de programa propio del Gobierno de Fujimori (Gonzales de Olarte, 1998, pág. 13). Estas características configuran lo que ha sido llamado un modelo radical del «Consenso de Washington».

Sin embargo, durante el primer año de aplicación de las reformas estructurales y del programa de estabilización, no se estableció una secuencia precisa entre ellas, en tanto, el criterio que prevaleció para la toma de decisiones fue la irreversibilidad del programa, antes que la minimización de los costos económicos y sociales del ajuste.

Por tanto, el paquete de reformas estructurales fue aplicado sin una secuencia definida. En particular, puede decirse que la liberalización del mercado financiero, ocurrida al inicio del ajuste, y la rápida liberalización comercial, generó la sobreevaluación del tipo de cambio, el alza de las tasas de interés y el cierre de una parte importante de las empresas de la industria, principalmente manufacturera.

El hecho que al no haber ningún acuerdo político sobre el contenido y la secuencia de las reformas, entre el Gobierno y los principales gremios empresariales o de trabajadores, ocasionó que el ajuste peruano careciese, desde un inicio, de políticas sectoriales y sociales definidas y con objetivos claros.

Si bien puede entenderse que la situación económica antes de aplicadas las reformas no permitía ninguna posibilidad de implementar una estrategia de desarrollo sostenible a largo plazo, con la introducción y puesta en marcha del programa de estabilización y ajuste estructural se pretendió dar paso al sector privado, para que sea éste quien, a partir de su condición de actor principal en las actividades productivas de bienes y servicios, funcione como motor del crecimiento económico. Por otro lado, se pretendió reorientar la función y acción del Estado, el cual debía limitarse a proponer un marco institucional y de manejo económico estable, a fin de incentivar las inversiones productivas, y concentrarse en la prestación de infraestructura básica e inversión social en salud y educación.

En suma, se adoptaron medidas conducentes a acabar con la hiperinflación, estabilizar la economía, liberar los mercados de bienes y servicios, financiero y de trabajo, y brindar un marco de confianza para que el sector privado — nacional y extranjero — cumpla un rol preponderante. Se apostó, además, por una economía abierta al mundo, basada en el crecimiento de las exportaciones como fuente principal de crecimiento económico¹.

¹ Los cuatro elementos originalmente orientadores de las reformas estructurales fueron cuatro:

- Liberalización de los mercados de bienes, de servicios, de trabajo y financiero.
- Promoción de una economía exportadora.
- Reconocimiento del sector privado – nacional y extranjero – como principal agente en las actividades productivas de bienes y servicios.
- Reorientación de la función y acción del Estado, el cual debería concretarse únicamente en la orientación macro de

El programa de ajuste aplicado en los últimos siete años ha tenido, indudablemente, éxito en cuanto a estabilización económica. Los efectos del programa de estabilización y ajuste estructural sobre el sector exportador, sin embargo, son hasta la fecha discutidos, debido al sesgo primario que muestra la evolución de las exportaciones peruanas. Así pues, cobra especial relevancia el estudio de los efectos de las políticas macroeconómicas adoptadas en los años recientes sobre el sector exportador no primario en general, y sobre el sector textil exportador en particular.

2. Evolución de las políticas macroeconómicas

2.1. Política comercial

Durante el gobierno de Alan García, la política comercial estuvo marcada por un fuerte proteccionismo debido al énfasis que se le dio al crecimiento con orientación al mercado interno en aquellos años. El arancel promedio para fines de 1988 era 70 por ciento, mientras que la totalidad de las partidas de importación estaban sujetas a algún tipo de restricción a la importación.

A fines de dicho gobierno, empezaron a registrarse algunos cambios en los niveles arancelarios buscando liberalizar relativamente las importaciones. Se redujeron las sobretasas arancelarias contribuyendo a disminuir el arancel promedio de 70 por ciento a 66 por ciento, con 39 tasas arancelarias entre 15 por ciento y 84 por ciento y 14 sobretasas entre 0 por ciento y 24 por ciento.

Las primeras medidas de liberalización comercial fueron aplicadas desde el mes de agosto de 1990, a un mes del inicio del gobierno de Alberto Fujimori, en el marco de una liberalización general de los diferentes mercados económicos. Las primeras medidas fueron la reducción del arancel mínimo de 15 por ciento a 10 por ciento, a la vez que el arancel máximo se reducía de 85 por ciento a 50 por ciento. Los ítem con arancel cero fueron eliminados, mientras que se suspendió el requisito de licencia previa de importación y se redujo el número de ítem prohibidos de importación a sólo 25.

En el mes de septiembre se estableció una estructura arancelaria de sólo tres niveles, 10 por ciento, 15 por ciento y 25 por ciento con una sobretasa temporal de 10 por ciento para algunos ítems que tengan arancel de 25 por ciento, disminuyendo con ello, el arancel promedio a 26 por ciento. En la lista de bienes con las tasas más altas se encontraban los productos textiles (insumos como tejidos e hilados, y confecciones en bienes finales), calzado y algunos alimentos preparados y electrodomésticos.

El período 1991-1997 estuvo orientado a ir reduciendo paulatinamente los ítems con arancel de 25 por ciento, y fue sobre la base de esta orientación de política arancelaria que al final de dicho período el 97 por ciento de los bienes estaban sujetos a arancel de 15 por ciento y tan sólo el 3 por ciento restante estaba sujeto a un arancel del 25 por ciento, reduciéndose aún más el arancel nominal promedio a 16 por ciento. A lo largo de todos estos años, los productos sujetos a los más altos niveles arancelarios han sido los textiles y sus manufacturas, así como el calzado y afines.

Este tipo de política comercial, encontró siempre en el sector privado uno de sus más fuertes detractores. La percepción de que la reducción de los niveles arancelarios dejaba a la industria peruana en desventaja ocasionó movimientos en contra de esta liberalización comercial. Sin embargo, uno de los principales objetivos de esta política fue la de incentivar la mayor productividad y eficiencia de las empresas peruanas, junto a la reducción del papel del Estado en su intervención en la economía.

En el mes de abril de 1997, los aranceles se redujeron de 15 por ciento y 25 por ciento a 12 por ciento y 20 por ciento respectivamente, con una sobretasa temporal de 5 por ciento sobre

323 partidas agrícolas, resultando un arancel promedio de 13,5 por ciento. Actualmente, aproximadamente el 98,6 por ciento de partidas están sujetas al arancel de 15 por ciento, y el restante 1,4 por ciento está sujeto al arancel de 25 por ciento. El objetivo del Gobierno en esta materia de política económica es lograr la unificación arancelaria con un arancel único plano (flat) del 15 por ciento *ad-valorem*.

Otro componente de la reforma en la política comercial fue la reestructuración de los sistemas y servicios de aduana, para lo cual en un inicio se creó la Superintendencia Nacional de Administración Aduanera (SUNAD), que era el organismo de recaudar los ingresos por aranceles según los niveles mencionados. Dicha institución tiempo después cambiaría su nombre por ADUANAS.

El sector que recibió el mayor número de privilegios ante la liberalización comercial de los años noventa fue el sector agropecuario, pues se consideró que éste era el sector que más iba a verse perjudicado, y dada su importancia se decidió aplicar una serie de sobretasas arancelarias a diversos productos agropecuarios con el fin de proteger la industria agrícola local, y a la vez buscar un instrumento adicional para el control de precios de dichos productos.

Cuadro 1.1. Promedio arancelario simple

	1990	1993	1997
Animales vivos	33	16	14
Productos del reino vegetal	30	18	16
Grasas y aceites	21	15	12
Productos alimenticios y bebidas	40	17	21
Productos minerales	16	15	12
Productos químicos	47	15	12
Materias plásticas	25	15	12
Pieles y cueros	34	15	12
Madera	33	15	12
Textiles y manufacturas	37	22	17
Calzados y afines	49	21	16
Joyería	39	15	12
Metales y sus manufacturas	26	15	12
Maquinarias y aparatos	26	15	12
Material de transporte	28	15	12

Fuente: Boloña (1997).

El resultado final fue negativo, pues se transmitió la señal de trato discriminatorio sobre el resto de sectores, lo cual no era acorde al escenario de liberalización económica buscado. Además, ello trajo consigo la ausencia de inversiones en el agro, en tanto no se dio una reforma integral que inste a los inversionistas a dirigir capitales a este sector (Boloña 1997, págs. 101–102).

La importancia del desarrollo del sector agropecuario para el sector manufacturero textil radica en el hecho de que el principal insumo para dicha industria es el algodón en un 60 por ciento como parte de los costos totales de producción y que además constituye una de las principales ventajas competitivas del sector debido a su altísima calidad (MACROCONSULT S.A., 1998, pág. 2).

El sector manufacturero quedó en una situación en la que su futuro dependía en gran parte de su capacidad de innovar y aumentar sus niveles de productividad en la producción, así como

poder establecer una fuerza capaz de enfrentarse al mercado externo e impulsar sus exportaciones.

2.2. Política fiscal y tributaria

El esquema del programa de estabilización aplicado tuvo como prioridad el control de la inflación y la reinserción al sistema financiero internacional. Para lograr tal propósito, se utilizaron como ejes del programa la disciplina fiscal y una política monetaria extremadamente restrictiva, donde la expansión de la oferta monetaria y el tipo de cambio dependían del superávit fiscal (Gonzales de Olarte, *op. cit.*, pág. 14). Así, una de las prioridades de la administración pública fue la implementación de las reformas estructurales necesarias para lograr mejorar la racionalización del gasto público y aumentar la recaudación tributaria, para conseguir reducir el déficit fiscal. Es decir, se veló por el cumplimiento de tres objetivos definidos: *a)* estabilidad macroeconómica; *b)* racionalización del gasto público y reducción del papel empresarial del Estado, y, *c)* mejora de los ingresos fiscales.

a) Equilibrios presupuestales y estabilidad macroeconómica

Si bien la estabilidad macroeconómica no se logra únicamente con el mantenimiento de presupuestos públicos equilibrados, la desaparición de los déficit fiscales contribuye a sembrar un clima de confianza en la estabilidad económica. Así, el Gobierno se empeñó en mantener una disciplina fiscal estricta, racionalizando el gasto público y mejorando los ingresos fiscales.

En ese sentido, puede afirmarse que los logros de la administración pública en materia de estabilidad macroeconómica son indiscutibles. En efecto, en un periodo de tiempo relativamente corto se logró controlar la inflación, y racionalizar el gasto público y aumentar los ingresos fiscales. Como puede apreciarse en el siguiente cuadro, desde el año 1993 el Gobierno central ha mantenido un creciente superávit.

Cuadro 1.2. Ingresos y gastos del Gobierno central (en miles de millones de soles)

Año	(I)	(II)	(I) - (II)
	En S/. MM	En S/. MM	En S/. MM
1990	509	497	11
1991	2.938	2.982	-44
1992	5.340	6.158	-817
1993	8.634	7.852	782
1994	13.363	11.572	1.791
1995	17.063	15.713	1.349
1996	19.941	17.373	2.568
1997	22.934	19.637	3.297

Fuente: BCRP, 1998.

Por otro lado, el impacto de la política fiscal sobre la evolución del sector textil está asociado al desempeño de la infraestructura básica y la prestación de servicios públicos, mientras que los efectos de las reformas en la política tributaria se dan por el lado de los costos de las empresas. Estos dos componentes de la política fiscal y tributaria se analizarán más adelante con mayor detalle.

b) Infraestructura y prestaciones de servicios

Uno de los principales instrumentos que el Gobierno implementó para conseguir fondos, ha sido el proceso de privatización de empresas estatales y concesión de servicios públicos. De esta forma, en septiembre de 1991 se promulgó el decreto legislativo núm. 674, mediante el cual se establece la promoción de la venta y participación del sector privado — nacional y extranjero

— en toda la gama de empresas públicas. Ese mismo año comenzó la venta de las acciones que el Estado mantenía en Sogewiese Leasing y Compañía Minera Buenaventura.

Este proceso, sin embargo, tiene importantes consecuencias sobre el desempeño de la economía, en tanto se incentiva la participación del sector empresarial, nacional y extranjero. Si bien esto ha incidido de manera positiva en el desempeño, eficiencia y modernización de los sectores que han participado en el proceso (electricidad, telefonía y comunicaciones, entre otros), el ingreso masivo de capitales en la primera parte de la década de los noventa ha traído como consecuencia la sobrevaluación del tipo de cambio y el aumento de las reservas de divisas, a pesar del creciente déficit comercial y del mayor servicio de la deuda externa.

Debe considerarse, no obstante, como rasgo característico de la década de los noventa, que la inversión extranjera ha estado en su mayoría destinada al sector primario exportador y a los servicios públicos. Este hecho contribuye de alguna forma a restarle importancia relativa a los sectores agrícola, manufacturero y exportador no tradicional, que son los que tienen una amplia capacidad para generar empleo y articular las distintas regiones económicas.

c) *Ingresos fiscales*

La reforma del sistema tributario contiene dos elementos centrales a tomar en cuenta. El primero se refiere a la reorganización del aparato de recaudación, realizada con miras a incrementar su eficiencia, ampliar la base tributaria y reducir la evasión. El segundo corresponde a los tributos efectivamente adoptados.

Respecto a lo primero, la generación de mayores ingresos tributarios contribuyó de modo decisivo al equilibrio fiscal, aunque existen discrepancias acerca de la forma de conseguir estos aumentos, priorizando el control rígido a los grandes contribuyentes en lugar de ampliar la base tributaria. Con este propósito, fue reorganizada la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) — adoptando, para su funcionamiento, el principio de autonomía administrativa — y la Superintendencia Nacional de Administración Aduanera (SUNAD, posteriormente ADUANAS). La reforma de los sistemas de recaudación tributaria ha tenido bastante éxito, logrando en poco tiempo ampliar no sólo los montos absolutos de recaudación, sino también la base tributaria. De esta forma, los niveles de presión tributaria se sitúan, hoy en día, alrededor del 14 por ciento del PIB del país. Por otro lado, la reforma tributaria consideró la simplificación de la recaudación y la modificación de las cargas impositivas, tanto para personas naturales como para personas jurídicas. Estos hechos han incidido directamente en el desempeño de la actividad económica en general, y de la actividad manufacturera en particular. Más aún si se considera que los sectores económicos orientados a los mercados externos deben asumir las cargas tributarias, que afecta su competitividad, si quieren mantenerse en los mercados mundiales.

En cuanto a lo segundo, si bien es cierto los criterios que motivaron la adopción de impuestos tuvieron en cuenta las distorsiones que éstos generaban sobre la economía, todavía subsisten las quejas del sector privado acerca de los sobrecostos productivos que se mantienen.

2.3. Política monetaria y financiera

El manejo de la política monetaria ha estado supeditado a la meta de la estabilización de los precios de la economía peruana. Desde el principio, se adoptó una política monetaria restrictiva para controlar la galopante inflación, fijándose tasas decrecientes de incremento de la cantidad de dinero². En efecto, ésta se ha logrado controlar sobre la base de la acción conjunta de una política monetaria restrictiva, y una liberalización financiera que permitió, entre otras cosas, la masiva afluencia de capitales extranjeros, los cuales mantuvieron el tipo de cambio atrasado.

Por otro lado, el sistema financiero sufrió una serie de reformas conducentes a su liberalización. En efecto, el Estado disminuyó casi en su totalidad su participación en los

² La tasa de crecimiento anual de la masa monetaria (M1) pasó de 805 por ciento en 1989 a -95,3 por ciento en 1990, para luego estabilizarse por debajo de 70 por ciento en los siguientes cinco años. Actualmente, el crecimiento promedio de la liquidez total está por debajo del 25 por ciento. (Fuente: BCRP, Macroconsult S.A.)

mercados financieros, y se permitió la libre movilidad de capitales, tanto de corto como de largo plazo. Una medida que completó la reforma del mercado financiero fue la liquidación de la banca de fomento, buscándose la eficiente asignación de recursos, y la creación de nuevos intermediarios financieros, provenientes del también reformado sistema de pensiones de los trabajadores.

Sin embargo, la liberalización de los mercados financieros generó una disminución notable en la potencia de la política monetaria (Dancourt 1997, pág. 18), restando eficiencia al manejo del Banco Central de Reserva. Este es incapaz de imponer una adecuada restricción crediticia — debido a la libre movilización de capitales extranjeros, los cuales no están sujetos a ningún tipo de restricción o encaje — pero tampoco puede devaluar fácilmente.

La combinación de tasas de cambio reales bajas y aranceles reducidos han generado: primero, una reducción drástica de la protección efectiva; segundo, un aumento acelerado de las importaciones y un déficit comercial sostenido y creciente desde 1991 (*ibíd.*, 15). Sin embargo, el aumento en las reservas internacionales y la continua afluencia de capitales permitieron financiar el déficit comercial, sin alterar mayormente la estabilidad de precios.

Cuadro 1.3. Liquidez promedio en moneda nacional del sistema bancario
(variaciones porcentuales promedio)

Año	Liquidez moneda nacional	Velocidad de circulación	Emisión
1990	3.441,0	70,6	4.602,7
1991	468,1	-1,4	-99,6
1992	95,0	-19,0	68,9
1993	54,7	1,8	50,0
1994	70,1	-20,7	39,8
1995	49,5	-19,4	40,7
1996	24,7	-9,8	15,3
1997	19,1	-2,3	13,7

Fuente: BCRP.

Las principales consecuencias de la liberalización financiera tienen que ver: primero, con la ya mencionada entrada de capitales; segundo, con la creciente dolarización del sistema bancario, como resultado de la autorización para operar en moneda extranjera sin ninguna limitación, más allá del encaje bancario a los depósitos; y, tercero, con la continua expansión de las colocaciones bancarias, motivadas no sólo por el aumento de los depósitos bancarios, sino también por los préstamos obtenidos en el exterior por la banca local, en especial a partir del año 1994. Como ha señalado Dancourt (*ibíd.*, pág. 36), cabe notar que los ingresos de divisas generados por el programa de privatización de empresas públicas (cuya contrapartida sería, en la mayoría de los casos, inversión extranjera directa) no constituyen una fuente adicional de recursos para el sistema bancario, en tanto estos montos se hallan depositados fuera del país y del sistema bancario nacional.

Estos tres efectos permiten deducir que el aumento del crédito interno no ha tenido su origen en la expansión del ahorro público, sino en la disponibilidad de líneas de financiamiento extranjeras. Debe recordarse, que estas líneas de crédito del exterior resultan ser más rentables para los bancos, en tanto están exoneradas de todo tipo de encaje legal, a diferencia de las captaciones de depósitos del público (Roca, Santiago 1997, pág. 84).

En general, como se ha establecido líneas arriba, dada la alta dolarización de la economía peruana y el fuerte flujo de capitales experimentado en los últimos años, es poco probable que las restricciones de liquidez afecten por sí mismas a la expansión del crédito al sector privado. Sin embargo, esta situación cambia cuando — como ha venido sucediendo en el presente año — el flujo de capitales internacionales hacia el Perú — y en general hacia los países de

Latinoamérica — disminuye notablemente. De mantenerse esta situación, es de esperarse una contracción en el crédito privado, en especial a los sectores de más riesgo y más afectados por los efectos del fenómeno El Niño, agricultura y la agroexportación, que son los que más necesitan una inyección de capitales para reactivar su aparato productivo.

Cuadro 1.4. Flujos ahorro–inversión (porcentajes del PIB)

Año	Ahorro interno		Ahorro externo	Inversión	
	Sector público	Sector privado		Sector público	Sector privado
1990	-4,7	16,5	3,8	2,7	12,9
1991	0,6	12,4	3,6	2,8	13,8
1992	0,6	11,0	5,0	3,6	13,0
1993	1,7	11,3	5,6	3,9	14,7
1994	2,6	14,0	5,3	4,2	17,7
1995	2,0	15,1	7,3	4,3	20,1
1996	3,4	14,0	5,9	3,8	19,5
1997	4,4	14,9	5,2	3,8	20,7

Fuente: BCRP.

2.4. Política cambiaria

Entre 1985 y 1990 el tipo de cambio real estuvo sometido a fuertes variaciones en su evolución. A fines de ese período, existían alrededor de 13 tipos de cambio diferentes, la gran mayoría eran tipos de dólares MUC (Mercado Unico de Cambio), unos pocos para la importación, y el resto eran la cotización oficial y la cotización de mercado. La corrupción generalizada y la fuerte magnitud que alcanzó el proteccionismo y el populismo en el país, junto a una política monetaria expansiva sobre la base de emisión de moneda, habían llevado a una situación de altísima inflación y también de devaluaciones sistemáticas, a pesar de las cuales, el tipo de cambio real disminuyó en un 37,6 por ciento desde agosto de 1988 y julio de 1990.

Cuadro 1.5. Principales medidas de la política cambiaria

Norma	Fecha	Descripción
R.C. núm. 005-91-EF-90	12-03-91	Sustituye y deroga las R.C. anteriores. Simplifica el régimen cambiario, con un mercado único de cambio determinado por la oferta y la demanda
D.S. núm. 068-91-EF	27-03-91	Modifica condiciones a las que se sujetarán las operaciones de compra y venta de moneda extranjera en el MUC.
R.C. núm. 007-91-EF-90	29-03-91	Señala que el tipo de cambio para las operaciones de compra y venta de moneda extranjera será determinado por la oferta y demanda de dicha moneda.
D.L. núm. 668	14-09-91	El Estado garantiza la libre convertibilidad de la moneda nacional a un tipo de cambio único.

Fuente: Boloña (1997).

La unificación del mercado cambiario se dio a través de la eliminación del esquema de tipo de cambio múltiple, a la vez que se depreció la moneda doméstica respecto a la cotización MUC. Esta depreciación fue la que se ejecutó en el mes de agosto de 1990, la cual fue de 178 por ciento (Boloña Carlos, 1997, pág. 43).

En el mes de marzo de 1991 se permitió la libre tenencia, uso y disposición interna y externa de la moneda extranjera, por personas jurídicas y naturales en el país. Con ello, además se estableció la facultad del BCRP de poder intervenir en el mercado cambiario con los fines que

éste estime conveniente. En el mes de septiembre de ese mismo año, se estableció la libre convertibilidad de la moneda nacional a un tipo de cambio único.

La fuerte restricción en la política monetaria condujo a que el tipo de cambio tuviera una evolución ascendente a ritmos mucho menores que los registrados por la inflación, la cual empezaba a caer a niveles menores cada año. Es por ello, que entre agosto de 1990 y mayo de 1997, la depreciación real del tipo de cambio fue de -21,4 por ciento, mientras que entre septiembre de 1990 y mayo de 1997 ésta fue de -34,8 por ciento. El sistema de flotación sucia³ establecido durante ese período no ocasionaba equilibrar el sistema de precios con el tipo de cambio de manera que no se dé depreciaciones reales negativas, cuyo principal perjudicado era el sector exportador.

El principal objetivo hasta hoy en día de la política cambiaria en el país, es mantener un nivel inflacionario bajo, con una meta inicial en el que la inflación sea de un dígito anual, la cual se conseguiría recién en 1996. Uno de los principales requisitos, por tanto, para poder conseguir la obtención de dicha meta pasa por un tipo de cambio con variaciones positivas muy ligeras dado el alto grado de dolarización de la economía.

La situación de depreciación real negativa vivida durante años, ha afectado el grado de competitividad que tiene el sector exportador en el país, y el sector textil, como todos los sectores, no ha escapado a ello. Más aún si se tiene en cuenta que dada las características del producto exportado, es uno de los que mayor competencia ha encontrado con las devaluaciones de los países asiáticos, grandes exportadores de productos textiles, sobre todo en el caso de Corea del Sur.

En suma, la política de estabilización y las reformas estructurales sirvieron para impulsar el crecimiento económico y crear un entorno de inicio favorable para las empresas, en particular las industriales. En el caso de la industria textil y de confecciones, estas medidas tuvieron como resultado un incremento de las exportaciones a mediados de los noventa, llegando a convertirse en el primer producto no tradicional de mayor valor de exportación. No obstante, las reformas implementadas por el Gobierno no han continuado con el mismo vigor del inicio, y no ha implementado medidas de mayor alcance respecto a la reactivación de la producción industrial, en particular del sector exportador.

³ Por flotación sucia se entiende un régimen de tipo de cambio flexible, con eventuales intervenciones del BCRP para suavizar las fluctuaciones fuertes del tipo de cambio.

II. Evolución del perfil del sector textil en los años recientes

El sector textil, sin duda, constituye una de las más importantes industrias en el Perú y tiene una gran repercusión en la economía. Su desempeño basado en la tenencia de excelente materia prima y una larga trayectoria y experiencia, la coloca como un sector potencial con altas expectativas para el desarrollo del país. En los últimos años, el sector ha experimentado un crecimiento notable en las exportaciones, llegando a ser el principal producto no tradicional que el Perú exporta. Asimismo, esta industria es intensiva en mano de obra y ocupa directamente a más de 180.000 trabajadores, lo que refleja su importancia en la generación de empleo.

La estructura empresarial que muestra los subsectores textil y de confecciones prefiguran una industria conformada por una gran cantidad de empresas pequeñas y micro, que sin embargo, no tienen un impacto mayor en los valores de exportación, en este sentido son las grandes empresas que sostienen estos niveles. No obstante, la dinámica del sector muestra la importancia de las PYME, no sólo como generadoras de empleo productivo sino por su creciente participación en las exportaciones del sector. Es importante resaltar que las PYME del subsector de confecciones generan mayores ingresos por venta que las del subsector textil. Además las PYME constituyen un eslabón importante en las estrategias de articulación y cooperación entre las empresas del sector, así como con los demás agentes de la cadena.

Nos encontramos con un sector industrial que viene demostrando un alto potencial para el desarrollo del país a pesar de las dificultades que enfrenta. Y no sólo por las ventajas relacionadas con la materia prima, la cercanía de mercados, sino esencialmente porque cuenta con una experiencia empresarial y laboral importante que debería potenciarse, ya que constituye un capital social imprescindible para impulsar esta industria.

Cuadro 2.1. Resumen de las principales tendencias de la composición del sector textil y de confecciones según tamaño de empresa

Subsectores y tipo de empresa	Número de empresas por ciento	Valor de las exportaciones por ciento	Empleo por ciento	Ingreso por ventas por ciento
Textiles				
Micro	92,4	0,0	23,4	1,1
PYME	6,6	6,0	50,0	23,34
Grande	0,9	94,0	26,0	75,54
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Confecciones				
Micro	96,8	0,0	64,0	8,1
PYME	3,2	18,0	28,0	66,28
Grande	0,1	82,0	7,6	25,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: SIEM-MITINCI, Aduanas, Ministerio de Trabajo. Elaboración: propia.

Para analizar con mayor detalle la importancia del subsector textil y de confecciones en el desarrollo económico del país, veremos la composición y estructura de las empresas que lo conforman, su distribución por el tamaño de las empresas, el desempeño del sector para el período 1992 al 1994, el perfil de la fuerza laboral, la dinámica exportadora, principalmente de la pequeña y mediana empresa, y finalmente, se analizará el impacto de las políticas implementadas por el Gobierno en sector.

1. Estructura del sector textil

La industria textil y de confecciones ha mostrado grandes cambios en los últimos años y ha modificado su estructura permanentemente. Además, su complejidad hace difícil analizar su evolución. La información utilizada en este acápite analiza la composición del sector textil por el número de empresas, actividad, ventas y distribución geográfica. La fuente proviene del Sistema de Información Empresarial (SIEM) que está basada en información del año 1994 de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)¹.

Composición y concentración de las empresas

De acuerdo a la información de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT, el número de empresas registradas en el subsector textil, para el año 1994, fue de 6.500 en el ámbito nacional. La composición por tamaño de empresa muestra que el 92,4 por ciento de los establecimientos son microempresas, el 6,6 por ciento PYME, y solamente el 0,9 por ciento son grandes.

La estructura del subsector textil nos muestra que el 31 por ciento está compuesto por las empresas que fabrican tejidos y artículos de punto y ganchillo, el 24 por ciento por empresas que fabrican artículos confeccionados de materias textiles, excepto pieles, el 15 por ciento por empresas que fabrican otros productos textiles, el 11,4 por ciento por empresas que fabrican acabado de productos textiles, el 10,7 por ciento por empresas que fabrican hilatura de fibras textiles, entre los rubros más importantes. Esta composición muestra una estructura muy diferenciada, lo que de alguna manera dificulta la integración entre ellas, ya que cada segmento tiene diferentes necesidades y prioridades.

No obstante, dado que la mayor concentración de empresas se encuentra en el rubro de tejidos y artículos de punto y ganchillo, se evidencia diversos niveles de articulación entre las empresas de diferente tamaño mediante la modalidad de subcontratación de la mano de obra. Es muy frecuente que las grandes empresas subcontratan a medianas y pequeñas empresas y éstas a su vez, a las microempresas para la confección de prendas de vestir tejidas a mano y máquina, tanto para el mercado local como para exportación. De esta manera, podemos afirmar que el papel de las PYME y la microempresa es muy significativo si consideramos su articulación entre los diferentes estratos de empresa del subsector.

Cuadro 2.2. Composición y concentración de las empresas del sector textil y confecciones por tamaño de empresa

Subsector	Establecimientos		Ventas (en miles de soles)	
	Número	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Textil				
Micro	6.009	92,4	15.921	1,1

¹ Para el presente estudio se han considerado los parámetros establecidos por la Superintendencia de Banca y Seguros y la Corporación Financiera de Desarrollo, ya que se adecua mejor a la información que proporciona el Sistema de Información Empresarial (SIEM) que ha desarrollado el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales (MITINCI) y que es alimentando con información de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). La información más reciente disponible corresponde al año 1994. Los parámetros son: 1) microempresa de subsistencia; empresas que venden desde S/. 0 hasta S/. 13.500 soles anuales; 2) microempresa de desarrollo; empresas que venden desde S/. 13.501 hasta S/. 100.800 soles anuales; 3) pequeña empresa; empresas que venden desde S/. 100.801 hasta S/. 1.600.000 soles anuales; 4) mediana empresa; empresas que venden desde 1.600.001 hasta S/. 6.600.000 soles anuales; y 5) grande, con ventas mayores a 6.600.000 soles anuales. (Para convertir a dólares americanos, el tipo de cambio en 1994 fue: 2,20 US\$ = 1,00 soles). Las microempresas de *desarrollo* presentan cierta solidez y constancia en los niveles de ingresos, y las utilidades percibidas les ha permitido capitalizar y crecer. El contexto socioeconómico que las rodea (nivel de pobreza), es un factor importante en su desarrollo, pero no es clave para su existencia. Las microempresas de *subsistencia* en cambio, presentan situaciones socioeconómicas muy difíciles, que hacen peligrar su existencia a corto plazo. Los ingresos y utilidades no les permiten capitalizar y crecer, sino sólo subsistir.

PYME	429	6,6	338.483	23,3
Grande	62	0,9	1.094.436	75,5
Total	6.500	100,0	1.448.840	100
Confecciones				
Micro	23.348	96,7	64.447	8,1
PYME	766	3,2	530.268	66,3
Grande	12	0,1	205.546	25,7
Total	24.126	100,0	800.261	100,0

Fuente: SIEM-MITINCI, 1994. «Perú: the top 5000», 1994. Elaboración: propia.

En el caso del subsector de confecciones, la mayor cantidad de empresas se encuentra en el rubro de fabricación de prendas de vestir aproximadamente en 91 por ciento, poco más de 24.100 empresas de acuerdo a la información de 1994 proporcionada por la SUNAT. Respecto a la concentración por tamaño, el 96,7 por ciento de las empresas son micro, el 3,2 por ciento PYME, y solamente el 0,1 por ciento lo conforma la gran empresa.

El subsector confecciones concentra el mayor número de micro empresas que otras actividades económicas, debido a que la baja inversión para crearla y los pocos conocimientos que se requiere para iniciarse en la producción facilitan el acceso de la PEA de escasos recursos al autoempleo productivo.

El nivel de concentración de las empresas del sector textil, según los volúmenes de venta, muestra una tendencia inversa al número de establecimientos. En el caso del subsector textil, la microempresa representa sólo el 1,1 por ciento, mientras que las PYME representan el 23,3 por ciento y las grandes el 75,5 por ciento del monto total de las ventas. De esta manera podemos afirmar que las ventas son inversamente proporcionales al número de empresas del subsector textil. Esta tendencia es la misma en el subsector de confecciones, pues el 66,3 por ciento de las ventas pertenecen a las PYME y el 25,7 por ciento a la gran empresa, no obstante contar con un número muy inferior de establecimientos que la microempresa. Asimismo, cabe señalar que la importancia de las ventas de las PYME de confecciones es más significativa que las PYME del subsector textil.

De otro lado, las ventas del subsector textil se concentran fuertemente en el rubro de hilatura de fibras textiles y tejeduría de productos textiles con el 64,4 por ciento, no obstante que esta actividad representa sólo el 11 por ciento de los establecimientos del subsector. Esta relación reflejaría la concentración de esta actividad en empresas de mayor tamaño, a diferencia de las ventas de los tejidos y artículos de punto y ganchillo que se sustenta en microempresas y PYME. En el subsector de confecciones el 99 por ciento de las ventas proviene de las empresas que fabrican prendas de vestir, excepto prendas de cuero, y sólo el 1 por ciento de las empresas que adoban y tiñen pieles y fabrican artículos de vestir de cuero. Esta concentración se explica, principalmente, a la mayor disponibilidad en el país de materia prima como el algodón y los pelos finos, respecto a otros materiales también usados en la industria de confecciones. Asimismo, no debemos olvidar que las confecciones cuentan con un gran mercado en Perú y en el ámbito mundial.

Concentración geográfica

El sector textil muestra una nítida concentración de las empresas del país en Lima, con el 64,6 por ciento en el subsector textil y 75,0 por ciento en confecciones, a la vez que también representa el 66 por ciento y 92,5 por ciento de las ventas, respectivamente. Otros lugares del Perú que concentran las ventas con menor incidencia son Arequipa, de fuerte tradición en la industria de pelo de alpaca; Ica, que ha recibido importantes inversiones de empresas textiles limeñas; y el Callao.

El alto índice de concentración de empresas en Lima se ha convertido en un factor importante que facilita las transacciones de abastecimiento y comercialización, de la misma manera que reduce costos de transporte de las empresas. En parte, esta tendencia se ha afianzado habida cuenta que los estratos empresariales más grandes se encuentran también centralizados en Lima, mientras que en el resto del país estos estratos no tienen mayor presencia, como si lo tienen la pequeña y microempresa. De otro lado, es interesante señalar que los departamentos de la costa son los que concentran el mayor número de empresas textiles que utilizan como materia prima el algodón, al igual que las empresas que utilizan los pelos finos.

En Lima metropolitana, la principal concentración de las ventas del subsector textil se encuentra en los distritos de Lima, Ate y La Victoria, mientras que en confecciones la concentración la encontramos en los distritos de La Victoria, Lima y San Juan de Lurigancho. Cabe mencionar de una manera especial la concentración de la industria textil y de confecciones en el distrito de La Victoria, por la importancia del conglomerado (cluster) más grande de la industria textil en el Perú denominado «Gamarra», conformado principalmente por pequeños productores que desarrollan mecanismos de cooperación empresarial y cuya principal orientación de su producción se dirige al mercado interno².

En conclusión, podemos afirmar que la estructura empresarial del sector textil es piramidal, es decir, que esta industria se concentra en un alto número de microempresas y PYME, y sólo una pequeña proporción en grandes. No obstante, existe una relación inversa respecto al número de establecimientos y los volúmenes de venta (en los textiles, más del 75 por ciento del valor de éstos provienen de la gran empresa). A diferencia de los textiles, en el subsector de confecciones las PYME parecen tener mayor participación en la composición y estructura de las ventas, aunque mantienen la tendencia piramidal. Además, la industria de confecciones ha demostrado ser una actividad de mayor inserción relativa de mano de obra y generación de empleo a través de la pequeña y microempresa.

Cuadro 2.3. Composición y concentración de las empresas del sector textil por subsectores según ubicación geográfica (en miles de nuevos soles)

Subsector	Departamento	Establecimientos		Ventas	
		Número	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Textil	Lima	4.201	64,6	958.036	66,1
	Junín	748	11,5	8.895	0,6
	Arequipa	423	6,5	193.741	13,4
	Callao	252	3,9	72.362	5,0
	Cusco	194	3,0	2.200	0,0
	La Libertad	175	2,7	32.702	2,3
	Lambayeque	135	2,1	1.088	0,1
	Ica	64	1,0	178.949	12,4
	Los demás	308	4,7	742	0,1
	Total	6.500	100,0	1.448.715	100,0
Confecciones	Lima	18.093	75,0	700.691	92,59
	Arequipa	1.035	4,0	5.801	0,77
	La Libertad	953	4,0	1.975	0,26
	Junín	913	4,0	545	0,07
	Lambayeque	863	4,0	2.342	0,31

² Para una mayor información sobre «Gamarra» vea los trabajos de Visser y Távora (1994) y Ponce (1994).

Subsector	Departamento	Establecimientos		Ventas	
		Número	Porcentaje	Monto	Porcentaje
	Callao	738	3,0	43.905	5,80
	Los demás	1.531	6,0	1.491	0,20
	Total	24.126	100,0	756.750	100,00

Fuente: SIEM-MITINCI, 1994. Elaboración: propia.

2. Desempeño del sector textil y confecciones

En este apartado nos ocuparemos de los principales indicadores de desempeño del sector textil. El crecimiento de la producción y de las exportaciones implica al mismo tiempo el resultado de la mejora de las condiciones del entorno y del desempeño de las empresas, que en los últimos años se han visto obligadas a optimizar su eficiencia y competitividad en el mercado. Los indicadores que se analizarán corresponden a la evolución en los niveles de producción, tipo de insumos utilizados, inversión en maquinaria y equipo, uso de la capacidad instalada, nivel de las ventas, y rentabilidad de las empresas del sector. La fuente de datos más importante que hemos usado para el análisis pertenece a la encuesta anual manufacturera del MITINCI³.

2.1. Producción y productividad

El sector textil y de confecciones participa con el 12 por ciento del PIB manufacturero, de los cuales el 7,3 por ciento es generado por el subsector textil y el 4,7 por el de confecciones, llegando ambos a un monto aproximado a 1.100 millones de dólares. De acuerdo a la información de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI-IES 1998) el PIB textil y de confecciones destinado al mercado interno se estima en alrededor de 900 millones de dólares, considerando el valor agregado de las exportaciones.

En el subsector textil, el valor total de la producción anual en el período 1992-1994 creció en 77,4 por ciento, lo que representa un incremento en la productividad con respecto a la mano de obra del 88 por ciento y un aumento en la eficiencia por el uso de los activos fijos del 409 por ciento. Dicho incremento se logra, porque la tasa de retorno de activos sube del 2,7 por ciento al 14 por ciento en dicho período. Estos indicadores se lograron gracias a la reactivación del sector y la inversión en tecnología promovida por las empresas. Así, en el mismo período, la inversión en activos fijos se incrementó en 293,4 por ciento, habiéndose invertido en el año 1992, 58 millones de soles y en 1994 se invirtió 229 millones de soles, generándose un incremento del total de activos fijos del sector en 46,5 por ciento. De otro lado, la productividad por insumos disminuyó en 14 por ciento, esto se debe principalmente a que las empresas no son muy eficientes en el aprovechamiento de la materia prima utilizada en la producción, que a su vez está asociado a un problema del tipo de tecnología que se viene usando.

En el caso del subsector de confecciones, el valor total de la producción anual en el período 1992-1994 creció en 211,1 por ciento, lo que a su vez revela un incremento en la productividad con respecto al personal ocupado del 157 por ciento y un aumento en la eficiencia por el uso de los activos fijos del 53 por ciento. Dicho incremento se logra porque la tasa por el uso de activos sube del 1,6 por ciento al 2,4 por ciento en dicho período. Estos indicadores reflejan la reactivación del subsector y el incremento de las ventas. En el período 1992-1994, la inversión en activos fijos decreció en -5,7 por ciento, habiéndose invertido en 1992, 12 millones de soles y 11 millones de soles en 1994, generándose un incremento del total de activos fijos del sector en 12,8 por ciento, lo que nos induciría a sostener que las empresas, en lugar de invertir en nuevos equipos, han utilizado sus recursos en actualizar los ya existentes. Un indicador que ha

³ La muestra comprende empresas con más de cinco personas ocupadas en las empresas. Para el año 1992, la muestra fue de 1.999 empresas textiles y en 1994 de 1.230 empresas. En el caso del subsector confecciones, el tamaño de la muestra en 1992 fue de 1.206 empresas y en 1994 el número de empresas fue similar. De otro lado, la muestra incluye a empresas medianas, grandes, pequeñas y, en menor proporción, microempresas.

decrecido, ha sido el de productividad de los insumos, ya que en 1992 el subsector tenía un indicador del 1,19 y éste en 1994 fue de 1,11, disminuyendo en -7,1 por ciento. Esta disminución se debió al menor aprovechamiento de la materia prima utilizada en la producción.

La industria textil está conformada por cuatro tipos de productos que participan en diferentes mercados, éstos son: algodón pima, que compite en mercados internacionales de alta sofisticación; algodón tanguis, que compite tanto en mercados internacionales y nacional; lana y pelos finos, compite en mercados internacionales principalmente, por su precio en el mercado nacional su participación es mínima, y las fibras sintéticas, que compiten en el mercado nacional.

En el caso del subsector de confecciones, los productos están agrupados en tres tipos de materias: los producidos con fibra de algodón, fibras sintéticas y los pelos finos. Los principales productos son los *t-shirts* de algodón para hombres y mujeres, camisas de algodón, ropa de baño, ropa de bebé, chaquetas de mujer, y vestidos y trajes para mujeres y pijamas. Los productos de prendas de vestir para los mercados internacionales se agrupan principalmente en algodón pima con productos *t-shirts*, camisas de algodón que compiten en mercados exigentes como los Estados Unidos y Europa, y lana y pelos finos, con productos como suéters, chalecos y cárdigans.

2.2. Demanda de insumos nacionales e importados

La importancia del subsector textil radica en su articulación con otros sectores de la economía nacional y por el nivel de consumo de insumos nacionales, principalmente vinculados al sector agrícola y la crianza de camélidos y ovejas. En el período 1992-1994 el incremento en el consumo de los insumos nacionales del sector textil fue del 102 por ciento y de insumos de origen extranjero del 141 por ciento. Cabe mencionar que la proporción entre insumos nacionales y extranjeros es de siete a uno, es decir, que el 88 por ciento corresponde a insumos nacionales y el 12 por ciento importados. Esta proporción no ha variado significativamente, lo que ha permitido dinamizar los sectores antes mencionados. De otro lado, un aspecto importante que caracteriza al subsector textil es la participación de los insumos en el valor de la producción, este componente representó en 1992 el 78 por ciento y en 1994 el 92,1 por ciento, generándose un incremento del 17 por ciento en dicho período. Esta dinámica revela, de alguna manera, la creciente demanda que esta industria genera.

Al igual que el subsector textil, el subsector de confecciones se constituye en un sector industrial estratégico porque se articula con otros sectores de la economía nacional, y también por su alto nivel de consumo de insumos nacionales, la mayor parte proveniente del sector textil, el que a su vez se articula con otros sectores, en especial con el de agricultura. Asimismo, en el período 1992-1994, el incremento en el consumo de los insumos nacionales del sector confecciones fue del 235,1 por ciento, mientras que en los de origen extranjero fue del 118,5 por ciento. Cabe mencionar que la proporción entre insumos nacionales y extranjeros es de cincuenta y tres a uno, es decir, el 98 por ciento son insumos nacionales y el 2 por ciento importados. Esta proporción no ha variado significativamente, por lo que el sector ha logrado mantener un incremento significativo. Un aspecto importante que caracteriza al sector confecciones es la participación de los insumos en el valor de la producción, este componente representó en 1992 el 83,9 por ciento y en 1994 el 90,3 por ciento, generándose un incremento del 8 por ciento en dicho período. Como en los textiles, las confecciones constituyen una industria de gran demanda de productos de origen nacional como el algodón y los pelos finos.

2.3. Inversiones en maquinaria y equipo

A pesar de que existe capacidad instalada no utilizada en el subsector textil, la inversión en maquinaria y equipos ha sido creciente. La principal inversión en maquinaria se hizo con la importación de máquinas de tejido plano y de punto, y para la preparación de hilatura. La maquinaria utilizada en el subsector proviene de Estados Unidos, Alemania y Japón. Este aumento de inversión se debería a la renovación de tecnología que las empresas vienen realizando para mejorar su productividad y eficiencia.

Cuadro 2.4. Importación de maquinaria y equipos para la industria textil y de confecciones (en miles de US\$ CIF)

Tipo de maquinaria	1994	1995	1996	1997
Para la preparación e hilatura	13.448	11.101	13.107	21.264
Para tejido plano y de punto	15.981	18.626	17.111	26.341
Equipos auxiliares	9.726	10.236	10.315	11.283
Para el lavado, secado y planchado	8.333	12.424	12.675	9.715
Para el acabado	8.682	8.856	12.211	19.021
Para la industria de la confección	16.121	20.976	16.081	16.388
Total	72.291	82.219	81.500	104.012

Fuente: Instituto de Estudios Económicos de la SNI, 1998.

A diferencia del subsector textil, las inversiones en maquinarias y equipos en el subsector de confecciones han sido menores. Al parecer, la principal inversión se ha orientado a la repotenciación de equipos. La inversión en maquinaria se incrementa en el año 1995 significativamente, pero en los siguientes años experimenta una caída. Al igual que el subsector textil los principales proveedores de maquinaria son los Estados Unidos, Alemania, Japón e Italia.

2.4. Capacidad instalada

Como se mencionó anteriormente, existe capacidad instalada ociosa en el subsector textil. En el año 1992 la capacidad instalada utilizada alcanzó el 53 por ciento, porcentaje que ha ido aumentando hasta alcanzar en 1997 el 74 por ciento. Durante el año 1998 la utilización de la capacidad instalada ha disminuido debido a la recesión de la economía que viene atravesando el país y también por los estragos que ha dejado el fenómeno El Niño. Asimismo, al igual que el subsector textil, se estima que la industria de confecciones ha mantenido un porcentaje de la capacidad instalada ociosa importante en los últimos años que bordea el 30 por ciento.

Cuadro 2.5. Capacidad instalada utilizada en la industria textil (a diciembre de cada año)

Año	Porcentaje
1990	64,80
1991	60,50
1992	52,60
1993	55,20
1994	71,49
1995	68,62
1996	79,77
1997	82,52
1998*	74,01

Elaboración: Instituto de Estudios Económicos de la SNI, 1998.

* A febrero de 1998.

2.5. Ventas: mercado interno y exterior

Un indicador indispensable para medir el dinamismo del sector es la variable ventas. En el período 1992-1994 las ventas del subsector textil se incrementaron en 85,8 por ciento. El monto transado en 1992 fue 1.239 millones y en 1994 de 2.303 millones de soles. Respecto al valor de las exportaciones, éstas representaron en 1992 un 23,5 por ciento del total de ventas del sector

y en 1994 el 23,4 por ciento. En el caso de las confecciones, las ventas se incrementaron en 210,1 por ciento. De otro lado, las exportaciones representaron en 1992 un 10,4 por ciento del total de ventas del subsector, mientras que en 1994 esta proporción llegó al 11 por ciento. La evolución de las ventas del sector textil nos permite verificar el crecimiento del sector y su expansión en el mercado, principalmente el externo.

2.6. Rentabilidad

El subsector textil vio incrementado su margen de rentabilidad durante el período 1992 al 1994 de 1,5 por ciento a 6,31 por ciento, lo que representa un 320 por ciento de incremento. Esta evolución favorable se debió al incremento del margen diferencial del producto por costos de materias primas y mayor utilización de mano de obra valorizada por debajo de los estándares internacionales. A diferencia de los textiles, en el subsector de confecciones decrece su margen de rentabilidad durante el período 1992 al 1994, de 0,77 por ciento a 0,43 por ciento, lo que representa un descenso de - 44,7 por ciento. Este descenso se debería a la caída de los precios en el mercado nacional por efecto de la contracción de la demanda interna y también por la competencia de productos importados, en particular provenientes de Asia.

En suma, el desempeño del sector ha tenido las siguientes características:

Subsector textil

- El subsector ha recibido una importante inversión en tecnología desde inicios de los años noventa, lo que ha permitido mejorar la productividad de la industria. La inversión en tecnología de punta ha reducido los puestos de trabajo que generaba el subsector.
- El subsector concentra su producción en cuatro productos; hilados de algodón extralargos y largos, pelos finos y fibras manufactureras.
- La demanda de insumos nacionales versus la importada es de siete a una.
- El sector mantiene una capacidad instalada ociosa promedio del 20 por ciento.
- El mercado interno es más importante para el subsector, destinando el 75 por ciento de su producción y el 25 por ciento para exportación. Esta composición está variando en los últimos años.
- La rentabilidad de las empresas del subsector se ha incrementado en el período 1992-1994 de 1,5 por ciento a 6,31 por ciento.
- La alta calidad del algodón peruano permite distinguir los productos en el mercado internacional, pero han comenzado a aparecer productos sustitutos más baratos que limitan el crecimiento del mercado.

Subsector confecciones

- La importancia del subsector es debido al aporte significativo en el PIB manufacturero, que en 1997 fue del 4,7 por ciento.
- La inversión en activos fijos no ha sido considerable debido a que el sector contaba con una capacidad ociosa importante, la inversión ha sido orientada a repotenciar los equipos ya existentes.
- A pesar de haberse incrementado la producción del subsector, los niveles de productividad se mantienen bajos, debido a que no se ha estado preparado para un crecimiento tan acelerado, y la mano de obra no responde a los estándares internacionales por falta de capacitación y aplicación de técnicas modernas en la producción.
- Existe una reducida gama de productos que puede ofertar el subsector, y la adición de valor agregado al producto en muchos de ellos es mínima, este es uno de los factores que viene limitando el mayor desarrollo del sector.
- El 98 por ciento de insumos que utiliza el subsector es de origen nacional, quedando un 2 por ciento para los insumos extranjeros. Debemos considerar que la principal materia utilizada para las confecciones son los productos textiles de algodón (telas, hilados, etc.).

- El principal mercado para el subsector confecciones es el interno. Los productos orientados a mercados de exportación representan el 12 por ciento de la producción total.
- Los márgenes de rentabilidad analizados para el subsector en el período 1992-1994 no superaban el 1 por ciento y tenían una tendencia a la baja.

3. Perfil de la fuerza laboral

Para el Perú, el desarrollo de la industria textil es importante no sólo por los niveles de producción y ventas alcanzados en los últimos años, sino que tiene una particular importancia por cuanto es una industria intensiva en mano de obra y por tanto generadora de empleo. La información que se analiza a continuación proviene de la estadística oficial disponible del Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS)⁴.

3.1. PEA ocupada y evolución del ingreso

La industria textil y de confecciones se convirtió en la década de los noventa en la actividad industrial que mayor fuerza laboral ocupaba. De acuerdo a la información disponible, se estima que la industria textil y de confecciones tiene un contingente de PEA de 180.500 trabajadores aproximadamente, cuya composición respecto de las demás ramas industriales representa el 32 por ciento del conjunto de la Población Económicamente Activa (PEA) en la industria manufacturera.

En 1995, la composición al interior del sector, muestra que el 15 por ciento de trabajadores pertenece al subsector textil, y el 85 por ciento al de confecciones. Evidentemente, la magnitud del subsector de confecciones pone de relieve que se trata de una industria intensiva en mano de obra y, por lo tanto, estratégica en la generación de empleo en el Perú.

El crecimiento de la PEA del sector ha estado marcado por las condiciones del entorno interno y los cambios en el mercado internacional. A inicios de 1990, año en que se produce una reestructuración sectorial y el fenómeno de violencia se incrementa, se origina un desabastecimiento a la industria de materia prima, tanto de algodón y pelos finos. En el subsector textil se produce una drástica disminución de personal y en muchos casos cierre de importantes empresas del subsector. Otro elemento que motivó la disminución de la demanda de mano de obra en el subsector fue la adaptación de tecnología de punta que elimina puestos de trabajo y eleva la productividad de la industria.

En el período que va de 1986 a 1995, el sector creció en una tasa anual promedio de 2 por ciento, siendo el subsector de confecciones el que más lo hizo con una tasa de 7 por ciento respecto al de textiles que sólo llegó al 1 por ciento. El mayor crecimiento de la PEA en el subsector de confecciones se explica, entre otros factores, por incremento de la demanda, principalmente en el mercado externo.

La composición de la PEA del sector muestra una gran concentración de la fuerza laboral en el estrato de la microempresa y las PYME con 104.748 y 56.990 trabajadores, respectivamente, de acuerdo a la información disponible para el año 1995. Así, la estructura del sector revela que el 58 por ciento de fuerza laboral se encuentra en la microempresa, el 32 por ciento en las PYME y sólo el 10 por ciento en la gran empresa.

Comparando la composición de la PEA en los subsectores, vemos que en confecciones la fuerza laboral se encuentra más concentrada en los estratos de la microempresa y las PYME que en el subsector textil. Así, en confecciones el 64 por ciento y 28 por ciento de la fuerza laboral se encuentra ubicada en los estratos de la microempresa y las PYME, respectivamente, mientras que en textiles la composición es de 23 por ciento y 50 por ciento para cada estrato aludido.

⁴ Dado que la información del MTPS distinguía el perfil laboral por número de trabajadores, los parámetros utilizados para determinar el tamaño de las empresas son los siguientes: 1) pequeña empresa, hasta 50 trabajadores; 2) mediana empresa, de 50 a 200 trabajadores; y 3) gran empresa, más de 200 trabajadores.

Hasta 1995 el estrato de las PYME de confecciones muestra una tendencia creciente de la PEA ocupada, siendo mayor que en el subsector textil. La tasa de crecimiento anual promedio de la PEA en las PYME del sector textil fue de 10 por ciento en el período de 1986 a 1995; en confecciones la tasa fue de 20 por ciento, mientras que en textiles tuvo un 6 por ciento de crecimiento. Esta tendencia pone en evidencia, que la PYME de confecciones viene aumentando su capacidad de absorción de fuerza laboral y reitera, una vez más, su potencial en la generación de empleo. Las variaciones en el período de análisis se producen, en un primer momento, por la caída de la industria textil y de confecciones, que hasta principios de los noventa venía recuperándose de la crisis económica y del proceso de reconversión de las empresas, lo que



produjo una retracción en el empleo textil. En un segundo momento, se produce una recuperación del sector y esto conllevó a un aumento considerable de la oferta laboral en las empresas, y por tanto de la PEA ocupada.

Cuadro 2.6. Evolución de la PEA ocupada del sector textil por subsectores según tamaño de empresa

Subsectores	Año	Micro	PYME	Grande	Total
Textil	1986	9.814	16.812	19.890	46.516
	1987	16.375	16.332	24.045	56.752
	1989	19.888	14.585	36.467	70.940
	1990	25.223	28.405	20.724	74.352
	1991	10.469	19.682	20.591	50.742
	1992	30.823	19.997	16.368	67.188
	1993	4.234	8.082	8.546	20.862
	1994	5.289	10.997	7.996	24.282
	1995	6.189	13.244	6.979	26.412
Confecciones	1986	94.544	19.213	2.819	116.576
	1987	56.455	18.482	9.553	84.490
	1989	70.844	21.855	7.282	99.981
	1990	74.416	37.232	12.870	124.518

Subsectores	Año	Micro	PYME	Grande	Total
	1991	73.977	36.933	6.306	117.216
	1992	60.358	19.884	4.037	84.279
	1993	74.824	43.016	12.342	130.182
	1994	92.832	40.810	11.435	145.077
	1995	98.559	43.746	11.764	154.069
Total del sector					
	1986	104.358	36.025	22.709	163.092
	1987	72.830	34.814	33.598	141.242
	1989	90.732	36.440	43.749	170.921
	1990	99.639	65.637	33.594	198.870
	1991	84.446	56.615	26.897	167.958
	1992	91.181	39.881	20.405	151.467
	1993	79.058	51.098	20.888	151.044
	1994	98.121	51.807	19.431	169.359
	1995	104.748	56.990	18.743	180.481

Fuente: MTPS-DNEFP. Encuesta de hogares 1986-1995. Elaboración: propia.

Respecto al ingreso de la PEA del sector textil, vemos que su dinámica estuvo marcada por una fuerte caída a fines de los ochenta, producto de la crisis económica que el país atravesaba además que el sector se encontraba en un proceso de reestructuración. Posteriormente, el ingreso experimentó una leve recuperación llegando a una tasa promedio de variación de 0,6 por ciento en el período de 1991 a 1995. La variación para el subsector de textiles llegó a 9,6 por ciento, y fue mayor que la experimentada en confecciones, que tuvo una tasa de 1,9 por ciento en el mismo período. Este incremento se debería a los resultados de la reconversión empresarial y a un incremento de las ventas, principalmente de las exportaciones.

La evolución del ingreso de la PEA en el sector muestra notorias diferencias entre los estratos empresariales. Así, en la microempresa la variación anual promedio del ingreso fue de -0,9 por ciento en el período de 1991 a 1995. En el caso de la PYME, la variación fue 7,7 por ciento, y en la gran empresa el ingreso se incrementó en 10,2 por ciento en el mismo período mencionado. Esta diferencia revela la precariedad de las condiciones de trabajo de la fuerza laboral en los estratos empresariales más pequeños, que se refleja principalmente en el ingreso de sus trabajadores. De otro lado, la vulnerabilidad de la microempresa en los períodos de crisis también trae como consecuencia una mayor caída del ingreso y más dificultades para poder salir de esta coyuntura prolongada.

Cuadro 2.7. Evolución del ingreso real promedio de la PEA del sector textil por tamaño de empresa en soles constantes de 1995 (año base 1990)*

Año	Micro	PYME	Grande	Total
1987	931	1.630	2.769	1.540
1989	352	433	669	450
1990	86	146	112	110
1991	436	462	536	461
1992	330	603	760	460
1993	400	495	501	446
1994	308	617	625	439

Fuente: MTPS-DNEFP. Encuesta de hogares 1986-1995. Elaboración: propia.

*Ajustado con la inflación e índice de precios al consumidor de 1990.

3.2. PEA asalariada y estabilidad laboral de los trabajadores

De acuerdo a la información disponible, la fuerza laboral asalariada del sector textil en el año 1995 ascendía a 117.546 trabajadores, de los cuales el 80 por ciento se concentra en el subsector de confecciones y el 20 por ciento restante en textiles. De otro lado, la PEA asalariada del sector creció con una tasa promedio anual del 6,2 por ciento, en el período de 1986 y 1995. El crecimiento fue mayor en el subsector de confecciones el cual tuvo una tasa de 18 por ciento, mientras que el textil lo hizo con -1 por ciento en el mismo período. Esta tendencia reitera la importancia del subsector confecciones en la captación de mano de obra y la generación de empleo en la industria textil.

Asimismo, la dinámica de la fuerza laboral asalariada del sector tiene una alta concentración en la PYME. Los datos correspondientes a 1995 revelan que la PYME da empleo a 56.046 trabajadores, representando el 48 por ciento del sector; la participación de la microempresa es de 37 por ciento, mientras que la grande absorbe 15 por ciento de la PEA asalariada. Respecto a la composición por subsectores, los trabajadores asalariados de la PYME tienen una mayor presencia en textiles que en confecciones.

Cuadro 2.8. Composición de la PEA asalariada del sector textil por subsectores según tamaño de empresa

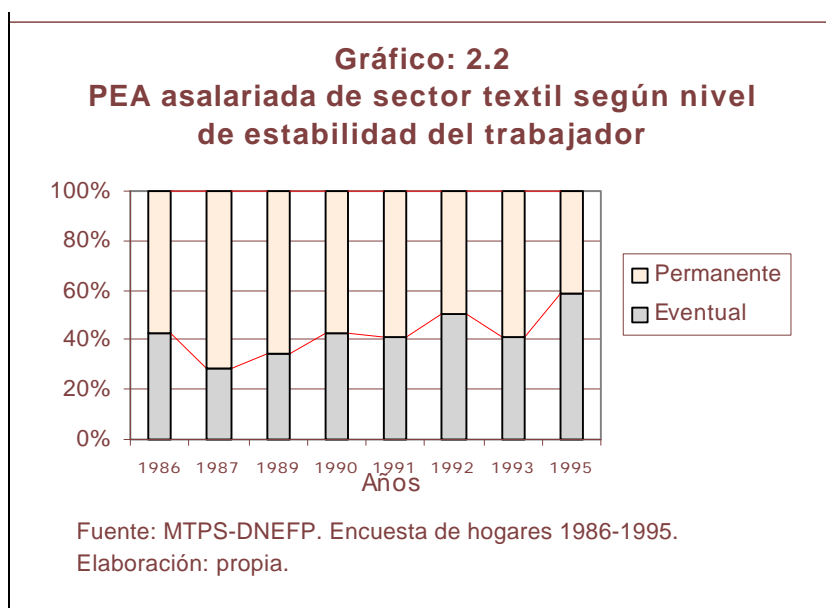
Tamaño	Textil porcentaje	Confecciones porcentaje	Total porcentaje
Micro	12,8	43,0	37,0
PYME	57,1	45,4	47,7
Grande	30,1	11,6	15,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: MTPS-DNEFP. Encuesta de hogares 1986-1995. Elaboración: propia.

En cuanto a la composición de la fuerza laboral asalariada, la industria textil muestra una proporción mayor de trabajadores en condición de eventuales. Así, observamos que en 1995 el 59 por ciento de trabajadores se encuentra en esta condición, mientras que el 41 por ciento lo está en situación de permanente⁵. La tendencia de una mayor cantidad de trabajadores en condición de eventuales se explica principalmente a la política de flexibilización laboral que las empresas comienzan a implementar frente a sus trabajadores a principios de los noventa, sustentados en la reforma laboral impulsada por el Gobierno.

Comparando los dos subsectores, vemos que el 72 por ciento de trabajadores textiles se encuentran en situación de permanente, mientras que en confecciones la proporción llega a 33 por ciento. Asimismo, es importante notar que el nivel de eventualidad laboral del trabajador es más acentuado en el subsector de confecciones, ya que su proporción llega a 67 por ciento, mientras que en textiles es de 28 por ciento en el año 1995. Esta situación revela que las empresas tienden a implementar estrategias laborales que buscan reducir los costos no salariales para aumentar su competitividad, por lo que procuran mantener una parte cada vez mayor de trabajadores con contratos de corta duración, convirtiendo el empleo cada vez en más eventual y precario en muchos casos.

⁵ El Ministerio de Trabajo considera trabajador permanente a aquel que se encuentra en condición de nombrado y su contratación es indefinida, y goza de todos los beneficios que la ley señala, por lo que su relación con la empresa es de larga duración. En cambio el trabajador eventual es aquel que sólo trabaja en una empresa por medio de contratos finitos y su relación con la empresa es de corta duración, por lo que muchas veces tiene un carácter temporal, además que no goza de todos los beneficios señalados por la ley.



El nivel de estabilidad de los trabajadores en la PYME muestra que un 58 por ciento de la fuerza laboral asalarada se encuentra en situación de eventual, frente a un 42 por ciento permanente. Esta composición explica de alguna forma la tendencia de encontrar mayor eventualidad del empleo en las empresas de menor tamaño, es decir, cuanto más pequeña la empresa mayor será la probabilidad de encontrar trabajo eventual.

Cuadro 2.9. Evolución de la PEA asalarada de la PYME textil por subsectores, según nivel de estabilidad del trabajador

Año	Textil			Confecciones			Total del sector		
	Eventual	Permanente	Total	Eventual	Permanente	Total	Eventual	Permanente	Total
1986	8.755	7.474	16.229	7.898	10.728	18.626	16.653	18.202	34.855
1987	2.341	12.780	15.121	5.360	11.924	17.284	7.701	24.704	32.405
1989	7.289	6.630	13.919	8.610	13.245	21.855	15.899	19.875	35.774
1990	9.327	18.373	27.700	11.356	19.809	31.165	20.683	38.182	58.865
1991	7.637	12.045	19.682	19.761	15.836	35.597	27.398	27.881	55.279
1992	7.280	12.717	19.997	12.941	6.532	19.473	20.221	19.249	39.470
1993	3.389	4.694	8.083	15.597	26.998	42.595	18.986	31.692	50.678
1995	4.154	9.089	13.243	28.570	14.233	42.803	32.724	23.322	56.046

Fuente: MTPS-DNEFP. Encuesta de hogares 1986-1995. Elaboración: propia.

Cuadro 2.10. Evolución del salario real promedio del sector textil y confecciones según tamaño de empresa en soles constantes de 1995 (año base 1990)*

Año	Micro	PYME	Grande	Total
1987	1.150	1.461	2.858	1.915
1989	272	438	689	505
1990	52	102	114	93
1991	375	419	531	433
1992	323	545	760	504
1993	399	450	506	446
1995	397	549	693	515

Fuente: MTPS-DNEFP. Encuesta de hogares 1986-1995. Elaboración: propia.
* Ajustado con la inflación e índice de precios al consumidor de 1990.

Respecto a la composición y evolución del salario promedio en el sector textil, se evidencia una leve recuperación después del ajuste económico de 1990. Así, entre 1991 y 1995 el salario en el sector se incrementó en 19 por ciento pero tuvo una evolución diferenciada entre los diferentes estratos empresariales. En la PYME y la gran empresa el incremento fue de 31 por ciento en cada estrato, mientras que en la microempresa el porcentaje fue muy inferior llegando sólo a 6 por ciento en el mismo período. La evolución positiva del salario real promedio se debe en gran medida a la recuperación y el incremento de la producción y de las exportaciones del sector a partir de 1994 que se mantuvieron hasta 1997 en una tendencia creciente. Por ello, la recuperación del salario en la gran empresa y la PYME exportadoras ha sido mayor que en la microempresa y la PYME que orientan su producción sólo al mercado interno. No obstante, el salario pagado en el sector en los últimos años no ha logrado recuperar el nivel alcanzado en la década precedente.

La evolución de la estructura salarial del sector textil representa un factor importante en el precio del producto y por tanto, en su nivel de competitividad. Como se sabe, los salarios forman parte de los costos directos de los productos textiles y de confecciones por lo que cualquier variación en su valor incide en su nivel de competitividad, principalmente en el mercado internacional, habida cuenta del uso intensivo en mano de obra del sector. De acuerdo a un estudio realizado por la OIT (1995), los costos laborales pueden llegar a ser artículos corrientes de hasta un 80 por ciento del valor del producto acabado, por lo que las diferencias de salario de un país a otro son un factor muy importante de la competitividad internacional, principalmente en aquellos que sustentan su competitividad vía precio. Como se aprecia en el cuadro 2.10a, el valor del salario en la industria de confecciones de Perú para 1993 es similar a países productores como Colombia o México, pero más alto que el salario de países como China, India o Egipto, lo que de hecho otorga una ventaja comparativa para los últimos cuando compiten en mercados como el de Estados Unidos.

Cuadro 2.10a. Costos salariales por hora en la industria del vestido de algunos países*
(en dólares americanos)

País	1990	1991	1993
Alemania	7,23	14,81	17,12
Argentina	1,07	1,81	1,85
Brasil	0,98	0,76	0,73
China	0,26	0,24	0,25
Colombia	1,23	1,18	1,22
República Dominicana	0,67	0,64	—
Egipto	0,34	0,32	0,43
Estados Unidos	6,56	6,77	8,13

India	0,33	0,25	0,27
Indonesia	0,16	0,18	0,28
Italia	12,50	13,50	12,31
Japón	6,34	7,44	10,64
México	0,92	1,17	1,08
Perú	0,86	0,88	1,00
Singapur	2,43	2,72	3,06
Uruguay	1,41	1,59	2,35
Venezuela	1,11	1,38	1,48

* Salarios + cargas sociales.

Fuente: «Situación reciente en la industria del vestido – Informe I». Organización Internacional del Trabajo, 1995, Ginebra.

No obstante, si bien es cierto que el salario es un factor importante en el costo y precio de los productos textiles y las confecciones, se debe tener en cuenta la presencia de otros factores que afectan la competitividad entre los países productores. Por ejemplo, las exigencias de calidad vienen teniendo mayor importancia que las exigencias de costo; así también, la proximidad a los mercados de destino otorgan ventajas adicionales y determinantes a los productores en la competencia internacional, lo que ha provocado un viraje estratégico de muchos países para obtener un mejor posicionamiento en el mercado. Además, aun cuando el costo salarial por hora en algunos países puede ser bajo, el precio por unidad producida resulta a menudo muy alto respecto al de otros competidores debido a la baja productividad de las empresas que no cuentan con la tecnología adecuada para asegurar una mayor producción en menor tiempo por trabajador. En el caso peruano son las PYME quienes mayores dificultades enfrentan para poder mejorar su productividad por su limitada capacidad de innovación de tecnología de punta, entre otros factores.

3.3. Dinámica y participación sindical de los trabajadores

Efecto de la reestructuración del sector textil a fines de los ochenta y de las exigencias de un mercado globalizado muy competitivo en los noventa, se producen en el Perú varios cambios en materia laboral, principalmente en las relaciones contractuales, la estabilidad laboral y el rol de los sindicatos en las empresas. De acuerdo a la información disponible para el año 1995, solamente el 13 por ciento de los trabajadores está afiliado a un sindicato, mientras que el 87 por ciento no lo está. En el caso de la industria de confecciones la concentración de trabajadores sin filiación sindical es aún mayor (94 por ciento), en comparación al subsector textil que cuenta con un 57 por ciento. Cabe mencionar que la mayor presencia de trabajadores sindicalizados en textiles respecto a confecciones, se relaciona a la larga tradición sindical del sector textil, y de otro lado, a que no cuenta con una proporción tan numerosa de pequeñas y microempresas como sí ocurre en el caso de confecciones, donde casi no existe afiliación sindical del trabajador.

En líneas generales, podemos afirmar que esta composición pone en evidencia, por un lado, el desplazamiento del rol que jugaban los sindicatos, hasta hace algunos años en la negociación y defensa de las condiciones de trabajo y los derechos de los trabajadores. De otro lado, y en consecuencia, la tendencia de no afiliación de los trabajadores, pone al descubierto las precarias condiciones con las que el trabajador tiene que negociar con el empresario.

Esta situación resulta aún más grave si se tienen en cuenta las condiciones de trabajo de los obreros en las pequeñas y microempresas, donde aún hay una importante presencia del trabajo familiar, y las posibilidades de negociación a través de sindicato es remota.

4. Dinámica exportadora de la PYME

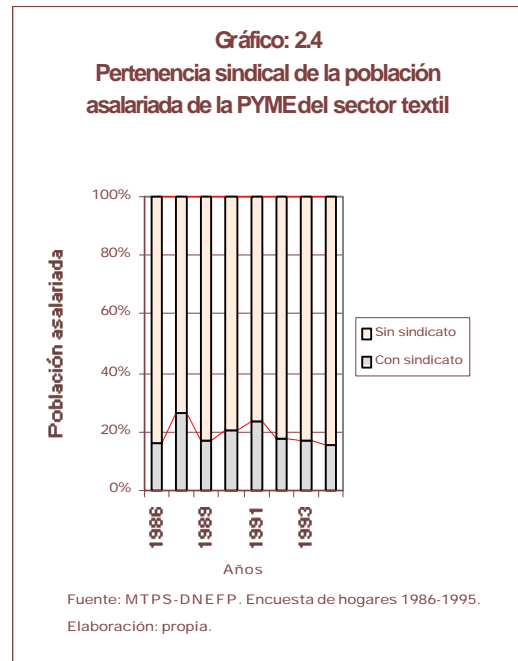
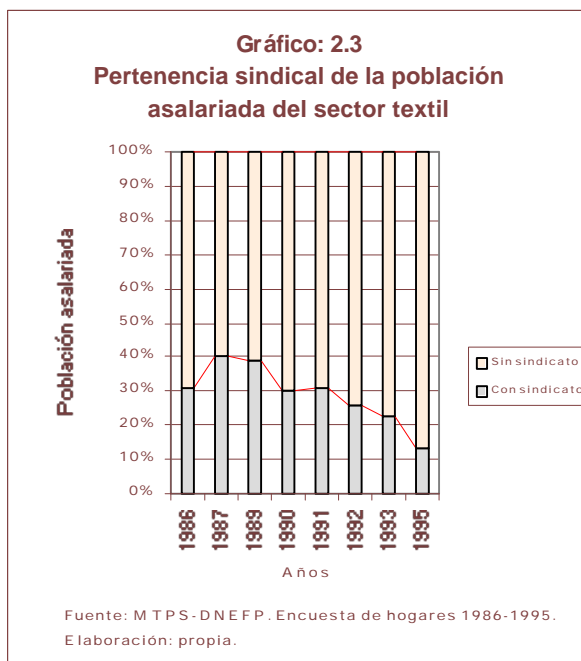
4.1. Evolución reciente del sector textil exportador

A finales de los ochenta, la producción del sector textil y confecciones registró la mayor caída de entre las diferentes ramas de la industria manufacturera junto a la industria del hierro y el acero. La situación del sector era crítica debido a la severa crisis económica y a la reducción de la demanda y el consumo interno que había ocasionado el manejo de la política económica en esos años. Pese a ello las exportaciones del sector venían creciendo desde 1986 a tasas relativamente más altas que el promedio de la industria.

En efecto, las exportaciones textiles se incrementaron entre 1988 y 1991 a una tasa promedio anual de 15 por ciento, la tasa más alta registrada en aquel período por toda la industria. Los tejidos y las prendas de vestir eran las ramas que mostraban un crecimiento más dinámico.

Cuando se aplicó el programa de reforma estructural a mediados de 1990, las fortalezas y debilidades del sector cambiaron radicalmente, y con ello, la situación y perspectivas. El sector sufrió los primeros efectos de la liberalización comercial, por lo que se vio forzado a modificar su estructura de costos y buscar elaborar productos de mayor calidad, de manera que se pueda obtener una mayor competitividad en los mercados externos.

La producción del sector continuó cayendo en los años posteriores al ajuste, siendo los tejidos de punto los más afectados. Así, la caída en la producción del sector entre 1990 y 1993 fue de 23,6 por ciento, mientras que las exportaciones del sector se redujeron durante 1992 y



1993 en 13 por ciento y 6 por ciento respectivamente, llegándose a los niveles de exportación previos a 1989.

El año 1994 marcó el inicio de la recuperación de la producción y de las exportaciones del sector textil. La recuperación empezó a evidenciarse desde el segundo trimestre del año destacando el crecimiento de los tejidos de punto. En aquellos años, un mayor número de

mercados abre sus puertas a los productos peruanos favoreciendo la colocación de nuestros textiles en el exterior.

Cuadro 2.11. Exportaciones FOB de productos textiles (US\$ millones)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Prendas de vestir	36,8	69,2	80,4	84,1	107,9	162,0	193,0	207,3	259,2	328,9	220,2
Hilados	96,9	110,3	112,5	120,2	92,6	65,1	89,1	102,7	84,7	93,4	57,5
Tejidos	75,3	125,1	124,9	138,7	92,1	50,5	55,5	64,3	70,4	96,9	62,1
Fibras textiles	47,7	40,3	46,6	49,1	50,3	46,7	58,2	66,3	40,2	51,4	28,4
Total	256,7	344,9	364,4	392,1	342,9	324,3	395,8	440,6	454,5	570,6	368,2

Fuente: BCRP y Aduanas.* A agosto de 1998.

Así, el gran despegue de las exportaciones textiles se dio en 1994, año a partir del cual éstas han crecido a una tasa promedio anual superior al 16 por ciento, destacando el incremento mostrado en los años 1994 y 1997. Este período de auge de las exportaciones textiles duraría hasta 1997, luego de haber aumentado el nivel exportado en 76 por ciento entre aquellos cuatro años.

Respecto a la evolución de los principales mercados de destino de las exportaciones, desde 1990 han venido dándose algunos ligeros cambios en la composición de los diferentes países o regiones económicas que reciben nuestros productos textiles.

A 1997, cerca del 80 por ciento de nuestras exportaciones es explicada por ocho mercados, manteniendo los EE.UU., un 39 por ciento aproximadamente, seguido de la Unión Europea con un 24 por ciento y la Comunidad Andina con un 16 por ciento. En el caso del primer y el tercer mercado, se evidencia un notorio incremento en los niveles de participación, mientras que en el caso del segundo (la Unión Europea) la participación se mantiene a niveles relativamente constantes.

Cuadro 2.12. Exportaciones peruanas de textiles y confecciones

Año	Evolución de los principales mercados (en porcentaje)						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	24	31	35	37	35	38	39
Unión Europea	31	33	31	27	24	27	24
CAN	9	12	9	10	13	15	16
Mercosur*	4	4	3	2	3	2	2
Chile	9	8	9	6	7	6	6
Canadá	4	3	3	2	2	2	1
Japón	2	4	4	5	5	4	3
México	1	1	2	2	1	0	1
Otros países	16	3	6	8	11	6	8
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: SNI. * Países que ahora conforman el Mercosur.

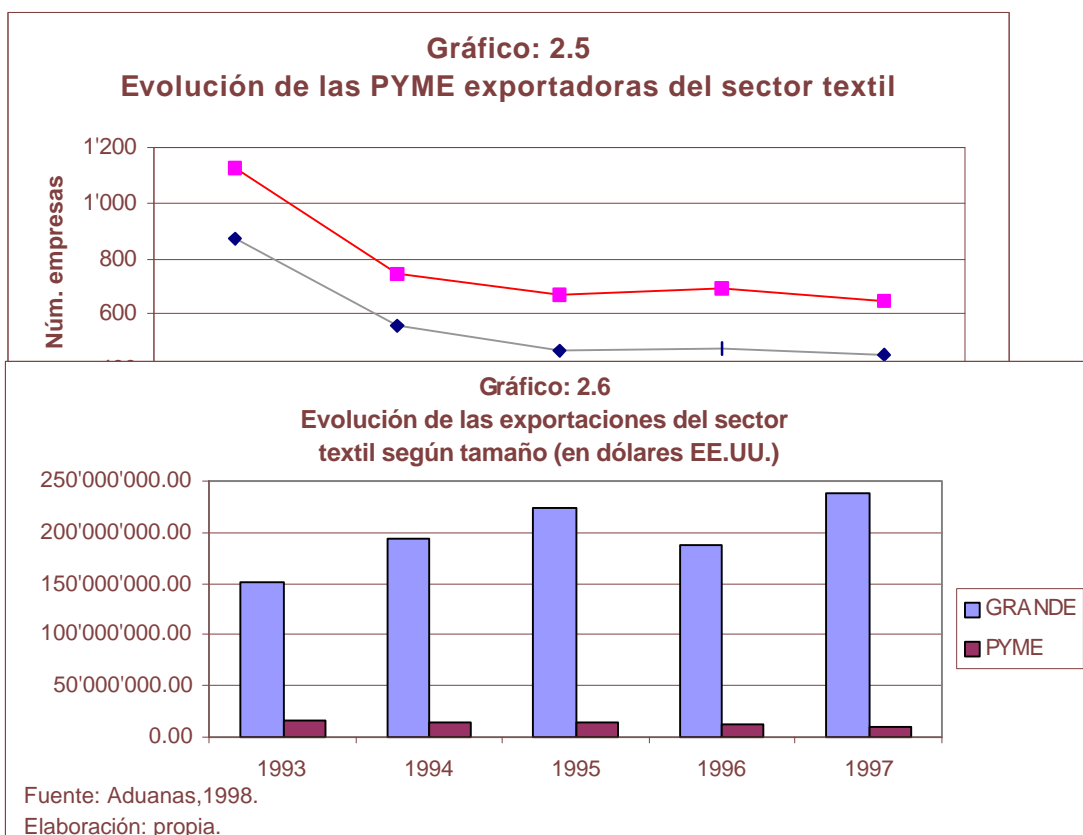
El sector durante el año 1998 no viene mostrando una evolución favorable. Al mes de agosto la producción del sector textil ha caído 8,5 por ciento y se estima que caiga un 10 por ciento hasta fin de año. Por otro lado, las exportaciones vienen cayendo 3,6 por ciento a septiembre, estimándose una caída de alrededor del 5 por ciento para fines de año.

Las secuelas del fenómeno El Niño sobre la menor demanda por productos textiles, la recesión y la aguda caída del consumo y demanda interna, así como la importación y

competencia de textiles asiáticos han terminado de ensombrecer el panorama del sector para este año, y es más probable que el problema se extienda en los próximos años.

4.2. Perfil exportador de la PYME

Durante el período 1993-1997 el número de PYME exportadoras de sector textil y confecciones ha disminuido. En textiles la tasa anual fue de -14 por ciento y en las confecciones de prendas de vestir fue de -12 por ciento. No obstante, en este mismo período las PYME de confecciones han experimentado un aumento promedio del 9,1 por ciento en los montos de exportación. Esta relación inversa se debería, por un lado, a que el volumen más importante de exportación corresponde en mayor medida a la mediana empresa que a la pequeña, y por otro, a que las empresas pequeñas exportan de manera más irregular, motivo por el cual el número de empresas exportadoras no sea estable o disminuya.

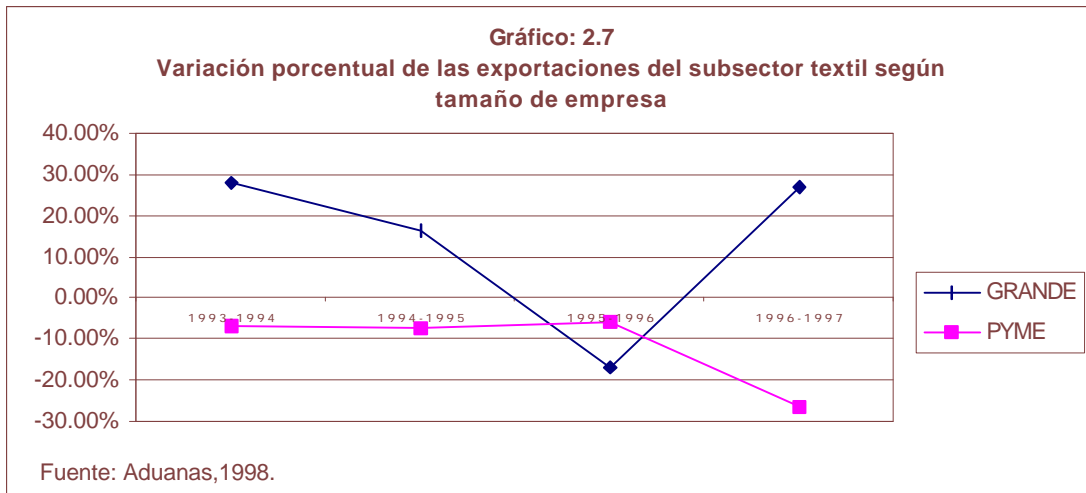


A. Exportaciones del subsector textil

La gran empresa ha representado en promedio el 94 por ciento de las exportaciones del subsector textil en el período 1993-1997, el monto promedio exportado anualmente ha sido de 198 millones de dólares y la PYME ha exportado en promedio 13 millones de dólares anuales que equivale en participación al 6 por ciento del total de las exportaciones del subsector textil.

En cuanto al desempeño exportador, las PYME del subsector textil en los últimos años han venido perdiendo participación en las exportaciones teniendo una disminución promedio de -12 por ciento en el período 1993-1997. Por el contrario, la gran empresa ha crecido en promedio 14 por ciento en el mismo período. Un elemento que justifica la disminución en la participación de las exportaciones de las PYME del subsector textil es la integración con el subsector confecciones que le permite dar valor agregado al producto final. La caída de las exportaciones que experimentó el subsector textil en el año 1996, se vio largamente

recompensado con el incremento de las exportaciones del subsector confecciones. Los productos que han promovido el crecimiento del sector textil son; hilados e hilos, algodón tejido, pelo de alpaca y tejidos sintéticos artificiales en los últimos años.



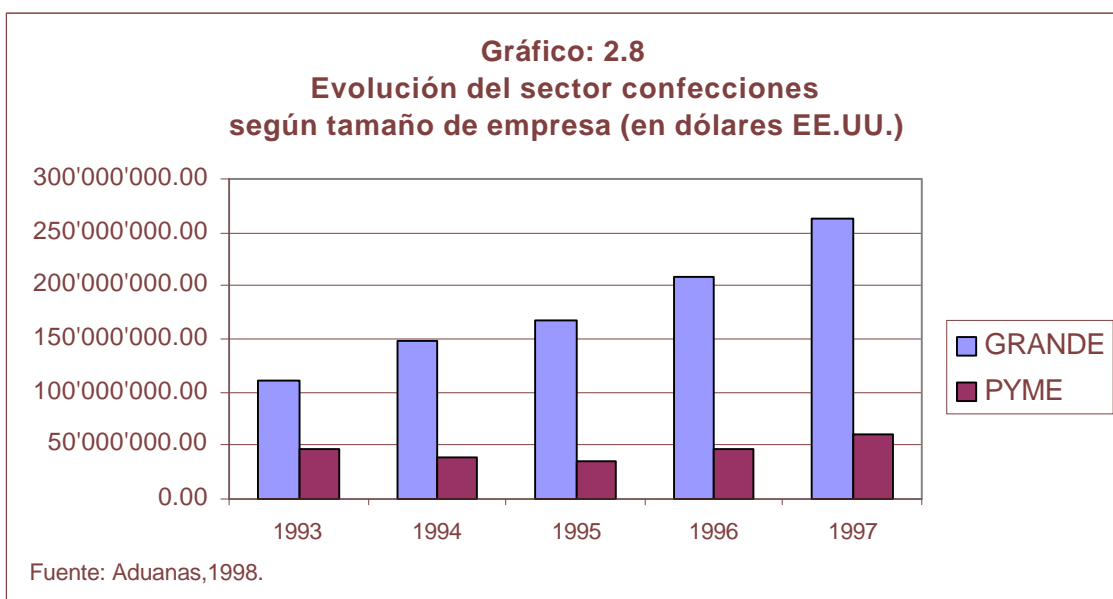
B. Exportaciones del subsector confecciones

En este subsector la participación en exportaciones de las PYME es en promedio 18 por ciento, y la gran empresa representa el 82 por ciento del total de exportaciones.

El monto de exportación promedio del subsector en el período analizado es de aproximadamente 225 millones de dólares, alcanzando un crecimiento anual promedio del 20 por ciento y un crecimiento acumulado en los cinco años del 105,7 por ciento.

La exportación de la PYME ha crecido a un ritmo del 9,1 por ciento anual en este período, promedio que se ha logrado teniendo en cuenta que en los dos primeros años el crecimiento fue negativo y en los últimos tres años se consiguió crecimientos promedio positivo del 30 por ciento. El monto promedio de exportación de este segmento de empresas es de aproximadamente 45 millones de dólares anuales.

En el caso de las grandes empresas el comportamiento ha sido más estable y las exportaciones de las empresas han crecido anualmente a un ritmo promedio de 24 por ciento. La

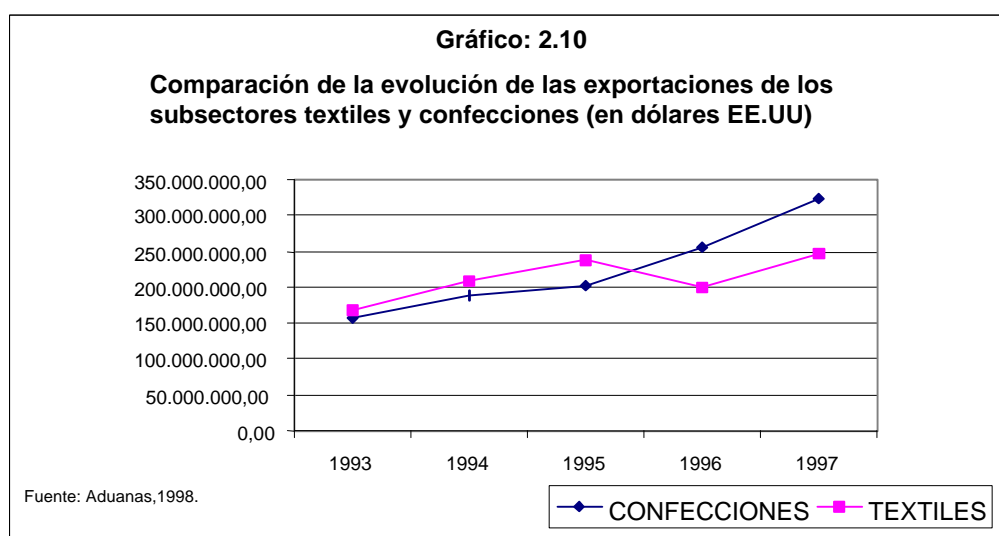
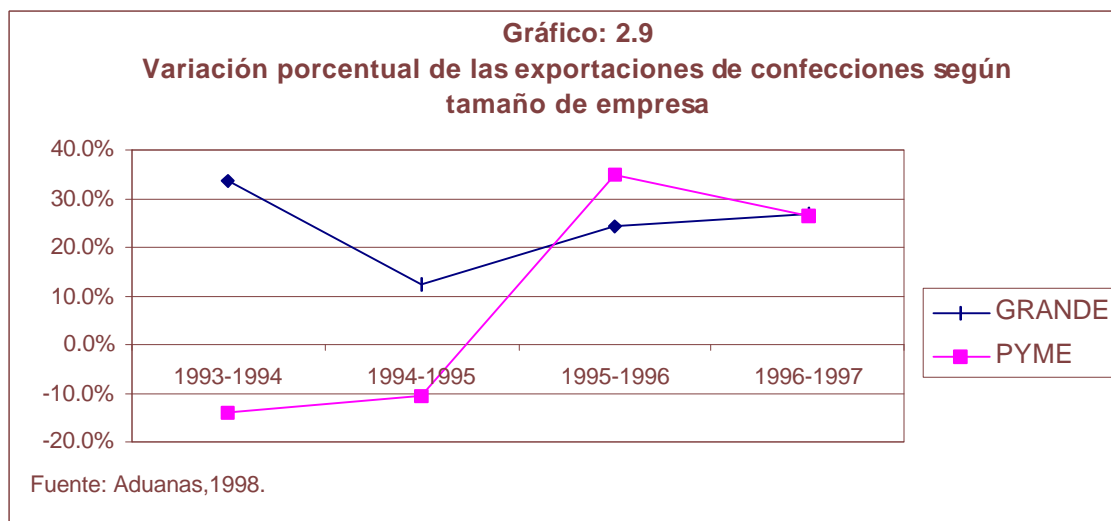


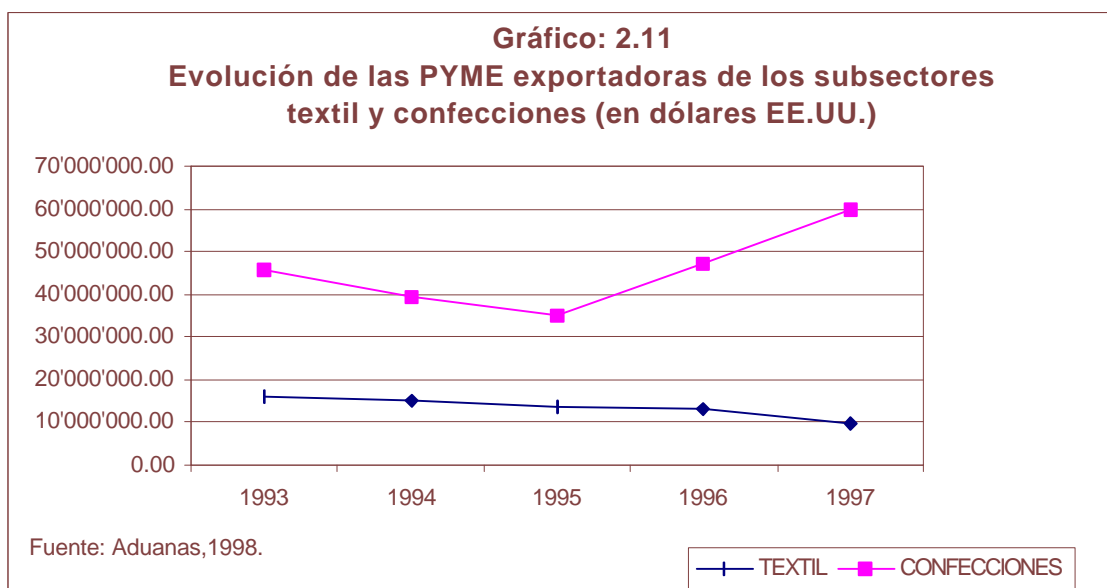
media de exportación en este segmento de empresas es de aproximadamente 179 millones de dólares anuales.

A diferencia de los textiles, las empresas de confecciones han incrementado sus niveles de exportación a un ritmo sostenido. Un aspecto importante que resalta del subsector confecciones

es que ha empezado a liderar a partir de 1996 el mercado de las exportaciones desplazando al textil que por muchos años lo lideró.

En el ámbito de las PYME, las empresas confeccionistas a partir de 1995 han mantenido un crecimiento permanente de sus exportaciones; por el contrario las empresas del subsector textil desde 1993 han venido decreciendo anualmente a un ritmo moderado.





4.3. Exportaciones por mercado de destino

A. Subsector textil

Las exportaciones del subsector textil durante el período 1993-1997 se han orientado principalmente a los países que agrupa la Comunidad Europea con una participación del 28 por ciento del total; en segundo lugar a los países que agrupa la Comunidad Andina con el 25 por ciento; en tercer lugar a los Estados Unidos con el 12 por ciento; en cuarto lugar a Chile 11 por ciento; en quinto lugar Japón con el 6 por ciento; luego, Mercosur, Canadá, Panamá, Hong Kong, México y el resto de países representan el 18 por ciento. El monto total exportado en este subsector durante el período 1993-1997 fue de 1.060 millones de dólares.

Las exportaciones textiles se concentran en dos bloques económicos y tres países principalmente, siendo Latinoamérica un mercado en crecimiento que actualmente absorbe el 35 por ciento de las exportaciones textiles del Perú.

El mercado más importante de las PYME es la Comunidad Andina (29,4 por ciento), aunque en el año 1997 las exportaciones a este mercado cayeron drásticamente por la escasez de materia prima (algodón) a consecuencia del fenómeno climático «El Niño» y porque las grandes empresas invierten en la compra de materia prima antes de que sea cosechada, a fin de mantener su ritmo de producción casi constante. Otros mercado de destino son la Unión Europea (28 por ciento), Estados Unidos (14,1 por ciento), Chile (10,5 por ciento) y Japón con 4,4 por ciento. Para las PYME es más fácil penetrar mercados relativamente cercanos como la Comunidad Andina ya que los costos de negociación y transporte son inferiores y porque las barreras de acceso son menores a diferencia de los mercados europeos, asiáticos y de Norteamérica.

B. Subsector confecciones

Las exportaciones de confecciones durante el período 1993-1997 se han orientado a los Estados Unidos, principal mercado, a los países que agrupa la Comunidad Europea y en los últimos años los países de la Comunidad Andina. El crecimiento de las exportaciones del subsector confecciones se explica porque el mercado más importante en el ámbito mundial elimina barreras de entrada a los productos provenientes de la zona andina. Con la promulgación de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), los países ubicados en dicha región tienen el beneficio de llevar sus productos al mercado de los Estados Unidos libre de impuestos; el Perú es beneficiado con esta ley a partir de septiembre de 1993. Otro factor que permite este crecimiento acelerado del subsector es debido a que los productos asiáticos — principalmente de China — fueron afectados por un sistema de cuotas especiales implementado por los Estados Unidos para regular los ingresos de productos provenientes del Asia. Esta medida beneficia al

Perú ya que su principal competidor está limitado, pero esta ventaja finalizará en diciembre del año 2004, situación que se presenta como un riesgo para el sector en los próximos años.

Destino de las exportaciones de las PYME

Este segmento de empresas se orienta a los mismos mercados que la gran empresa, siendo el principal mercado los Estados Unidos (40,1 por ciento), en segundo lugar la Unión Europea con el 26,5 por ciento, en tercer lugar la Comunidad Andina y los mercados de Chile con el 7,9 por ciento y 7,9 respectivamente, y Japón con el 5,6 por ciento. A este último país, el trabajo de penetración de mercado ha sido lento, debido a múltiples factores que limitaban cerrar grandes negocios y porque el comprador japonés es muy desconfiado y prefiere trabajar pacientemente hasta conocer a su proveedor para establecer una relación de largo plazo. Otro elemento que ha permitido mejorar las relaciones comerciales con este país ha sido el trabajo que desplegó la Agencia Japonesa para la Promoción Comercial con Terceros Países (JETRO), mediante la organización de misiones comerciales y visita de expertos japoneses para la identificación de productos textiles y confecciones que puede ser adquirido por el mercado japonés. De otro lado, evidenciamos que un mercado importante para la PYME es Chile, ya que la cercanía y las características culturales similares permiten que el producto peruano sea fácilmente aceptado por la población de dicho país.

4.4. Principales productos exportados

A diferencia del segmento de las grandes empresas, las PYME diversifican más los productos a exportar, aunque los productos de tejido de punto de algodón siguen siendo los que ocupan el mayor porcentaje de las exportaciones con aproximadamente el 77 por ciento, y manteniendo la composición de productos similares al de las grandes empresas. En segundo lugar, se ubican los productos fabricados de pelos finos y lanas, principalmente de alpaca con el 23 por ciento de las exportaciones. Este tipo de producto en los últimos años ha decrecido a un ritmo del 10 por ciento anual y en el último año ha tenido una pequeña recuperación. El principal factor que ha hecho que los productos de pelos finos pierdan mercado de exportación ha sido el incremento del valor de la materia prima y porque además han aparecido productos sustitutos de menor precio. Los productos de pelos finos se orientan a mercados cuyo segmento es la clase media alta de los países europeos, de Estados Unidos y Japón.

5. Impacto de las políticas macroeconómicas en el sector textil exportador

La dinámica del sector textil y de confecciones, y en particular de la PYME, está estrechamente relacionada con las condiciones del entorno macroeconómico y a las políticas implementadas desde principios de la década de los noventa. Para evaluar el impacto de las políticas en el sector textil y de confecciones, analizaremos a continuación la evolución de la política comercial, fiscal y tributaria, monetaria y financiera, y la cambiaria.

5.1. Política comercial

El impacto de la política comercial sobre el sector textil exportador fue negativo en un inicio, pues halló una industria sin la suficiente fortaleza interna como para poder enfrentar la competencia externa, por lo que las perspectivas del sector se vieron ensombrecidas en los primeros tres años posteriores al ajuste.

Sin embargo, diversos factores fueron forjando un resurgimiento claro del sector, entre los cuales se consideran los acuerdos de comercio e integración regionales en los que participó el país, así como una liberalización de la economía en general que le permitió al sector textil poder reducir costos y adoptar sistemas más eficientes de producción.

Así, el sector inició una franca recuperación desde el año 1994 poseyendo suficientes fundamentos y potencial de crecimiento por un buen número de años. No obstante, la liberalización comercial sustentada en parte a la reducción de los aranceles, ha incrementado las

importaciones textiles y de confecciones, situación que ha afectado a las empresas peruanas, y en particular a las PYME. De otro lado, la devaluación asiática de mediados de 1996 que produjo una avalancha de productos asiáticos de muy bajo costo, además de la importación de ropa usada y la práctica del contrabando, el subconteo y la subvaluación han perjudicado también la capacidad de las empresas textiles y son vistos como amenazas para el sector. El año 1998 frenó el dinamismo del sector, mas se espera que éste se recupere el año 1999.

5.2. Política fiscal y tributaria

Las reformas fiscales emprendidas por el Gobierno en los noventa impactaron de manera positiva, aunque reducido en la evolución del sector textil exportador. Este hecho viene determinado principalmente por las nuevas inversiones en servicios públicos (telefonía y energía), que han permitido ampliar la cobertura y los montos absolutos de los servicios brindados, y reducir sus costos de prestación. Por otro lado, el gasto público destinado a mejorar las vías de comunicación internas y externas (carreteras y puertos, principalmente) ha permitido que los exportadores en general, y los textiles en particular, reduzcan sus costos de transporte.

Los efectos positivos de la política fiscal adoptada por esta administración, sin embargo, se han visto limitados por la falta de inversión en el agro. En efecto, la limitación de las inversiones en el sector agropecuario establece una cota superior para el crecimiento del sector textil, debido a su dependencia a los insumos como el algodón y la lana.

Por otro lado, la reforma en el sistema tributario en un principio afectó negativamente la evolución de las exportaciones, debido principalmente a la sobrecarga tributaria y laboral. Esto obligó a las grandes y medianas empresas exportadoras a limitar su personal, y a las empresas pequeñas a operar informalmente. Sin embargo, en los últimos años se han reducido los sobrecostos laborales, revirtiendo esta tendencia. Se espera que conforme la situación fiscal sea sostenible en el largo plazo se reduzca la sobrecarga tributaria al sector exportador, generando efectos positivos sobre su competitividad.

5.2.1. Sobrecostos laborales y la competitividad de las empresas textiles y de confecciones

Se ha considerado como sobrecostos laborales a las contribuciones que realiza el empleador al Estado y/u otros agentes económicos fuera del salario, y que aumentan los costos de contratación. Recientes estudios (OIT 1997, Nunura-IPE 1998) indican que estos sobrecostos — conformados por los costos laborales no salariales de las empresas — vienen afectando la competitividad de éstas y la contratación formal de trabajadores⁶. Además, los aportes laborales no salariales en el Perú vienen siendo uno de los más altos de la región⁷.

La evolución de estos costos ha tenido diversas variaciones en sus componentes. En el caso del FONAVI, el aporte fue compartido entre el trabajador y el empleador en distintas proporciones entre los años 1988 y 1994. Desde agosto de 1995 el empleador paga íntegramente el aporte, llegando en 1996 a 9 por ciento, el mismo que ha sido reducido periódicamente hasta llegar a 5,83 por ciento en 1998. Respecto al aporte del SENATI, la tasa se mantuvo constante hasta 1994 en 1,5 por ciento, la misma que fue disminuyendo progresivamente hasta 0,75 por ciento en 1998. En el caso de las aportaciones al Régimen de Prestaciones de Salud que administra el IPSS, la obligación compartida que era pagada por el trabajador en 3 por ciento

⁶ Los rubros que conforman los costos laborales no salariales en el Perú pueden variar según la categoría del trabajador (pueden diferenciarse por sector económico, categoría ocupacional y tipo de negociación salarial). En el caso de obreros industriales, los rubros de los costos no salariales que el empleador paga son los siguientes: 1) aportación al Fondo Nacional de la Vivienda (FONAVI), que es una tasa que grava el salario del trabajador pero del que no tiene un beneficio directo para éste (actualmente este aporte es denominado Impuesto Extraordinario de Solidaridad); 2) aportación al Sistema Nacional de Adiestramiento Industrial (SENATI), que sólo afecta a las empresas de la industria manufacturera, y de la cual el trabajador es beneficiado parcialmente; 3) aporte al Régimen de Prestaciones de Salud (RPS) cuya administración está a cargo del Instituto Peruano de Seguridad Social (IPSS) y que puede ser prestado tanto por instituciones privadas como del Estado; 4) Seguro de accidentes de trabajo (SAT); 5) Aportación al Sistema Nacional de Pensiones (SNP), que es administrado por el Estado a través de la Oficina Nacional Previsional; y 6) Compensación por Tiempo de Servicio (CTS).

⁷ Según Nunura, el Perú registra el mayor nivel de costos laborales no salariales entre los países de América Latina. Mientras que en 1995 los aportes en el Perú llegaron a 89 por ciento sobre la remuneración bruta, en Brasil este costo fue de 69,9 por ciento, en Argentina 66,8 por ciento, y sólo 35,1 por ciento en Chile.

hasta el año 1994 se redujo a cero, y se cargó el aporte total al empleador en 9 por ciento hasta 1998.

El aporte por seguro de accidentes de trabajo variaba hasta 1997 según el riesgo y sólo cubría a trabajadores obreros. Desde esta fecha los accidentes de trabajo y enfermedades comunes son cubiertos por el seguro social de salud. De esta manera, el aporte de 4 por ciento promedio pagado hasta 1997, fue incluido totalmente en el 9 por ciento pagado al IPSS. Sin embargo, los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de alto riesgo vienen siendo cubiertos por el seguro complementario de trabajo riesgo.

Respecto a las aportaciones al Sistema Nacional de Pensiones, el pago fue de 6 por ciento desde 1984 a 1994, el mismo que fue asumido por el trabajador en su totalidad desde esta fecha hasta 1998. En cuanto a la CTS, la tasa de aportación en 1991 fue de 8,80 por ciento, incrementándose posteriormente a una tasa de 9,72 por ciento hasta el periodo reciente.

Cuadro 2.13. Estructura y evolución de los costos laborales en la industria manufacturera
(valores porcentuales)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Aportes del trabajador									
Jubilación	3,00	3,00	3,00	3,00	15,00	11,40	11,40	11,80	11,80
Salud	3,00	3,00	3,00	3,00	1,75	0,00	0,00	0,00	0,00
FONAVI	1,00	1,00	1,00	8,00	3,00	1,75	0,00	0,00	0,00
Total	7,00	7,00	7,00	14,00	19,75	13,15	11,40	11,80	11,80
Remuneración neta	93,00	93,00	93,00	86,00	80,25	86,85	88,60	88,20	88,20
Remuneración bruta	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
(I) Aportes del empleador									
FONAVI	5,00	5,00	7,50	1,00	6,00	7,25	9,00	7,19	5,83
SENATI	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,25	1,00	0,75	0,75
IPSS – Salud	6,00	6,00	6,00	6,00	7,25	9,00	9,00	9,00	9,00
Jubilación	6,00	6,00	6,00	6,00	3,50	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguro accidentes de trabajo	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1,50	0,00
CTS	8,33	8,80	9,72	9,72	9,72	9,72	9,72	9,72	9,72
Total	30,83	31,30	34,72	28,22	31,97	31,22	32,72	28,16	25,30

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
(II) Otros aportes del empleador									
Asignación familiar	6,95	4,11	4,20	2,55	3,07	3,69	3,71	5,56	5,93
Descanso semanal obligatorio	16,33	16,33	16,67	15,80	16,30	16,20	16,40	15,79	15,41
Feridos obligatorios	4,08	4,08	4,17	3,95	4,08	4,05	4,10	3,95	3,85
Vacaciones	10,21	10,21	10,42	9,88	10,19	10,13	10,25	9,87	9,63
Gratificaciones	19,58	19,58	19,58	19,58	19,38	19,04	19,00	19,74	19,26
Participación en utilidades	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Costo de rescindir contrato	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,38	0,38
Total	62,40	59,56	60,29	57,01	58,27	58,36	58,71	60,29	59,46
Total de costos no salariales (I) + (II)	93,24	90,87	95,01	85,24	90,23	89,58	91,43	88,46	84,77

Fuente: Nunura, Juan (1998) – Instituto Peruano de Economía (IPE).

De los seis aportes anteriores, cinco benefician parcialmente al trabajador, excepto el FONAVI que no brinda ningún beneficio directo. La tendencia de estos aportes ha sido creciente entre 1990 y 1992, disminuyendo en 1993 a 28 por ciento (por una disminución del aporte del FONAVI que fue pasado al trabajador, y que luego es asumido progresivamente por el empleador hasta su totalidad para 1998). Si exceptuamos el aporte del FONAVI, la evolución de los demás aportes fue decreciente llegando a 1997 y 1998 a 20,9 por ciento y 19,5 por ciento respectivamente.

Además de los aportes del empleador que benefician parcialmente al trabajador, tenemos siete rubros que conforman los costos laborales no salariales que benefician totalmente al trabajador. Como puede apreciarse en el cuadro, la evolución de estos aportes cae entre 1990 y 1993, para luego ascender progresivamente hasta los períodos recientes. Las variaciones pueden atribuirse a la disminución de la asignación familiar y del aporte del FONAVI, ya que este último junto al RPS, SNP, SAT y SENATI afectan estos aportes que benefician al trabajador.

Si se considera el total de los costos no salariales, la tasa de sobrecostos para el año 1998 asciende a 84,7 por ciento respecto a la remuneración bruta, y permite afirmar que es muy elevada. Este resultado puede ser evidenciado como contradictorio a la política y reforma laboral implementadas por el Gobierno si se considera su intención inicial de incentivar en las empresas mayor contratación de mano de obra. Asimismo, con esta composición de aportes, las empresas ven afectadas su nivel de competitividad, particularmente el sector textil y de confecciones que absorbe una gran cantidad de mano de obra, y que por otro lado, tiene que competir con productos de países que tienen costos laborales inferiores como es el caso de los países asiáticos. De otro lado, la magnitud de estos aportes parece estar inhibiendo a las empresas a contratar mano de obra formal e incrementar, por otro lado, la contratación de mano de obra informal de manera cada vez más frecuente.

De hecho, la carga de estos costos no salariales en la estructura de costos de las empresas exportadoras de textiles y confecciones afecta la competitividad de sus productos en el mercado. Un estudio realizado por la Sociedad Nacional de Exportadores en 1997 muestra que los llamados sobrecostos de la industria de confecciones conforman el 6 por ciento del costo total de los productos para la exportación, lo que definitivamente estaría afectando el precio de transacción en el mercado internacional.

Cuadro 2.14. Participación porcentual de los sobrecostos en el costo total de las prendas de vestir exportadas

Concepto	1996	1997
FONAVI	2,02	1,31
IPSS	2,25	2,25
CTS	1,92	1,92
SENATI	0,25	0,19
Sobrecostos laborales	6,44	5,67
Impuesto selectivo al petróleo	0,86	0,45
Aranceles	1,93	1,54
Total	9,23	7,66

Fuente: Revista «Negocios Internacionales», octubre de 1997.

Sin embargo, otros estudios realizados en torno a competitividad de los textiles y las confecciones peruanas en el mercado de exportación señalan que su posición relativa dependerá principalmente de variables de costo como la complejidad de la confección (minutos por prenda) y el costo de la tela (cantidad y peso). De esta manera, los cambios en estas variables tienen un gran impacto sobre la posición de costos de los productos peruanos en términos internacionales (MONITOR, 1995). Esto quiere decir que si bien es cierto que la competitividad de los textiles y confecciones peruanos en el mercado internacional se ve afectada por los costos laborales no salariales, existen factores que afectan con mayor incidencia en los costos de la empresa como la materia prima y la baja productividad respecto a otros países.

De otro lado, la percepción de los trabajadores sobre la incidencia de los costos laborales salariales y no salariales en la producción y competitividad de las empresas revela que las causas de la ineficiencia, baja productividad y competitividad se deben principalmente a otros factores como la restricción de las empresas para innovar tecnología de punta. Asimismo, la estrategia seguida por los empresarios de reducir los costos salariales y no salariales para elevar la competitividad es percibida como errónea⁸. De otro lado, la reforma laboral implementada por el Gobierno desde inicios de los noventa es evaluada por los sindicalistas como un instrumento para debilitar sistemáticamente las organizaciones sindicales, más que propiciar un incremento del empleo del sector y modernizar las empresas⁹.

⁸ El testimonio de un dirigente sindical de la industria textil nos muestra esta percepción: «...los empresarios han pretendido competir reduciendo los salarios es totalmente falso. Técnicamente está demostrado que los salarios no inciden en la situación económica financiera de las empresas porque los salarios sólo representan un 5 por ciento a 8 por ciento del costo de producción, por eso es que reducir los salarios no resuelve sus problemas económicos. Las empresas tienen una pérdida de 2.800.000 soles al año mientras que por remuneraciones de empleados y obreros llega solamente a 1.800.000. Esto quiere decir que si los trabajadores tuviesen trabajo todo el año sin recibir un solo centavo, de todas maneras la empresa tendría una pérdida de 1.000.000 de soles; entonces técnicamente está demostrado que los salarios no inciden en cuanto al estado financiero de las empresas...» (entrevista a Gerardo Olortegui, presidente de la Federación Nacional de Trabajadores Textiles del Perú, octubre de 1998).

⁹ El debilitamiento sistemático por medio de la reforma laboral es percibido por los dirigentes sindicales de la siguiente manera: «...El asunto es el siguiente: el problema es que cuando se inicia esta reforma laboral cuando el Gobierno la implementa, nosotros no la llamamos flexibilización laboral; acá en el Perú ha habido una reforma laboral o sea, ha sido un cambio total en las normas legales laborales. En ese sentido se han recortado mucho derechos y uno de los objetivos ha sido desarticular a las organizaciones sindicales, uno por la vía de negociación colectiva otra por vía de la sindicalización, y esto con la eliminación de la estabilidad laboral nos perjudica aun más a la masa trabajadora sindicalizada como hoy día, a pesar que las estadísticas del Ministerio de Trabajo dan 42-45 de subempleo con un mecanismo de cálculos totalmente variados, es que en el Perú hay mas del 75 por ciento de subempleados; hay un 10-12 por ciento con un empleo adecuadamente empleado y el resto con desempleo abierto. De estos trabajadores adecuadamente empleados solamente 7 por ciento están organizados. Ese es el factor principal que ha debilitado a las organizaciones; es la reforma laboral del Perú...» (*ibid.*).

5.3. Política monetaria y financiera

Los hechos sugieren que el impacto de la política monetaria sobre el sector textil exportador es ambiguo, pues está ligado a dos fenómenos opuestos.

Por un lado, la reforma del sistema financiero ha contribuido a reducir los costos de financiamiento, ampliar los tipos de servicios ofrecidos y los montos de financiamiento, contribuyendo al mejoramiento de la competitividad del sector. Sin embargo, la liberalización del sistema financiero no beneficia a todos de igual manera. Beneficia sobre todo a las grandes empresas textiles y de confecciones, que tienen mejor posición para acceder a créditos con tasas preferenciales, permitiendo reducir sus costos y aumentando su capacidad productiva y su competitividad. Todavía falta que el crédito a costos competitivos llegue al sector de la PYME. Más aún, como menciona Roca¹⁰, se espera que el arreglo de la deuda pública externa con la banca comercial internacional, la reincorporación del Perú a la comunidad financiera mundial, y la reducción del riesgo del país, faciliten la concertación de estos créditos y amplíen su cobertura a las medianas empresas.

Por otro lado, la liberalización financiera contempló la desaparición de la banca de fomento, debido a la forma ineficiente como esta banca asignaba recursos escasos. Sin embargo, la banca privada y de segundo piso no ha logrado suplir la oferta de crédito para los sectores que antes acudían a la banca de fomento. Este hecho causó efectos nocivos sobre el sector agrícola y sobre el sector de la PYME. En particular, los bajos niveles de financiamiento del sector algodonero motivaron una relativa escasez de esta materia prima, por lo menos en el período 1991-1994. La restricción en la oferta de insumos originó un alza en los precios del algodón, y motivó a las empresas del sector a recurrir a fuentes externas para conseguir su principal insumo. Si bien en los años 1995 y 1996 la producción de algodón se recuperó, el fenómeno El Niño volvió a golpearla en el año 1997.

Si bien la participación de las colocaciones de la banca múltiple en el sector agrícola ha venido mejorando a partir del año 1994, los montos de financiamiento todavía están muy por debajo de los niveles óptimos.

La restricción crediticia que sufre el sector agrícola (su participación promedio es 2,4 por ciento dentro de las colocaciones totales, habiendo crecido en 1997 por efectos del fenómeno El Niño) contribuye a encarecer el costo de la materia prima de la industria textil y de confecciones — rubro que significa cerca del 40 por ciento del costo total — afectando la competitividad del sector textil exportador. Esta restricción, además, afecta de modo significativo al sector de la PYME de textiles y, sobre todo de confecciones, actuando como un limitante importante en su desarrollo.

5.4. Política cambiaria

Se puede concluir que el paquete de medidas dado en el país el año 1990, y la política económica de esta década en general, no contempla una activa y constante recuperación de la paridad cambiaria a través del tipo de cambio real. Todo lo contrario, la necesidad para el Gobierno central de contar con un tipo de cambio retrasado para el control inflacionario y para los pagos de deuda, ha venido restándole competitividad a las exportaciones peruanas y a las exportaciones textiles en particular.

El mayor retraso cambiario se dio entre 1990 y 1993, año a partir del cual el retraso ha venido variando significativamente menos. Por lo pronto, se estima que el nivel actual de retraso cambiario se mantenga, esperándose una ligera recuperación de paridad a partir de este año.

La tendencia del tipo de cambio para los próximos años dependerá en buena parte de los flujos exógenos de capital extranjero y transferencias que reciba no solamente el Perú sino toda la región de Latinoamérica en general, esto es, dependerá en buena parte de la percepción de la región como plaza rentable y no exenta de riesgo a la vez.

¹⁰ Véase Roca, Santiago, *op. cit.*, pág. 89.

Lo que ha venido sucediendo durante el año 1998 es una presión devaluatoria por la incertidumbre financiera nacional e internacional, por una restricción internacional y escasez local de moneda extranjera, por la salida de capitales de corto plazo en busca de un mejor refugio para sus rentabilidades y expectativas, y por consecuencia de la misma política monetaria de las autoridades del Gobierno.

En los últimos años, un factor que ha mantenido una relación relativamente cercana con el tipo de cambio ha sido los términos de intercambio. Asimismo, la fuerte inversión pública realizada en algunos años, al haber favorecido los aumentos de productividad en el sector transable, permitió una mayor depreciación en términos reales.

Con una perspectiva de largo plazo, la tendencia del tipo de cambio estará más ligada a los niveles de exportaciones e importaciones con respecto al PIB y su efecto neto sobre las divisas disponibles, así como al déficit en cuenta corriente y la balanza de pagos, dependiendo de cómo sean éstos financiados.

III. Desempeño empresarial de las PYME exportadoras: algunas lecciones a partir del estudio de casos

1. Principales características de desempeño

El estudio de casos de las PYME exportadoras del sector textil y de confecciones muestran cómo la particularidad de ciertas características de su desempeño empresarial se convierten en factores que han conducido a estas empresas a determinados niveles de éxito en el actual contexto de globalización y apertura comercial en el mundo.

Los rasgos más saltantes de estas PYME que se ha considerado son: i) gestión de la producción y la productividad, ii) la subcontratación y la cooperación entre firmas, iii) acceso al mercado de exportación, iv) acceso y manejo de tecnología e infraestructura, v) acceso al crédito y financiamiento, vi) acceso a la información y asesoramiento.

1.1. Producción y productividad de las PYME

Las PYME textiles exportadoras seleccionadas para el estudio de casos muestran que el ritmo de producción durante el año depende mucho de la estacionalidad y las variaciones de la demanda. Este tipo de dependencia, sumado a otros factores, hace que estas empresas muestren indicadores reiterados de subutilización de su capacidad instalada. Sin embargo, cabe aclarar que la existencia de capacidad instalada ociosa se debe en parte al tipo de «líneas de producción» implementadas para cada modelo que no siempre utilizan toda la maquinaria disponible de la firma.

Estas brechas se han hecho aún más evidentes ante los efectos del fenómeno climatológico El Niño, así como la creciente llegada de productos asiáticos a precios por debajo de los productos peruanos.

Un rasgo que caracteriza la industria de las PYME es la omnipresencia del trabajo a destajo, principalmente en el subsector de confecciones de vestir. Estas empresas cubren una parte básica de la producción con mano de obra remunerada de manera fija, y la otra, que es la mayor proporción del costo, es asumida al destajo. Esta modalidad permite a estas empresas controlar la relación costo-producción, que a su vez es un acercamiento primario para evaluar su nivel de productividad.

De otro lado, las PYME implementan una gama diversa y heterogénea de estrategias y modalidades para aumentar la producción, productividad y la calidad de sus productos. Tenemos entre las más difundidas el *out sourcing* y la subcontratación cuyos perfiles analizaremos más adelante. Estas modalidades buscan, a través de la flexibilidad y la especialización, gestionar una estructura de costos y calidad adecuada de sus productos para así poder competir en el mercado de exportación.

El control de la estructura de costos y precios resulta siempre una prioridad para las PYME ya que esta condición es indispensable, para acceder a mercados altamente competitivos. Muchas empresas vienen supliendo la contratación directa de trabajadores por las de Cooperativas o Services, a fin de no asumir algunos costos laborales de manera directa con el trabajador. No obstante, la estructura de costos de estas empresas muestran que la significación de mano de obra en el conjunto oscila entre 12 por ciento y 15 por ciento en la mayor parte de casos estudiados, y es inferior a otros costos directos como los insumos. Sin embargo, esto no significa que los llamados sobrecostos laborales no afecten el costo total de producto y finalmente el precio con el que competirán, principalmente con aquellos productores donde el costo de la mano de obra es mucho más barata que en el Perú como es el caso de China o Singapur.

Los efectos de los costos en el nivel de competitividad de las PYME nos plantean dos ideas relacionadas con la eficiencia y la productividad de las empresas: primero, que hay un consenso entre los empresarios sobre la necesidad de contar con mano de obra calificada y experimentada para garantizar la calidad y una mayor productividad; segundo, si no se invierte para renovar la

tecnología hacia una de punta, cualquier cambio o ajuste en la tecnoestructura de la empresa siempre tendrá resultados coyunturales y limitados para mejorar su productividad, y por ende su competitividad¹. Podemos concluir que el incremento de la productividad de la PYME será posible no sólo tomando como variable de ajuste la reducción del costo de la mano de obra, sino usando tecnología de punta, lo que implica elevar los niveles de inversión de las PYME en la compra de mejor maquinaria. La necesidad de acrecentar en la conciencia del trabajador la importancia de la productividad, será siempre una disposición que dependerá de las posibilidades de las empresas de innovar tecnología más moderna, más productiva.

De otro lado, si bien es cierto existen sobrecostos laborales que afectan los costos de producción (FONAVI, CTS, etc.) y el precio de mercado para competir², y que por otro lado, tampoco benefician al trabajador de manera total, éstos afectan en cuanto el desnivel y diferencias de condiciones respecto a los países con los que el empresario peruano compite. No obstante, respecto a los demás factores que intervienen en la productividad de las empresas, los efectos de los sobrecostos o su reducción no implicará los mismos efectos en la competitividad como sí lo haría la tecnología que se utilice.

Si estas premisas son correctas, las PYME recurrirían a la reducción de los costos laborales más que las grandes empresas para aumentar la productividad y mejorar su competitividad en el mercado externo porque no tienen la suficiente capacidad de inversión en innovación de tecnología para aumentar la productividad a diferencia de las grandes que sí la tienen.

Las dificultades que se suman en desfavor de la PYME, de acuerdo al estudio de casos son:

- Sobrecostos laborales, cuyos valores deberían beneficiar al trabajador según la propia percepción de los empresarios.
- La ineficiencia y la baja productividad sería un problema de ingeniería y tecnología: no hay capacidad suficiente para renovación de maquinaria. De otro lado, la capacitación y asistencia técnica ofertada por las instituciones promotoras se han concentrado principalmente a los *t-shirts*. A esto se suma las limitaciones de la oferta de capacitación en el medio para instruir personal de alta calificación, como sí ocurre en otros países de la región como Colombia.
- Algunos insumos tienen que ser importados porque los producidos localmente no cuentan con la calidad adecuada para mercados exigentes. Lo que implica a su vez en una desventaja frente a otros países que sí cuentan con variedad de insumos de buena calidad.
- La existencia de altas cargas tributarias a los activos fijos y a las utilidades limita la capitalización y por ende la inversión para renovación de tecnología.

1.2. La subcontratación y la cooperación entre firmas

¹ El testimonio del gerente de la empresa AAC revela las limitaciones que tienen las PYME para llegar a ser competitivas en el mercado de exportación: «...no somos competitivos; por más que hagamos, reducimos costos, nos achicamos, nos agrandamos, movemos, llevamos, implementamos servicios externos, y no damos». En otra versión, un empresario manifiesta sobre el tema: «...con respecto a Latinoamérica, nuestra mano de obra no nos crearía problemas si tuviésemos también agregado a un menor costo de servicios o de insumos, una tecnología de punta adecuada. No tenemos y no podemos hacer cambios, tenemos tantos problemas económicos, que todo el mundo está con problemas económicos y no todos pueden hacer el cambio hacia una tecnología de punta, la base del Asia de tener productos tan baratos es su tecnología de punta y por supuesto adicionando su mano de obra que es baratísima... Hay exportadores que tienen máquinas automáticas, tienen maquinaria moderna y dentro del país su costo minuto será menor. Por ejemplo, mi empresa no tiene máquinas automáticas, son mecánicas y no puedo renovarlas, porque con esta crisis no tengo cómo renovarme a tecnología de punta, entonces mi costo entre mi empresa y una empresa exportadora que tiene un nivel de maquinaria de tecnología de punta, va a ser muy diferente... Con una tecnología de punta, una empresa con la misma producción que yo haga, por ejemplo yo tengo 90 trabajadores, y esa empresa va a necesitar 60 trabajadores, no va a necesitar más de 60 trabajadores. Con máquinas automáticas esa empresa va a consumir en hilo el 75 por ciento de lo que yo consumo, va tener un ahorro del 25 por ciento en hilo de costura, va a necesitar menos personal, o sea, su costo minuto va a ser menor que el mío, o sea, son pocas empresas las que pueden lograr esto...».

² La estabilidad laboral para algunos empresarios de PYME es un factor que afecta directamente la productividad de la firma; en propias palabras de uno de ellos: «...la cultura y la conciencia de la estabilidad laboral es el peor enemigo de la productividad en las empresas».

Las PYME exportadoras del sector textil y de confecciones implementan diversas estrategias orientadas a mejorar la eficiencia, productividad y competitividad de sus productos, optimizando los recursos internos y externos de la firma.

Bajo esta premisa referencial básica, la cooperación y los acuerdos empresariales se conciben como prácticas comunes y concertadas entre dos o más empresas independientes a lo largo del tiempo, no necesariamente explícitas, que apuntan a llevar a cabo proyectos comunes de distinto tipo, incluyendo algunas etapas de la realización del producto como la concepción, producción y comercialización de mercancías³.

La cooperación entre firmas, como lo ha señalado Togo (1997: 12), puede ubicarse en el medio de un *continuum* entre la competencia pura de mercado, por un lado, y la integración (vertical u horizontal) de empresas, en otro. Esta forma es reconocida como semiintegración, cuyo modelo más destacable es la subcontratación⁴.

En el sector textil, y con mayor incidencia en confecciones, la recurrencia a la subcontratación es una de las más difundidas respecto a otros sectores industriales en el Perú. El estudio de casos que venimos presentando muestra con gran notoriedad la práctica de este tipo de cooperación interfirma en diverso grado y con alcance diferenciados.

Las evidencias muestran que las PYME textiles exportadoras utilizan la subcontratación como una estrategia y comportamiento dual: por un lado, como contratistas de pequeñas firmas o empresas de similar tamaño, y por otro, como subcontratistas de medianas o grandes empresas exportadoras. Cada una de estas modalidades específicas tienen una significación estratégica diferenciada para las firmas, no obstante, ambas se convierten en factores importantes que afectan y orientan a la empresa en distintos momentos y entornos externos.

Experiencia de las PYME como contratistas

El estudio de casos revela que las PYME implementan con regularidad estrategias productivas que les permiten obtener mejores resultados en la producción, la productividad y competitividad frente a un entorno de mercado de veloces cambios e incertidumbre. Como parte de esta práctica, la subcontratación es siempre una posibilidad abierta para las PYME de optimizar el uso de los recursos internos y externos de la firma, y lograr, en última instancia un nivel aceptable de competitividad en el mercado de exportación.

En un primer acercamiento, verificamos que las PYME estudiadas recurren o han recurrido a la subcontratación en distinta intensidad y propósito. Asimismo, el estudio de casos muestra, además, que estas PYME destinan entre un 20 por ciento y 30 por ciento de su producción a la subcontratación. Para lograr una mejor comprensión de la experiencia de estas firmas precisamos a continuación algunos puntos que merecen ser enfatizados relacionados con el tipo de servicio y las modalidades de subcontratación, el tamaño de las empresas subcontratistas, los factores de incertidumbre e información imperfecta en el mercado de la subcontrata, los efectos del control

³ La voluntad de cooperar entre las firmas, según Hermosilla y Sola (1989:19-21), puede fundarse en diversas motivaciones y razones, que pueden ser clasificadas en tres grupos: 1) *Razones internas*, que se refieren a los intentos de reducir la incertidumbre y las debilidades asociadas a cualquier operación por parte de la empresa. Esta reducción se consigue mediante la disposición en común de las capacidades específicas de cada uno de los socios cooperantes, y la consecución de economías externas. En este caso, la cooperación permitirá aumentar las fortalezas internas de las empresas, gracias al incremento de recursos, al hacerlos más seguros, y a mejorar su utilización. Razones de este tipo que pueden conducir a la cooperación pueden ser: compartir riesgos de costes, compartir recursos físicos y tecnológicos, etc. 2) *Razones competitivas*, que tienen por objetivo el reforzar las oportunidades competitivas de las empresas, que forman parte de la cooperación. La conjunción de ventajas competitivas, la integración de procesos productivos, la sinergia de medios, entre otras, son razones suficientes para llegar a un acuerdo de cooperación. 3) *Razones estratégicas*, cuya finalidad es facilitar o aportar nuevas posiciones estratégicas a los cooperantes. El caso más típico es el lanzamiento de un nuevo producto.

⁴ La subcontratación constituye un esquema de descentralización, desconcentración o desagregación de los procesos productivos basados en la cooperación entre empresas, que consiste en una operación por la cual una empresa, llamada contratista, confía en otra, llamada subcontratista, la realización de una parte de los actos de producción de servicios, conservando la responsabilidad económica final. El contrato puede consistir en los servicios del producto completo o sólo las partes. Esta relación implica especificaciones técnicas de productos y procesos, lo que significa a la vez procesos de aprendizaje y transferencia tecnológica a las empresas subcontratistas.

de calidad y seguimiento, y la transferencia tecnológica y la capacitación como medios de aprendizaje de las firmas y su impacto en el prestigio de las subcontratistas.

Tipo de servicio y modalidades de subcontratación

Si bien es cierto que las PYME han subcontratado a otras firmas alguna vez, la recurrencia a ésta ha sido en distinta frecuencia. Esta variación está relacionada a la diferencia de propósitos y objetivos. Algunas de estas empresas recurren a la subcontratación para resolver requerimientos de producción coyunturales, a diferencia de otras que consideran a la subcontratación como un medio permanente y duradero tendiente a desverticalizar y flexibilizar la tecnoestructura de la firma.

Las PYME establecen un vínculo eventual con otra firma principalmente cuando su capacidad instalada no le es suficiente para cubrir los pedidos en las épocas de pico de demanda oportunamente; entonces, se ve obligada a buscar a alguna firma, normalmente de similar tamaño o más pequeña, para cubrir esta restricción. Esta modalidad de subcontratación es denominada por los especialistas como «subcontratación de capacidad»⁵ y es la de mayor utilización en el sector de PYME textiles exportadoras. A través de ésta, las firmas, en especial las de confecciones, contratan principalmente servicio de confección completo, es decir, una prenda de vestir como unidad.

En menor incidencia, la PYME parecen mostrar menor utilización de la «subcontratación por especialidad». No obstante, las firmas que han adoptado esta modalidad muestran que la cooperación entre las firmas es más duradera en el tiempo y, además, hay una clara búsqueda de la empresa contratista de reconvertir su tecnoestructura en formas más flexibles y con mayor capacidad de adaptación a los mercados volátiles. De esta manera, la firma aprovecha las capacidades externas a ella, contratando otras empresas a través de servicios especializados, a la vez que no invierte en capacidad instalada, y puede de esta manera aumentar su liquidez y el capital de trabajo⁶.

Comparando ambas modalidades, vemos que en la primera las PYME buscan suplir su limitada capacidad de inversión y renovación de maquinaria, a la vez que se cubren del riesgo de incrementar la subutilización de la capacidad instalada en las épocas de baja demanda. En el segundo caso, se trata de un replanteo de la manera cómo obtener mejores resultados en la productividad y competitividad en el mercado, a partir de la flexibilización y especialización, modificando la verticalidad interna de la firma.

La incidencia de la subcontratación por capacidad (coyuntural) puede ser explicada, a su vez, teniendo en cuenta la evolución del entorno económico del país en los últimos veinte años. Las variaciones macroeconómicas y la inestabilidad desfavorecieron el terreno de la cooperación entre las firmas, condujo a los empresarios a confiar en la integración vertical antes que una estrategia de desverticalización y aprovechamiento de las capacidades externas a la firma.

Tamaño de la firma subcontratista y los criterios de elección

⁵ Respecto a esta variable encontramos dos tipos de subcontratación identificables de acuerdo a los objetivos y la incidencia de las partes intervinientes, que pueden ser: i) *La subcontratación de capacidad* de coyuntura que tiene por objetivo subsanar la insuficiencia momentánea o imprevista de la empresa contratista. Esto permite a la empresa contratista regularizar su actividad productiva, pero dada la transitoriedad, genera incertidumbre para los subcontratistas. ii) *La subcontratación de especialidad* o estructural, que es una forma de subcontratación que se utiliza de manera permanente por parte del contratista, cuando no desea acometer una parte específica de la producción por no tener la especialización o los medios suficientes, o por resultar poco rentable. Aquí se produciría una verdadera división y especialización del trabajo. Como veremos más adelante, la modalidad de subcontratación más difundida en el Perú es la subcontratación por capacidad.

⁶ La empresa AAG nos muestra las ventajas que tiene para ésta subcontratar: «... Subcontrato, porque ya no tengo la capacidad para hacerlo dentro de mi propia planta, por lo tanto, si yo quisiera producir en mi planta, tendría que comprar más maquinaria, contratar más personal, por un lado, me estoy ahorrando la inversión. Ahora, por otro lado, pierdo un poco el control de la producción porque ya no la tengo en mi planta y tengo que mandarla afuera, lo cual significa que me pueden fallar con la fecha, con la calidad, pero el evitarme hacer toda esta inversión, sobre todo para una empresa mediana como la nuestra que no tiene mucho capital, me permite ser más flexible».

De acuerdo al estudio de casos, las PYME exportadoras establecen relaciones de subcontratación con firmas de distinto tamaño. La incidencia es mayor con pequeñas empresas y menor con las medianas.

En algunos casos, la subcontrata se realiza con grandes empresas, preferentemente cuando se trata de servicios de tejeduría, teñido u otros con los que no cuenta la PYME. Sin embargo, es importante distinguir que este tipo de servicios se realiza en el mercado abierto y en la mayoría de los casos la relación se diluye cuando el servicio es cumplido y pagado⁷.

Los criterios de elección que las PYME utilizan para elegir a la firma subcontratista se basan principalmente en dos condiciones: 1) capacidad óptima y suficiente de las subcontratistas, que por lo general exigen una cantidad superior a seis máquinas por taller, y 2) calidad aceptable de los productos de acuerdo a las condiciones que implica una mercancía orientada a la exportación. Estas dos condiciones son indispensables en el momento de establecer un acuerdo entre las PYME contratistas y las firmas subcontratistas. Una tercera condición que suele estipularse en el acuerdo es el compromiso que debe asumir el subcontratista para cumplir con las fechas de entrega. Sin embargo, esta última condición solamente es posible verificarla con el resultado del trabajo encomendado. Esto implica que el inicio de un acuerdo siempre comienza con una barrera muy alta de desconfianza e incertidumbre para la PYME contratista, que va disminuyendo en la medida que la subcontratista cumple a cabalidad con las condiciones pautadas al inicio de la negociación.

En la medida que el subcontratista cumple con el contratista, crece la confianza y se funda una relación de lealtades mutuas que ambas partes capitalizan y tratan de preservarla el mayor tiempo posible⁸.

Incertidumbre e información imperfecta en la subcontratación

Como señalamos en la primera parte de este estudio, la industria textil y de confecciones es uno de los sectores de la industria peruana más grande y complejo, y donde encontramos una mayoritaria presencia de la pequeña y microempresa.

Cuando las PYME deciden recurrir a la subcontratación tienen que enfrentar una restricción inicial: ¿cómo distinguir entre las empresas cumplidoras y las no cumplidoras en un sector tan amplio y heterogéneo? Lamentablemente, el entorno previo a cualquier acuerdo interfirma se caracteriza por la asimetría de información entre la contratista y la subcontratista, lo que incrementa el margen de incertidumbre especialmente para la primera. En países como Perú, este espacio de incertidumbre es mucho más evidente, por el débil soporte institucional con el que cuentan los agentes de la industria y el comercio.

El estudio de casos nos muestra que las PYME no disponen de la información suficiente para ampliar y evaluar las potenciales firmas subcontratistas, lo que en muchos casos esta incertidumbre se convierte en desconfianza y escepticismo frente a la subcontratación. Por ello, para muchas PYME la subcontratación sólo es una alternativa de «emergencia», una opción de corto plazo para cubrir su insuficiente capacidad productiva.

El incumplimiento a los requerimientos o en los plazos de entrega no sólo perjudica la base de confianza de las firmas en acuerdo, sino que reproduce y expande la desconfianza a todo el sector implicado, además que pone en cuestión la eficiencia del modelo de subcontratación⁹.

⁷ Este tipo de servicio de terceros con poca presencia de capacitación, transferencia tecnológica, pertenece a relaciones puramente de contratación, por lo que no suele ser considerado en el esquema de subcontratación.

⁸ Por ejemplo, la política que la empresa de confecciones AAD implementa con sus subcontratistas cumplidores, procura mantener el vínculo con éstas dotándoles, en algunos meses, de cargas de producción exiguas pero permanentes: «... también tenemos lealtad con nuestros subcontratistas, al que trabaja bien procuramos darle trabajo todo el año aunque sea un poquito».

⁹ El clima de informalidad y de incumplimiento es una barrera para la práctica de la subcontratación, como lo manifiesta el propietario de la empresa AAC: «...para el mercado exportador tienes que ser muy serio, en cuanto a plazos de entrega, a calidad del producto. Muchas veces, sabemos que vamos a entregar un producto a pérdida pero tenemos que cumplir, no damos marcha atrás, cumplimos con los plazos, entonces la gente del exterior, eso lo aprecia a pesar de todo... Hay mucho informalismo en este país; se comprometen a entregas que no pueden cumplir; en el camino hacen cualquier

Implicancias del control de calidad y el seguimiento

Un aspecto que merece ser mostrado en los acuerdos de subcontratación entre las firmas es la práctica de seguimiento y control de calidad a las subcontratistas en sus propios talleres, lo que permite a la PYME contratista *in situ* asegurarse de la calidad del producto requerida para exportar¹⁰. No obstante, para otras PYME entrevistadas, el seguimiento y control del trabajo son tareas que presentan dificultades para realizarlos porque muchas de las empresas subcontratistas no permiten un control de calidad permanente de su trabajo.

Analizando la tendencia general de las PYME, puede afirmarse que el seguimiento y control de calidad a las subcontratistas son condiciones indispensables que les ha permitido monitorear y garantizar la calidad del producto y las entregas en el tiempo oportuno, tan importante en las negociaciones de exportación. Si no hay buenos controles y seguimiento, las consecuencias se extienden y complican el cronograma de compromiso asumido por el contratista con el cliente, el banco, los proveedores, etc. Este es un riesgo que puede «malograr» la reputación y seriedad de la firma contratista y llevarla a la quiebra¹¹.

La disposición de aprender y de cambio del subcontratista es también un aspecto que las PYME han evaluado como importante a lo largo de su experiencia como contratistas, y que facilita el acceso a los controles en los talleres.

La transferencia tecnológica y la capacitación como medios de aprendizaje y su impacto en las firmas subcontratistas

Un rasgo de las PYME comprendidas en el estudio de casos está relacionado con la dinámica de la capacitación y la transferencia de tecnología de las contratistas a las subcontratistas durante el proceso de trabajo entre las firmas. La información obtenida permite afirmar que las pautas de calidad, el seguimiento y control que realizan las PYME contratistas son recursos que las firmas subcontratistas aprovechan para acumular un *know-how* apreciable. Sin embargo, en la mayoría de casos analizados, esta transferencia no es complementada con capacitación sistemática, como sí ocurre en las grandes empresas exportadoras. Sólo en algunos casos, la capacitación es un requerimiento indispensable para poder llegar a un acuerdo y obtener mejores resultados en la productividad y calidad del producto.

El seguimiento y controles al proceso de producción y calidad del producto ha permitido a las subcontratistas, por ejemplo, aprender y tener una conciencia del «minutaje» como un indicador indispensable en el control de la productividad, además de ponderar adecuadamente las condiciones habituales de trabajo en los talleres como la limpieza, el orden, etc.

La dinámica de transferencia a través de la subcontratación es muy importante para las subcontratistas, porque les significa adquirir un *know-how* validado que difícilmente podrían adquirir por cuenta propia, habida cuenta de sus restricciones para invertir en cursos u otro

cosa o entregan cualquier producto que sé yo, salvo el caso de empresas grandes, de confeccionistas que tienen una trayectoria de muchos años, empresas verticales, integradas, que son las únicas que van a sobrevivir...»

¹⁰ AAH resalta la importancia del control y seguimiento al trabajo de las subcontratistas: «...uno tiene que conocer con quién trabaja mirar y no decir por teléfono y preguntar cuánto puede hacer, sino uno tiene que ir a controlar y asegurarse de que tengan una línea disponible para poder trabajar lo que se requiere. Ya uno conoce este negocio y sabe que con tal cantidad y tales máquinas se puede trabajar tal cantidad de prendas; entonces, si uno ve que en esas máquinas se ha hecho un muestreo, un desarrollo, uno sabe si los operarios están preparados para esto, o sea, si la planta está preparada para esto, entonces uno puede tener cierto nivel de control y darse cuenta de que sí se puede hacer en un tiempo adecuado, pero para eso uno tiene que estar preparado».

¹¹ El testimonio del propietario de AAC es muy esclarecedor al respecto: «...para subcontratar tiene que tener muy buenos controles y personal muy especializado, porque si no la subcontratación puede ser de una magnitud catastrófica, ... yo recibo una carta de crédito y usted va a un banco con la carta de crédito, teniendo las garantías del caso, el banco le adelanta el capital para financiar la exportación que es el 60 u 80 por ciento del valor de la carta de crédito, con eso empieza a comprar todos los insumos y a fabricar; ¿qué pasa si usted fabrica defectuosamente el producto?: se lo rechazan. Entonces, usted está endeudado con el banco, el banco viene, ejecuta la garantía, le quitan sus máquinas, su edificio, le quitan su fábrica o le quitan su inmueble... entonces es como andar en una cuerda floja. Mucha gente ha hecho eso y ha tenido una caída grave, o sea, la exportación no es tan poco fácil, tiene sus riesgos que son graves, es decir, uno se juega la vida en una exportación, se juega la empresa...»

medio. De otro lado, este intangible que los subcontratistas van acumulando se convierte en elemento de reconocimiento y prestigio en el mercado de la subcontratación. De esta manera, un efecto concomitante al aprendizaje es la posibilidad de estas firmas de ampliar sus oportunidades de ser subcontratados por otras empresas, y de otro lado, les permite prepararse para exportar por cuenta propia en el futuro.

Los principales problemas que enfrentan las PYME con los subcontratistas son la calidad del producto y el incumplimiento en el plazo de entregas. El primero, puede estar reflejando la falta de capacitación de las subcontratistas, además de los problemas en el seguimiento y control del trabajo por parte de las firmas contratistas. No obstante, esta restricción es superada en la medida que las firmas subcontratistas van adquiriendo más experiencia y conocimiento para confeccionar el producto con la calidad requerida. En otros casos, la solución pasa por cambiar de subcontratista, y por ello, la firma contratista tiene que enfrentar nuevamente el entorno de incertidumbre para elegir y contratar otra firma, lo que en fin de cuentas tiene un costo adicional considerable.

Respecto al incumplimiento en el plazo de entrega, éste parece reflejar un rasgo generalizado en la pequeña y microempresa industrial. Las PYME exportadoras son conscientes de esta dificultad y es por ello que en muchos casos el diseño de su cronograma de compromisos tiene que ser cubierto con un tiempo adicional para evitar riesgos de entregas fuera de la fecha pactada con los importadores¹².

Otros problemas que se presentan para las PYME con menor incidencia son: la rotación de subcontratistas, muy frecuente en el caso de textiles que pagan servicio de terceros especializados; las variaciones de precio de los servicios; y, las restricciones de acceso de las contratistas para hacer el control de calidad, aspecto que ya analizamos anteriormente.

La experiencia de la PYME como subcontratista

Un rasgo importante de las PYME exportadoras que nos permite analizar y comprender mejor el relativo éxito en el mercado de exportación es su experiencia anterior o actual como subcontratistas. En casi todos los casos analizados, las PYME han trabajado como subcontratistas para otras empresas grandes y medianas que producen para el mercado externo. En el caso de las PYME de confecciones, el tipo de servicio que realizan es la confección de prendas completas.

De acuerdo al estudio de casos, la principal ventaja de producir como subcontratista es, por un lado, el asegurarse carga de producción durante las épocas en que no exportan por la baja de la demanda, que a su vez está sujeta al carácter estacional del producto, y por otro lado, la subcontrata les resulta siendo una modalidad eficiente para aprender más del *know-how* de la contratista.

La subcontrata: experiencia importante para las PYME en el aprendizaje y su conversión a firma exportadora

Una característica que se reitera en la evolución de las PYME hasta cuando comenzaron a exportar por cuenta propia, es su experiencia previa como subcontratistas de medianas o grandes empresas textiles, con quienes aprendieron a tener una «conciencia de la calidad», a ponderar la importancia de los controles de productividad y calidad. La experiencia permitió a las PYME acortar el proceso de aprendizaje y la validación de su capacidad de poder producir para el mercado de exportación¹³.

¹² La prevención al riesgo de incumplimiento a las fechas de entrega adicionando un período de tiempo es mostrado en la experiencia de AAG: «... a veces hay problemas en el tiempo de entrega. Siempre se demoran, por eso siempre que me dicen una semana, yo me cubro con otra semana más. A veces problemas de calidad, pero eso se soluciona».

¹³ AAG comenzó a producir dando servicios de confección a grandes empresas como NETTALCO. Esta experiencia le sirvió para luego dar «el salto» como exportador directo: «... comenzamos muy pequeños, con diez, doce máquinas y empezamos a dar servicio a empresas exportadoras y estuvimos así durante un año y medio dando servicios, hasta que tuvimos nuestro primer cliente afuera, en España, y comenzamos a exportar poco a poco. Nuestra primera exportación fue a fines de 1991 e inicios de 1992 y así fuimos creciendo, comprando más máquinas... Ya prácticamente

No obstante, la mayoría de PYME entrevistadas no tienen en perspectiva mantenerse como subcontratistas siempre. Por el contrario, la aspiración de los empresarios es llegar a integrar su empresa hacia atrás, de modo que su tecnoestructura quede integrada verticalmente. Esta tendencia se refuerza si tomamos en cuenta el carácter coyuntural que tiene la subcontratación para la mayoría de empresarios por razones de desconfianza e incertidumbre aludidas en el análisis precedente.

Tomemos el caso de una firma. AAF es una mediana empresa que dedica el 80 por ciento de su producción a la subcontrata para firmas grandes exportadoras como TEXTIL DEL VALLE y COFACO; tiene en sus planes futuros dedicarse a producir para su propio mercado. La subcontrata para AAF es no sólo una posibilidad de tener carga a lo largo del año, sino que le permite prepararse para dar el próximo salto para exportar no el 20 por ciento sino el 80 por ciento por cuenta propia. Sin embargo, aun cuando llegue a producir para sí misma, AAF siempre destinaría una parte de su capacidad para hacer servicio como subcontratista, porque esta modalidad le permitiría cubrir los meses cuando no tenga mercado donde exportar.

1.3. Acceso al mercado de exportación

Uno de los indicadores más importantes que explican el nivel de desempeño de las PYME textiles y de confecciones exportadoras es su acceso al mercado. En este acápite nos ocuparemos del tipo de mercado y sus características, modalidades de contacto e inserción, requerimientos que tienen que cumplir la PYME y principales dificultades.

Características de mercado y las ventajas del mercado interno

En casi todo los casos estudiados, la decisión de exportar respondió a la necesidad de buscar una alternativa al mercado interno. La prolongada crisis y la constante caída de la demanda local hicieron que las PYME se vieran obligadas a voltear su mirada al mercado externo y alternar con el mercado interno¹⁴; para muchas firmas éste fue el inicio de su experiencia como exportadores. Sin embargo, para otras la experiencia previa en el mercado interno se inició con distribuidores y tiendas que atendían a una demanda de alta exigencia en calidad. Esta experiencia previa es percibida por las PYME como un factor determinante para dar el salto al mercado de exportación¹⁵, al igual que su experiencia como subcontratistas de grandes empresas exportadoras.

exportábamos casi el 50 ó 60 por ciento de la producción, el resto hacíamos servicios y poco a poco fuimos creciendo hasta comprar este local en donde estamos actualmente y exportamos el 100 por ciento de la producción... el hecho de haber trabajado un año y medio, casi dos años dando servicios a empresas más grandes, nos ayudó a aprender cómo eran los controles de calidad, cómo se trabaja para exportación. Algunas empresas grandes son muy exigentes, entonces ellos un poco como que nos enseñaron... Es muy importante pasar la subcontratación; te ayuda bastante porque aprendes muchas cosas, porque no puedes darte el lujo de cometer tantos errores cuando vas a exportar directamente... el hecho de darle servicios a una empresa más grande te ayuda, te permite aprender cosas en el camino que no puedes aprender experimentando. Es una especie de aprendizaje el pasar por la subcontratación, pero es importante, para saber conceptos de calidad, saber todo lo que significa los plazos de entrega». La empresa AAH también ejemplifica la importancia de la subcontrata para llegar a ser exportador: «...generalmente una etapa es hacer servicio de confección a un exportador, una primera etapa en la que uno hace trabajos, logra controles de calidad, luego uno consigue confianza con el importador; el importador le pide que uno haga todo el trabajo, hasta un despacho y de ahí uno se va encaminando en el conocimiento y puede dar el salto ya a exportar...»

¹⁴ La decisión de exportar para muchas PYME está marcada por las condiciones macroeconómicas, la depresión del mercado y el clima de informalidad con que tenían que competir en el Perú en los últimos veinte años principalmente. El propietario de AAC nos describe esta situación: «...ante el hecho de no poder competir contra el mercado de Gamarra, por la informalidad, nos vimos ante la posibilidad de ser informales o ser exportadores, y optamos por exportar. La devaluación nos obligó a buscar un mercado de exportación, buscar una moneda más fuerte, significó para nosotros exportar. La hiperinflación y la informalidad fueron las causas que nos permitieron impulsarnos al mercado externo».

¹⁵ Para la empresa AAH, la experiencia previa en el mercado local es un factor que lo impulsó a penetrar el mercado de exportación: «... la experiencia ha hecho que primero trabajemos el mercado interno a un nivel por decir de clase social B, luego llegando a una clase social C y B. Fuimos trabajando para boutiques, a tiendas grandes; en ese tiempo teníamos como cliente Bon marchè, lo que antes era Sears, y luego de ahí el salto fue exportar, en el 1988 empezamos a exportar».

De otro lado, el estudio de casos revela que seis de las diez firmas entrevistadas orientan su producción al mercado local en la actualidad, además del mercado exterior. Esta combinación responde a una estrategia de las firmas a cubrirse los riesgos de altibajos y el carácter estacional del mercado exterior, es decir, cuando las firmas no exportan orientan su producción al mercado local, y viceversa¹⁶. En otros casos, las firmas se mantienen en el mercado local porque tienen un posicionamiento y prestigio ganados en el mercado interno durante mucho tiempo y que es aprovechado como una ventaja frente a la competencia. Sin embargo, la permanencia de las PYME exportadoras en el mercado local también respondería a la débil inserción en el mercado exterior, no obstante haber logrado cierto nivel de «éxito» en el mercado exterior. Esta limitación se debe principalmente a las restricciones de infraestructura, capital y tecnología que limitan la capacidad productiva de la firma así como la capacidad de asumir mayores compromisos con los clientes. Asimismo, la limitación de recursos para gastos de las PYME para el mercadeo directo (realizar viajes o participar en eventos de mercadeo como las ruedas de negocio en el extranjero, etc.) es también una barrera que no permite a las PYME insertarse con más solidez en el mercado de exportación.

Los clientes de marca

Coincidiendo con los diversos estudios realizados sobre el sector textil y de confecciones, las PYME tienen como principales clientes a empresas que desarrollan marcas reconocidas en el ámbito mundial (Gap, Nike, etc.), cuya estrategia tiende cada día más a recurrir a países productores de bajo costo de mano de obra, materia prima disponible y rápido abastecimiento (OIT, 1996). Estas PYME producen artículos para sus clientes, con parámetros muy exigentes en materia de diseño y calidad. Las transacciones se realizan a través de agentes, los cuales son quienes realizan la negociación de manera directa, controlan la producción de las firmas y son elementos de enlace con los intermediarios, y éstos a su vez con las empresas de marca en los países de destino. Asimismo, cabe señalar que algunas PYME vienen trabajando bajo la modalidad de catálogo con sus clientes, lo que les obliga a tener una alta flexibilidad y rapidez en la adopción de los modelos y diseños de los productos¹⁷.

País de destino y el factor de cercanía

La composición de los principales países de destino de las PYME refleja más o menos la tendencia mostrada en el anterior capítulo. El estudio de casos muestra que los principales mercados son Estados Unidos, Chile, Comunidad Andina, MERCOSUR y México.

La importancia de Estados Unidos como país de destino de las PYME se explica por un conjunto de factores que facilita el entorno de inserción para los productores de textiles y confecciones en este mercado. Entre los principales tenemos el tamaño del mercado, la cercanía geográfica, la existencia de acuerdos comerciales que benefician a los países andinos, y la existencia de un sistema de cuotas para los productos asiáticos¹⁸. Cabe resaltar también la importancia para las PYME del mercado chileno y de los países que conforman la Comunidad

¹⁶ La estrategia de mantenerse entre el mercado local y el de exportación responde a la necesidad de cubrir los riesgos de baja de la demanda en cualquiera de los dos. La empresa textil AAA nos muestra esta estrategia dual implementada: «...si yo tuviera tres o cuatro países donde yo estoy exportando, el día en que me falle mi mercado local, puedo repotenciar mis exportaciones. Si mañana se me cae Ecuador, Bolivia o Chile, tengo mi mercado local, puedo repotenciarlo. Con lo que hay ahorita con mi mercado local y como está la situación tengo un riesgo potencial fuerte, porque si no recupero y no estoy preparado para exportar ahí nada más quedó... claro, entonces siempre tengo que diversificar el mercado».

¹⁷ El caso de AAC nos sirve como ejemplo para describir la importancia de la negociación con los agentes comerciales para exportar: «...hemos vendido antes a otras tiendas, todo por intermedio de agentes, que son los que hacen la intermediación con el comprador americano, el agente tiene varias funciones, no sólo es intermediario, sino también supervisa la producción etc. Tiene que garantizar el producto que está recomendando al comprador».

¹⁸ AAB es una firma textil y de confecciones que exporta a Estados Unidos por las ventajas que presenta este país: «...exportamos a Estados Unidos, uno, por el tamaño del mercado; dos, la ventaja que tenemos de entrar con arancel cero por ahora; y tres, la distancia, sobre todo».

Andina. La cercanía y los menores costos de mercadeo y negociación serían los principales factores que explicaría la presencia de la PYME en estos mercados.

Modalidades de inserción en el mercado exterior y contacto con el cliente

Las PYME han implementado diversas modalidades combinadas de inserción en el mercado de exportación. Como muestra el estudio de casos, evidenciamos una gran incidencia en que los empresarios de las PYME tuvieron que establecer un contacto directo y personal con sus clientes. Esta modalidad permitió a las firmas superar el umbral de incertidumbre que se produce cuando la negociación no es directa, a la vez que le facilita negociar las condiciones y llegar a un trato final de manera directa.

Otra de las modalidades recurrentes de las PYME es a través de agentes en el exterior con quienes se negocia las condiciones de calidad, volumen y precio. Asimismo, el acuerdo de negocio también se realiza cuando el cliente busca al productor y pactan allí las condiciones de entrega. De otro lado, es importante notar la importancia de las ruedas de negocio como un espacio de contacto y negociación de gran importancia para las PYME, pues en muchos casos se trata de reuniones propiciadas por instituciones gubernamentales como PROMPEX cuyo soporte institucional permite mostrar una mayor diversidad de productos y reducir la percepción de riesgo de los compradores potenciales, respecto a los pequeños productores¹⁹. No obstante, cabe observar que la promoción de la PYME exportadora a través de la acción de las instituciones gubernamentales, todavía no es un medio que involucre el amplio potencial de la PYME exportadora, pese a las mejoras que han experimentado en los últimos años, como lo muestra la experiencia de PROMPEX.

Cuadro 3.1. Modalidades de contacto e inserción al mercado de exportación de las PYME

Modalidad	Casos
Contacto personal/viajando al exterior en busca del cliente	6
A través de agentes, pero sin salir del país	3
El cliente acude a la empresa	3
Ruedas de negocio promovidas	3
Contacto a través de los gremios	1

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

Requisitos para exportar y los problemas que afectan a las PYME

La fórmula fundamental que las PYME han tenido que cumplir para exportar son el cumplimiento de la calidad de acuerdo a los parámetros solicitados, un precio competitivo, y realizar oportunamente las entregas. En muchos casos, estas exigencias se convirtieron al principio en medios de aprendizaje y un reto para las PYME.

Pero a la vez la experiencia de exportación le ha significado a la PYME enfrentar diversos problemas asociados a: manejar su estructura de costos y lograr un precio competitivo; la restricción de financiamiento oportuno; y las dificultades para preparar oportunamente la producción y las entregas en los plazos fijados con el cliente. De otro lado, no podemos soslayar las dificultades asociadas a la falta de una conciencia de calidad en toda la cadena de

¹⁹ Los importadores en el exterior muestran mayor desconfianza a las pequeñas empresas para iniciar un trato comercial. El caso de AAF nos ayuda a analizar esta dificultad que enfrentar las PYME: «...obtuve mi primer contacto a través de un contacto personal, lo hemos trabajado este cliente por ocho meses casi un año, un seguimiento permanente. El hombre no se decidía a trabajar con nosotros; nos veía de repente un poco chicos como para poder atenderlo y hasta que hicimos una producción de prueba y salió bien; y ahora, más bien somos nosotros los que estamos buscando otro tipo de cliente, porque este cliente ya no cubre nuestras expectativas».

producción²⁰, es decir, no todos los agentes involucrados en la producción cuentan con una calidad homogénea necesaria para garantizar un buen producto.

En algunos casos, la búsqueda de compradores le puede significar a las PYME altos costos y gastos en el mercadeo del producto, a veces sin ningún resultado concreto. Si la PYME elabora productos de costo y precio unitario altos (como un abrigo de alpaca), la inversión en muestras es bastante alta, y puede significarle un incremento en el costo marginal de la producción, especialmente si tenemos en cuenta que el envío de muestras no siempre deriva en una negociación positiva para el productor²¹.

De otro lado, el mercado de exportación también supone una serie de condiciones a los productores exportadores textiles y de confecciones relacionados con el uso de tecnologías limpias y productos ecológicos, que cada día tienen más importancia en Estados Unidos, Unión Europea y Japón, y están sustentados en certificaciones internacionales que aprueban la calidad del producto²². En el futuro, este rasgo del mercado mundial se expandirá aún más, y puede convertirse en una amenaza para las PYME productoras que no estén preparadas para cumplir los requisitos estipulados en los acuerdos comerciales de la OMC.

Asimismo, un aspecto de menor importancia, pero presente en las firmas, es la necesidad de conocer los trámites y documentación para exportar. Al principio, fue una tarea que resolver de las PYME, y que, muchas veces, obstruyó y demoró la negociación con los clientes.

1.4. Acceso y manejo de tecnología e infraestructura

La información obtenida en el estudio de casos respecto a la infraestructura y tecnología de las PYME corresponde a la percepción y opinión de los empresarios respecto a las inversiones en maquinaria, etc. No obstante, el tema de la tecnología abarca una amplia gama de componentes y procesos que solamente sería posible precisar en estudios más especializados y de mayor detalle en el tema tecnológico. Sin embargo, hemos de mostrar algunos rasgos que nos ayuden a analizar la tecnología como factor de desempeño de las PYME textiles y de confecciones exportadoras.

En principio, la inversión en maquinaria que han realizado las PYME es diversa con valores que van desde 35.000 dólares hasta los 600.000 dólares. Esta inversión ha sido hecha de manera permanente durante el tiempo de vida de la empresa. Para algunas firmas, la renovación de maquinaria les ha sido muy difícil, habida cuenta de las limitaciones para invertir en tecnología nueva y de punta. Se ha podido evidenciar en las firmas estudiadas la existencia de maquinaria de punta o cercana a esta tecnología y también maquinaria con niveles de obsolescencia variados.

²⁰ La falta de un estándar de calidad de todos los agentes del proceso productivo para exportar sigue siendo uno de los principales problemas de las PYME exportadoras, principalmente de aquellas que provienen de la subcontratación. La firma AAB nos muestra esta restricción en su experiencia: «... yo sigo pensando que el hecho de crear una conciencia exportadora en los proveedores de servicios acá también es un problema para exportar».

²¹ Este riesgo referido al alto costo de las muestras en algunos productos es reseñado por la firma de confecciones AAD: «... ahora la cantidad de pícaros que llegan porque creen que yo les voy a regalar una muestra, una muestra mía cuesta 150 dólares y yo no se la puedo regalar a nadie. Es enorme la cantidad de gente que me hace perder el tiempo; también es enorme porque creen que se pueden llevar una muestra gratis. Yo te puedo regalar un polo de 5 soles pero no te puedo regalar un abrigo de 150 dólares».

²² La exigencia creciente de productos ecológicos en el mercado internacional es cada día más presente. AAC nos detalla la importancia de estas condiciones: «...ahora se está tomando conciencia de lo que es la ecología o de lo que llaman productos orgánicos en el exterior, o acá llaman ecológicos. Hemos estado en ferias en Europa, las más importantes, ...y la idea es que sean productos biodegradables y que al final no contaminen el ambiente, etc., toda una filosofía. En lo que son prendas de vestir, en EE.UU., son un poco exigentes respecto a eso, porque ha habido varios escándalos con empresas grandes que han sido engañadas, que al final al hacerse los análisis se ha comprobado que no era algodón orgánico, que había rastros de metal pesado, colorantes o que se yo... En Japón hemos tenido un pequeño cliente, pero pequeño también porque había un problema de alergia en los bebés, usar ropa interior que había pasado por un proceso de tintorería, que podría causar ciertas alergias en los bebés, entonces preferían el algodón netamente natural o un proceso especial, en el que se usan detergentes especiales que no causan ninguna alergia ni nada de eso, productos totalmente biodegradables. Es un mercado nicho en donde existen varias empresas internacionales de supervisión, de certificación, etc., que certifican digamos el producto, desde el sembrío, hasta el producto acabado».

Esta composición tecnológica, si bien es adaptada lo mejor posible, siempre presenta problemas de productividad por la heterogeneidad tecnológica, principalmente por la obsolescencia de la maquinaria. Solamente en cuatro de las diez empresas entrevistadas los empresarios manifestaron tener tecnología de punta en la totalidad de la planta.

Es conveniente reiterar algunos puntos referidos a los problemas de productividad y competitividad que presentan las PYME, y que hemos señalado líneas atrás. Para las PYME, la competitividad vía precio se resuelve básicamente reduciendo al máximo los costos de producción, principalmente los laborales. Como la innovación de tecnología de las PYME es lenta por la poca capacidad de inversión en tecnología de punta, la vía más factible de llegar a un precio competitivo es reduciendo los costos laborales, entre otros. En la medida que las PYME enfrenten esta restricción, las posibilidades de ser más competitivos será una tarea difícil, ya que dependerán de su capacidad de innovación. Por ello, es imprescindible que las PYME dispongan de líneas de financiamiento y asistencia técnica para renovar su tecnología y puedan competir en el mercado externo en mejores condiciones.

1.5. Acceso al crédito y financiamiento

El nivel de desempeño y éxito en el mercado de exportación de las PYME textiles y de confecciones, descansan, en buena parte en el nivel de acceso al crédito para el financiamiento de sus campañas o pedidos. Las PYME exportadoras vienen usando diversas fuentes de financiamiento, principalmente el de la banca nacional, de quienes obtienen créditos directos o cartas fianza para sus operaciones de exportación. De otro lado, el estudio de casos muestra que algunas firmas tienen que completar el financiamiento con recursos propios para poder cumplir en los plazos pactados con el cliente.

No obstante, las PYME no siempre cuentan con el financiamiento en el momento en que lo necesitan, por lo que muchas veces tienen que financiar parte de la producción con recursos propios y con adelantos en efectivo del cliente. En este caso, la confianza del cliente con el productor es un elemento fundamental para que esta modalidad funcione. Asimismo, algunas de las PYME recurren al crédito de materia prima pero en períodos muy cortos por lo que resulta un mecanismo muy limitado.

Cuadro 3.2. Fuente de financiamiento a la que recurre la PYME exportadora textil y de confecciones

Fuente-modalidad de financiamiento	Casos
Banca Nacional	10
Recursos propios	4
Adelanto del cliente importador	1
Proveedor de materia prima	1
ONG	1

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

Los principales problemas que los empresarios de las PYME perciben respecto al acceso al crédito, se relacionan a la escasez de liquidez en el sistema bancario nacional, la ausencia de líneas de crédito adecuadas, la insuficiencia de garantías para acceder al crédito y las restricciones y demoras en la consecución de cartas de crédito. Si bien es cierto que la iliquidez del sistema financiero nacional actualmente afecta a todos los sectores de la economía y en particular al manufacturero textil, las PYME sufren aún más esta restricción, ya que, a diferencia de la gran empresa, la mayoría de PYME no tienen acceso a créditos fuentes internacionales — recursos financieros de menor costo —, dependiendo sólo de la oportunidad, liquidez y costo financiero ofertado por la banca nacional.

Por otro lado, las insuficientes garantías de las PYME, limitan el monto de crédito otorgado por las entidades financieras, así como la negociación de plazos y costo del crédito. Mientras que

la gran empresa, respaldada con mayor valor patrimonial, tiene acceso a montos que le permiten hasta negociar plazos y costo de los recursos a obtener de los bancos.

Esta situación pone en evidencia la relación entre el tamaño de las firmas y las oportunidades de acceso a financiamiento productivo. Los estudios de caso muestran que las pequeñas empresas tuvieron mayores barreras de acceso al crédito y otorgamiento de cartafianza, respecto a las medianas empresas.

1.6. Acceso a la información y asesoramiento

La mayor parte de las PYME entrevistadas empezaron su experiencia como exportadores sin orientación ni asesoramiento. El aprendizaje se realizó con el contacto de los primeros clientes, casi en todos los casos agentes. Solamente en dos casos las firmas tuvieron apoyo en orientación, información y acceso al mercado de exportación al inicio.

Cuadro 3.3. Apoyo recibido por las PYME exportadoras textiles y de confecciones

Condición	Al inicio	Ahora
Recibió apoyo	2	8
No recibió	7	2

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

En la actualidad, casi todas las PYME del estudio de casos reciben apoyo en información y orientación de diversas entidades, principalmente nacionales, mientras que sólo dos no reciben ningún servicio. El apoyo, en aquellas firmas que lo reciben, básicamente se relaciona con presentación de contactos con clientes importadores, la participación en rueda de negocios y la dotación de información de mercado, entre otras formas de apoyo.

Cuadro 3.4. Modalidades de asistencia de información y apoyo recibidos por las PYME exportadoras textiles y de confecciones

Modalidad	Casos
Presentación y contactos de clientes importadores	6
Rueda de negocios	6
Información de mercado	4
Promoción y participación en ferias	2
Consultorías-asesoramiento productivo	2

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

El apoyo a las PYME provino de gremios empresariales (Sociedad Nacional de Industria, Asociación de Exportadores), y de PROMPEX, institución promovida por el Gobierno para promocionar las exportaciones no tradicionales. No obstante, cabe concluir que el apoyo en asistencia, orientación y asesoramiento sigue siendo insuficiente. El diseño e implementación de políticas que complementen los esfuerzos actuales del Gobierno es un imperativo para potenciar las exportaciones del sector textil, y de las PYME en particular.

Cuadro 3.5. Instituciones que participan en la asistencia de información y apoyo a las PYME exportadoras textiles y de confecciones

Instituciones	Casos	Principales aspectos
Sociedad Nacional de Industrias (gremio)	8	Información de mercado, contacto de clientes
Prompex* (gobierno)	8	Rueda de negocios, contacto de clientes, promoción en ferias
Adex** (gremio)	2	Contacto de clientes, rueda de negocios
Confiep*** (gremio)	1	Asesoría en reingeniería y aspectos productivos

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

* Comisión para la Promoción de Exportaciones. ** Asociación de Exportadores. *** Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas.

2. Empleo, condiciones de trabajo, recursos humanos y relaciones laborales en las PYME exportadoras

Considerando que el sector de la industria textil y de confecciones es intensivo en mano de obra, y más aún en el estrato perteneciente a la pequeña empresa, se ha visto conveniente considerar los principales rasgos de las PYME relacionados con el tema del empleo y los recursos humanos en las firmas, y a partir de aquéllos poder analizar algunos elementos que estarían no sólo describiendo la dinámica del sector, sino además explicando algunos factores de éxito de las PYME exportadoras. Para facilitar el análisis de este acápite hemos considerado centrar los temas en los siguientes puntos: condicionales salariales, estabilidad y formas de reclutamiento; calificación, entrenamiento y capacitación de los trabajadores; política de incentivos y recompensas; y, relaciones laborales, involucramiento y participación del trabajador en la empresa.

2.1. Condiciones salariales, estabilidad y formas de reclutamiento

Las PYME estudiadas nos han mostrado que estas firmas usan como modalidad generalizada el pago de un salario básico a los trabajadores sobre el cual se hace pago a destajo, es decir, la cantidad del pago varía de acuerdo a la cantidad que se produce. Esta modalidad permite a las PYME ejercer un mejor control de los costos de producción, convirtiendo una parte correspondiente a la mano de obra en costo variable, a la vez que es un factor concomitante que le permite al empresario controlar primariamente la productividad de la empresa.

El estudio de casos muestra que el rango de los salarios es muy variado, y en la mayoría de firmas el salario se encuentra muy cercano al sueldo mínimo legal. El valor de los salarios de los obreros que se desempeñan como operadores de máquina se encuentran en un rango de 350 a 800 soles. Estos trabajadores, en la mayoría de casos, se encuentran en condición de estables, y son considerados de gran importancia en la firma pues de su eficiencia depende mucho el nivel de productividad.

Los salarios correspondientes a trabajadores dedicados a tareas de menor responsabilidad (manuales, asistentes), el monto no supera el sueldo mínimo legal. Respecto a los trabajadores supervisores (ingenieros), la remuneración está muy por encima de los obreros, cuyos montos superan los 1.500 soles mensuales. Como es de esperarse, esta distribución de salarios de los trabajadores de las PYME nos muestra notorias diferencias entre los salarios de los estratos laborales y la correlación entre el nivel de responsabilidad y el monto ganado.

Cuadro 3.6. Salarios de los trabajadores de las PYME textiles y de confecciones por estrato laboral*

Estrato laboral de los trabajadores	Moda (en nuevos soles)
Obreros manuales-ayudantes	300-350
Obreros operadores de máquina	350-500
Supervisores	1.500-2.000

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.
*El sueldo mínimo legal = 345,00 nuevos soles mensuales (desde septiembre de 1997).

Respecto al nivel de estabilidad de los trabajadores de las PYME exportadoras, el estudio revela que las firmas mantienen un parte mayoritaria de éstos en condición de estables y que se trataría a la vez de trabajadores que se desempeñan como operadores de máquinas. El resto, está conformado por trabajadores eventuales encargados de tareas de menor responsabilidad que los anteriores. Los trabajadores eventuales rotan más que los manuales, ya que en muchos casos se trata de trabajadores muy jóvenes, de poca experiencia y que se encuentran en constante búsqueda de mejor empleo con mejor salario.

De otro lado, esta composición laboral muestra la estrategia de las PYME de mantener estables a los trabajadores de mayor calificación y responsabilidad quienes establecen un lazo de lealtad respecto a los de mayor eventualidad y con menor calificación y responsabilidad en la producción²³. Asimismo, esta modalidad permite a las PYME racionalizar y controlar la estructura de costos de la producción de la firma, principalmente manteniendo un contingente de trabajadores menos estables y a menor costo. No obstante, podemos afirmar que el nivel de estabilidad se encuentra a la vez estrechamente relacionado a la solidez de la empresa y la mayor certidumbre de su futuro. De lo contrario, ante una situación de corto plazo y mayor incertidumbre, la firma no podrá brindarle al trabajador mejor estabilidad ni mejores condiciones de trabajo²⁴.

La principal modalidad de reclutamiento de trabajadores que usan las PYME es a través de avisos públicos, además que aprovechan la extensa red de contactos de los trabajadores de su empresa. Es particularmente importante distinguir como un mecanismo de reclutamiento de las PYME la recurrencia al «Programa de Formación Laboral Juvenil Pro-joven» promocionado por el Ministerio de Trabajo²⁵. A través de este programa las firmas reclutan jóvenes con una capacitación básica y de bajo costo para desempeñar en la fábrica tareas de menor complejidad, las que luego serán más complejas y de mayor responsabilidad. No obstante, cabe aclarar que

²³ Como lo evidencia la empresa AAG a través de su experiencia con sus trabajadores: «... hay unos (trabajadores) que no duran mucho, hay otros que oscilan. Lo que pasa en este trabajo también es que hay momento en que salen avisos en el periódico en el que las industrias ofrecen pagar una pequeña cantidad extra y la gente se va a la otra empresa, pero siempre tratamos de mantener esa base leal que siempre se queda».

²⁴ Las condiciones de trabajo también van a depender del alcance y certidumbre en largo plazo de las firmas. La reflexión de la firma AAF así lo muestra: «... si yo tuviese un programa más constante, si yo tuviese un programa más claro, si tuviese horizontes más claros, yo estoy seguro que el personal tendría un nivel superior, mejores condiciones...»

²⁵ El Programa de Capacitación Laboral Juvenil Pro-joven, creado por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, de acuerdo a la ley de fomento del empleo por D.S. núm. 05-95-TR, proporciona capacitación y experiencia laboral a jóvenes de 16 a 25 años de edad de escasos recursos en ocupaciones específicas de semicalificación demandadas por las empresas del sector productivo. El programa opera convocando a entidades de capacitación precalificadas y registradas debidamente. Participa en concursos públicos para que organicen e implementen cursos de capacitación, especialmente diseñados de acuerdo a los requerimientos del sector empresarial y en función de las características de los jóvenes beneficiarios. La capacitación a los jóvenes es gratuita y el Programa brinda a los participantes un estipendio mensual para gastos de alimentación y seguro médico. Luego de esta fase, la entidad capacitadora buscará el lugar para que los jóvenes realicen sus prácticas, en función de las cartas de intención emitidas por las empresas interesadas. La fase de práctica laboral tiene una duración de tres meses como mínimo y se desarrolla de acuerdo a las condiciones establecidas por el decreto legislativo núm. 728 de la ley de fomento al empleo, esto es, mediante la suscripción de un convenio de formación juvenil que permite a la empresa contratar jóvenes practicantes por un período máximo de 36 meses, asumiendo el pago de una subvención económica equivalente, como mínimo, a una remuneración mínima y un seguro contra accidentes y enfermedades. De acuerdo a la ley, el número de jóvenes en formación laboral no podrá exceder del 30 por ciento del total del personal.

este contingente de trabajadores jóvenes tiene una alta rotación en las empresas por lo que su condición es en tendencia eventual.

Cuadro 3.7. Modalidades de reclutamiento de trabajadores de la PYME del sector textil y de confecciones

Modalidades	Número de empresas
Por cuenta propia (convocatoria pública, contactos)	9
Programa de Formación Laboral Juvenil - Pro-juven	4
Cooperativa de trabajadores	1

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

En menor incidencia, el estudio de casos mostró en una firma el uso de «cooperativas de trabajadores» para reclutar personal. Con esta modalidad el empresario no asume una responsabilidad directa con el trabajador, sino es por medio de la cooperativa que paga a los trabajadores el salario, seguros y otras obligaciones pero en condiciones menos favorables para el trabajador²⁶.

La recurrencia a medios de reclutamiento de personal como el Programa de formación juvenil y las cooperativas son claras evidencias de opciones estratégicas de las empresas para flexibilizar las condiciones contractuales y conseguir un mejor control sobre los costos de producción y de esta manera mejorar el nivel de competitividad del producto vía precio. Por ello, es sintomático que los empresarios hayan identificado en los sobrecostos una carga impuesta que no les permite competir con los precios internacionales, y traten de buscar de esta manera la fórmula de mejorar la competitividad reduciendo costos laborales²⁷. Además, como mencionamos anteriormente, existe una conciencia difundida en los empresarios de las PYME respecto a la estabilidad laboral, como un factor de amenaza que limita la competitividad de sus productos.

2.2. Calificación, entrenamiento y capacitación de los trabajadores

Un rasgo importante de las PYME y que de alguna forma es un factor que explica su nivel de desempeño está relacionado con la calificación de sus trabajadores. El estudio de casos muestra que las firmas disponen de mano de obra con experiencia y de buena calidad. Dicha composición laboral se debería principalmente a que las PYME reclutan trabajadores con experiencia anterior en otras empresas medianas y grandes con perfil exportador. Estos trabajadores se desempeñan en las PYME como supervisores u operadores de máquinas principalmente, y, como hemos señalado anteriormente, son los que tienen mayor permanencia en la empresa.

²⁶ La empresa textil AAA recurre a la cooperativa de trabajadores por las ventajas de esta modalidad, así lo muestra su experiencia: «... (la contratación de trabajadores por cooperativa) es más flexible, es mucho más flexible, prácticamente ahora con la nueva ley laboral, ya no hay tanto problema... antes era de que el empleado permanente, si querías deshacerte de él no podías sacarlo, tenías que pagarle, indemnizarlo no podías, sacarlo te hacía huelga, en cambio con la cooperativa no es así, sin embargo no es problema de costos porque la cooperativa aparte de los costos normales de las contribuciones sociales al trabajador, siempre tienen una comisión, que es un servicio que cobran».

²⁷ Los sobrecostos laborales es un tema persistente en las PYME al cual se atribuye en gran parte las dificultades de competitividad de las firmas. AAC nos revela esta realidad: «... el año pasado, hasta abril del año pasado, hemos hecho una reestructuración hacia abajo, lo que llaman un down sizing, con la idea de ser un poco más competitivo. No se trataba de un volumen de ventas sino de la calidad de las ventas, o sea, el valor agregado. Todavía no estamos llegando al famoso punto de equilibrio; estamos tratando de escoger clientes que paguen el precio del producto con mayor valor agregado, por prendas elaboradas, etc. es muy difícil llegar a eso, tenemos los famosos discos rayados de los sobrecostos, es una sombra que la tenemos encima y lamentablemente, esto está ligado a la mano de obra y eso es una desgracia para el trabajador, porque las empresas empiezan a economizar por lo que es mano de obra, porque los sobrecostos están gravando la mano de obra en vez de grabar otras cosas. En vez de grabar renta, están grabando esto y eso está mal, es un sobrecosto, es un costo adicional que va a la prenda y que tenemos que exportarlo, y es difícil que paguen ese precio a veces, estamos reduciendo márgenes hasta que llega a un punto en que ya estamos trabajando a pérdida».

De otro lado, las PYME aprendieron cuando fueron subcontratistas de empresas exportadoras. Esta experiencia ha permitido a las PYME aprender prioritariamente métodos de control y a tener una «conciencia» de la calidad. Como señalamos anteriormente, este es un factor muy importante en el desempeño de las firmas en el mercado de exportación²⁸.

No obstante, muchas de las PYME también tienen que capacitar su propio personal. Generalmente se trata de trabajadores que llegan a la firma con poca o nula experiencia y empiezan desempeñando tareas de menor responsabilidad, pero que gradualmente van adquiriendo mayor experiencia y también tareas de mayor complejidad en la producción.

La capacitación es una labor con muchas limitaciones y restricciones para las PYME porque no cuentan con los recursos suficientes para montar una «escuelita» como sí la implementan las grandes empresas exportadoras²⁹. El aprendizaje se realiza transfiriendo los conocimientos de los obreros más calificados a los menos calificados en el mismo proceso productivo. Esto hace que las PYME muchas veces tengan que asumir pérdidas en materiales y en productos mal confeccionados; además, el operario antiguo y calificado no siempre resulta siendo un buen instructor. Por ello, el proceso de transferencia es muchas veces lento y acarrea gastos y pérdida de productividad³⁰.

Como señalamos anteriormente, las PYME exportadoras cuentan con un núcleo básico de trabajadores de alta calificación sobre el cual se asegura el nivel de eficiencia de producción alcanzado. Frecuentemente, las PYME exportadoras tienen que enfrentar y compensar la «fuga» de sus mejores trabajadores a empresas que ofrecen mejores salarios y condiciones de trabajo. Este desplazamiento laboral es percibido por los empresarios como una amenaza constante a la eficiencia de su empresa y que muchas veces es cubierto con retraso y dificultades.

Otra de las dificultades que las PYME tienen que enfrentar para capacitar a sus trabajadores se relaciona a la oferta de formación en el sector. En el Perú aún no se ha consolidado la base de formación técnicoindustrial para el sector textil, y principalmente de confecciones. Como demostró un estudio realizado por PIRKA en 1998, la oferta institucional de capacitación no cuenta con el perfil adecuado a los requerimientos industriales y de mercado exigentes de hoy. Por ejemplo, en el caso de la industria de confecciones, en la mayoría de casos se trata de centros de instrucción de confeccionistas artesanales y por lo tanto no responden de manera adecuada a la demanda productiva industrial de una empresa exportadora. No obstante los esfuerzos de renovación del SENATI, creemos que todavía persisten las restricciones en la oferta de capacitación.

Asimismo, es importante señalar que la concentración de exportación de *t-shirt* del Perú, ha inducido la oferta de asistencia técnica a este tipo de producto, por lo que no ha habido mayor atención en desarrollar otras líneas de asistencia alternativas a los polos o las chompas de alpaca³¹.

²⁸ La empresa de confecciones AAH nos ejemplifica la importancia de la subcontrata para capacitarse: «... no he necesitado preparar en cursos especiales a la gente, a mi personal, porque los mismos exportadores me mandaban a personal que controlaba la calidad y que nosotros teníamos que ir dando nuestro esfuerzo por ir mejorando y prácticamente esa ha sido nuestra capacitación, dar servicio a exportadores».

²⁹ La experiencia de la empresa AAG revela las limitaciones para capacitar a su propio personal: «...somos una empresa chica, mediana, que no tenemos capital disponible para poner una escuela que tienen las grandes empresas de confecciones, estamos tratando de contratar gente que ya sepa sus labores, gente con experiencia. Tenemos gente que ha trabajado acá que ya tiene experiencia, bueno, eso nos da una base, que ya nos ayuda también. En cuanto a capacitación, bueno, decía básicamente al tomar gente con experiencia, la capacitación se limita a cosas muy simples me estoy refiriendo a nivel de obreros».

³⁰ Al respecto, el propietario de la empresa de confecciones AAC es elocuente: «...a veces un buen operario no necesariamente es un buen instructor. Nos ha pasado, quizás sabe operar muy bien su máquina pero no sabe trabajar con una persona... a veces no tiene la paciencia o la habilidad. El instructor, tiene que ser un profesional, es gente que no solamente va a manejar una máquina, sino que va a manejar a una persona».

³¹ Las limitaciones de la oferta de capacitación de una mayor diversificación de productos afecta a firmas que no confeccionan *t-shirts*, como es el caso de AAD: «... es que desgraciadamente aquí no hay buenos ingenieros formados en confecciones. En Colombia por ejemplo, tienes ingenieros industriales especializados en confecciones, como los médicos que son médicos cirujanos que después se especializan en pediatría, en esto o lo otro, acá tenemos ingenieros textiles, pero

Un aspecto que merece ser expuesto es la importancia de la formación profesional de los empresarios conductores de las PYME exportadoras. El estudio de casos reveló que en algunos casos de empresarios jóvenes la preparación y conocimientos en organización, recursos humanos, marketing, etc. (realizados en centros universitarios), fueron elementos que potenciaron la gestión de sus empresas y resultó en una fuerza impulsora para incursionar en el mercado de exportación³². Sin embargo, cabe señalar que esta característica no es excluyente a otras habilidades de empresarios que alimentaron sus conocimientos en el trajín de la experiencia.

2.3. Política de incentivos y recompensas a los trabajadores

Como señalamos anteriormente, el uso generalizado del trabajo a destajo en el sector es evidente y resulta siendo el principal medio de incentivo a los trabajadores («trabaja más y ganarás más»). Sólo en pocos casos se rebasan los incentivos basados en el destajo y se extienden a pagos adicionales en períodos fijos determinados (a la semana, al mes) en calidad de «premio» por el destacado desempeño grupal de los trabajadores. No obstante, de manera escueta podemos afirmar que no se evidencia en las PYME una política explícita de incentivos a los trabajadores, debido en parte a las restricciones que imponen los llamados sobrecostos laborales para las empresas³³.

En algunos casos, los empresarios propician reuniones conmemorativas, de confraternidad (como la Navidad) con sus trabajadores a fin de crear un ambiente favorable de colaboración y cooperación al interior de la firma. Sin embargo, muchas de estas iniciativas han sido dejadas de lado ante la restricción de recursos de la firma. Asimismo, es interesante resaltar el conjunto de relaciones afectivas que surgen entre los empresarios y los trabajadores en algunas firmas, yendo más allá de la relación funcional patrón-obrero. Esta nueva relación permite establecer lealtades y compromisos adicionales más allá de lo contractual, que en muchos casos puede traducirse en amparo y explotación al trabajador, simultáneamente.

2.4. Relaciones laborales: involucramiento y participación del trabajador en la empresa

El estudio de casos revela que las PYME están marcadas por una tendencia a configurarse en una estructura vertical y piramidal que define la pauta de relación entre los estratos laborales al interior de la firma, a la vez que marca los límites de participación de las decisiones de los trabajadores. Esto quiere decir que, en la medida que el trabajador pertenezca a una categoría de ocupación inferior, son menores sus posibilidades de decisión en la firma. Por el contrario, si el rango es mayor las posibilidades son también más altas. La consecuencia más directa de esta brecha se relaciona con el nivel de involucramiento de los trabajadores en los objetivos de la empresa.

Esta brecha, propicia además un ambiente al interior de la empresa de continua desconfianza mutua, y por ende, dificulta el entorno de cooperación y compromiso del trabajador con la situación de la empresa. Asimismo, los bajos salarios y la inestabilidad que el trabajador percibe, en la mayoría de las firmas, también son barreras que separan el interés individual del obrero y su compromiso con la empresa. Como se sabe, mejores salarios y condiciones de trabajo, son

tenemos ingenieros de confecciones, y somos un país bien confeccionista, y los pocos seminarios que hay son capacitaciones para hacer polos *t-shirts* de 5 soles, que no es lo que al país le interesa».

³² La preparación profesional del empresario ha servido a algunas firmas a gestionar mejor los resultados, como lo resalta la empresa AAG: « Sí yo creo que sí, el haber estudiado una carrera profesional, te da una visión un poco más amplia, un panorama una forma de organizar las cosas un poco distinta. Ahora, hay muchos empresarios de mucho éxito que nunca han pisado una universidad también, tampoco es una característica, digamos obligatoria, pero sí yo creo que es muy importante el haber estudiado en una universidad, el pasar por una profesión».

³³ En la mayoría de casos, los incentivos no son extendidos a los trabajadores que no están vinculados directamente con la producción (empleados, otros) lo que dificulta a las firmas implementar un régimen de incentivos generalizado sin que implique costos adicionales. El caso de AAC así lo muestra: «... el problema en el incentivo es que los que no estaban directamente vinculados al proceso de productivo, no se sentían realmente incentivados...»

los elementos iniciales de base sobre los cuales se erige el compromiso del trabajador en la empresa.

3. Papel de los principales actores involucrados

El desempeño de las PYME en el mercado de exportación, va a depender del soporte institucional existente en el medio. En el caso peruano, el rol de las instituciones es aún insuficiente, aunque cabe reconocer el esfuerzo de algunas entidades que vienen apoyando al sector textil y de confecciones.

Dentro de los principales actores involucrados en el sector de la PYME, textiles y de confecciones exportadoras, los empresarios identifican a los siguientes: 1) instituciones del Estado, 2) instituciones privadas, y 3) gremios empresariales.

3.1. Papel desempeñado por las instituciones del Estado

Aunque no se puede hablar realmente de un rol relevante de las instituciones del Estado en la promoción del sector textil y de confección en la exportación, sí queda claro que la percepción que los empresarios tienen respecto al rol desempeñado por PROMPEX, resulta en gran medida el más satisfactorio, convirtiéndose esta organización en la principal «carta» del Estado en lo que respecta a la promoción de las exportaciones.

Cuadro 3.8. Servicios de apoyo recibidos por las PYME

Organismo	Tipo de apoyo	Casos
MITINCI	Asesoría técnica	1
PROMPEX	Comercialización	5
	Busca contactos con otros organismos (ruedas de negocios)	5
	Aporta con información sobre potenciales clientes	6
SENATI*	Apoyo técnico	3
Banco Industrial**	Apoyo financiero	1
COMEX***	Apoyo en la búsqueda de mercados	1

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y de confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

* Servicio Nacional de Adiestramiento para el Trabajo Industrial. ** Institución financiera ya desaparecida. *** Sociedad de Comercio Exterior del Perú.

Podemos en este cuadro evidenciar lo anteriormente señalado, el PROMPEX es la principal organización del Estado, que en la percepción del 50 por ciento de los empresarios que para este estudio fueron entrevistados, cumple un papel relativamente más importante que el de otras organizaciones, básicamente en lo que respecta a asistencia en mecanismos de comercialización y en el logro de contactos con clientes.

Con una menor incidencia y respecto al apoyo técnico, el SENATI cumple un papel significativo aunque no suficiente. De otro lado, la percepción de los empresarios respecto al rol desempeñado por el MITINCI, es muy limitado al no jugar un papel importante para las PYME exportadoras.

Respecto al segundo nivel anunciado en el punto anterior, los empresarios perciben dificultades y problemas respecto al papel del Estado en la promoción del sector exportador, y particularmente de la PYME.

Cuadro 3.9. Aspectos negativos de los organismos del Estado que apoyan a las PYME

Organismo	Aspecto negativo	Casos
PROMPEX	Falta de apoyo político	2
SENATI	Falta de especialización	1

ICE Corrupción 1

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y de confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

En resumen, las dos instituciones de mayor incidencia en la promoción de la PYME son PROMPEX, cuyo papel es fundamental para la exportación, y el SENATI en lo correspondiente a la capacitación técnicoproductiva. Cabe resaltar que algunos empresarios señalan que la falta de una política efectiva de promoción a la industria exportadora diseñada desde el Estado, es una característica negativa que no permite potenciar el esfuerzo que realiza PROMPEX.

3.2. Rol desempeñado por instituciones privadas

En la percepción de los empresarios textiles y confecciones, el apoyo de las instituciones privadas no juega un papel importante en la promoción de la exportación del sector. No obstante, cabe señalar que el apoyo existente se orienta tanto al servicio de asistencia técnica como al de orientación en la búsqueda de nuevos mercados.

Cuadro 3.10. Servicios de instituciones privadas recibidos por las PYME

Tipo de organismo	Organismo	Tipo de apoyo	Casos
Organismos de cooperación internacional	GTZ*	Asesoría técnica	1
	CONVENIO ALA	Orientación en la búsqueda de mercados	1
	CAF**	Prestamos promocionales	1
	Oficina comercial de la URSS	Apoyo financiero	1
Organismos no gubernamentales	CIPDEL***	Apoyo financiero	1
Otros	Instituto del Algodón	Asistencia técnica	1

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y de confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

* Agencia de la Cooperación Alemana. ** Corporación Andina de Fomento. ***ONG peruana que apoya a la pequeña empresa.

3.3. Rol desempeñado por los gremios empresariales

Los empresarios entrevistados, al igual que en el caso de la percepción frente al papel de los organismos del Estado, observan el comportamiento de las asociaciones gremiales con dos percepciones distintas. Una de ellas se refiere a aspectos positivos, dentro de los cuales se observan principalmente el desempeño de la Asociación Nacional de Exportadores (ADEX) y de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI). No obstante, en la opinión de los empresarios también existe una visión negativa en estas organizaciones, básicamente relacionada con la percepción de que estos gremios presentan una actitud de lobby, beneficiando a un pequeño grupo de empresas, fundamentalmente grandes.

El papel de los gremios es también limitado para las PYME exportadoras. No obstante, los empresarios reconocen el esfuerzo de la Sociedad Nacional de Industrias, a través de los comités textil y de confecciones, cuya labor es muy reconocida.

Cuadro 3.11. Servicios de los gremios recibidos por la PYME

Organización	Tipo de ayuda	Casos
ADEX	Información sobre mercados	3
	Asistencia técnica	2
SNI *	Presentación de importadores	2
	Formas de crédito	1
	Control de calidad	2

Información especializada	5
Apoyo técnico	2
Contactos con otras organizaciones	1

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y de confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.
*Sociedad Nacional de Industrias.

Para los empresarios entrevistados, uno de los principales servicios que brindan los gremios es la asistencia en información especializada en temas como mercado, modas, innovaciones en tecnología, legislación, etc. Los gremios en este aspecto logran cubrir de alguna manera la demanda de información de sus asociados. Al respecto, la Sociedad Nacional de Industria tiene una presencia más notoria frente a la Asociación de Exportadores.

Otros de los aspectos cubiertos por las organizaciones gremiales, es el apoyo técnico. Este es cubierto mediante seminarios, cursos de capacitación y charlas de asistencia técnica, así como la introducción de mejoras en lo que respecta al control de calidad.

Debemos remarcar, que ante la actual coyuntura, las organizaciones gremiales han empezado a demandar una participación más efectiva del Estado y un viraje de las políticas que afectan al sector. En este sentido, su papel ha sido muy importante en la mediación y negociación con el Gobierno.

Cuadro 3.12. Aspectos negativos de los gremios para las PYME

Organización	Aspectos negativos	Casos
ADEX	Falta de apoyo	1
	Actitud de lobby	1
SNI	Falta de apoyo	2
	Actitud de lobby	2
CONFIEP	Mala organización-ineficiencia	1
	Actitud de lobby	1

Fuente: Estudio de casos de PYME textiles y de confecciones exportadoras, 1998. Elaboración: propia.

4. Factores de éxito que favorecieron a las PYME exportadores

No obstante que el sector textil y de confecciones ha mostrado en los últimos años un incremento de las exportaciones, su participación en el mercado mundial de textiles es aún muy pequeña llegando sólo a 0,1 por ciento. Asimismo, las ventas por exportación a su principal mercado, EE.UU., están concentradas en sólo diez compradores, a pesar que dicho mercado está conformado por más de 6.000 compradores (Monitor, 1995). Por ello, resulta exagerado hablar de éxito, sabiendo que la participación de la PYME en la exportación es muy pequeña.

Sin embargo, creemos que es importante señalar algunos factores de «éxito» que han favorecido al desempeño de las PYME exportadores en los últimos años, cuyo alcance ha sido analizado a lo largo del presente estudio.

4.1. Factores de éxito relacionados al entorno de la PYME

Estabilidad económica y social del país

El control de la inflación y la pacificación del país, se convirtieron en condiciones importantes para alentar la inversión en el sector textil y en la PYME en particular. La estabilidad permitió, de otro lado, mejorar la imagen del Perú en el extranjero, lo que favoreció el entorno de negociación entre exportadores e importador, así como afianzar la confianza de los importadores a los productores peruanos. El estudio de caso confirma la importancia de este factor para el desarrollo del sector, en particular de la PYME.

Facilidades arancelarias de acceso a los mercados norteamericano y europeo

Las condiciones de acceso a los mercados favoreció al incremento de las exportaciones del sector, porque el Perú no tiene limitaciones de cuota en el mercado norteamericano, y en Europa las exportaciones peruanas gozan de desagravación arancelaria, lo que le permite acceder a estos mercados con mayor preferencia que otros países exportadores. La estadística de las exportaciones del sector corrobora el efecto de esta ventaja.

Cercanía de los mercados

Dadas las limitaciones de las PYME para acceder al mercado de exportación, la cercanía a éstos se convierte en un factor muy importante. La mayor cercanía al mercado americano, a los países que conforman la Comunidad Andina y a Chile, permite que el sector, y en particular las PYME, vean en estos países un mercado atractivo para exportar.

La rapidez de aprovisionamiento del producto es un factor apreciado por los importadores para decidir de dónde comprar. En este sentido, los productores textiles y confecciones nacionales pueden competir mejor con los países asiáticos aprovechando la cercanía de estos mercados.

Asimismo, la preferencia a mercados cercanos permite a las firmas llegar a mercados de fácil acceso por los menores costos de negociación que implican, respecto a otros mercados como Japón.

Alta calidad de la materia prima

Este es un factor básico que coloca al Perú en una posición ventajosa respecto a otros países productores de textiles. Como se sabe, el prestigio de los textiles peruanos se sustentan en la calidad reconocida del algodón pima y tangüis, los pelos finos de alpaca y lana en el mercado internacional.

4.2. Factores relacionados al desempeño de las PYME

Experiencia acumulada de las PYME

El estudio ha mostrado que un factor que permitió a las PYME penetrar el mercado de exportación, está relacionado con su experiencia previa como subcontratista de grandes empresas exportadoras. La evidencia empírica muestra que esta experiencia previa permitió a los empresarios de las PYME un proceso de aprendizaje sobre el control de productividad y calidad de los productos. Para algunos empresarios de las PYME esta experiencia es considerada como «indispensable».

Asimismo, este *know-how* adquirido por los empresarios se ha reforzado con un rápido aprendizaje de las PYME ante los cambios y el nuevo contexto económico nacional y mundial que les ha permitido salvar las dificultades y mantenerse en el mercado de exportación con relativa eficacia.

Renovación de la tecnología

La experiencia muestra que las PYME tuvieron que acompañar su estrategia de inserción al mercado exterior con una renovación permanente de maquinaria. No obstante, para muchas PYME, este requerimiento fue resuelto repotenciando la tecnología existente, dadas sus limitaciones para invertir y renovar tecnología. La tenencia de una tecnología de punta favorece directamente el aumento de la productividad y la elaboración de productos de alta calidad y a precio competitivo.

Alta calidad de la mano de obra

Las PYME cuentan con una fuerza laboral calificada que les permite obtener un producto de óptima calidad, a pesar de la restricción de la oferta de servicios de capacitación para el sector. De otro lado, existe un contingente de trabajadores de las PYME que trabajaron

anteriormente en grandes empresas exportadoras, en donde ganaron experiencia, a la vez que fueron capacitados permanentemente.

5. Limitaciones y debilidades

Política tributaria y laboral desfavorables

A pesar de que la estructura de los sobrecostos laborales se ha modificado sustancialmente a lo largo de la presente década, la tendencia en los últimos años ha sido hacia la reducción de las cargas laborales. Sin embargo, los sobrecostos laborales afectan directamente la competitividad del sector textil, teniendo en cuenta que es un sector intensivo en mano de obra, que compite en los mercados internacionales con países como los asiáticos cuya mano de obra es relativamente más abundante y barata que la peruana. Estos costos relacionados al pago de impuestos laborales, incrementan desfavorablemente los costos no salariales de los PYME, lo cual afecta su competitividad y su acceso al mercado externo.

Tendencia a la baja calidad del algodón

En los últimos años se ha evidenciado una baja de la calidad del algodón, lo que afecta a las PYME exportadoras, principalmente textiles, ya que la tenencia de algodón es una ventaja comparativa importante respecto a la competencia de otros países. A esto se suma la coyuntura del fenómeno El Niño, el cual disminuyó notoriamente el abastecimiento de algodón, lo que obligó a los exportadores a incrementar la importación de este insumo.

Restricciones en la oferta de servicios de capacitación para el sector

Uno de los principales problemas para el sector es no contar con servicios de capacitación adecuados y suficientes, no obstante el esfuerzo de algunas instituciones como el SENATI. Para la PYME, esta restricción es aún más notoria, ya que no cuentan con centros de capacitación propios como sí ocurre en la gran empresa.

Dificultades de financiamiento

Esta restricción se presenta en mayor incidencia en las pequeñas empresas, ya que no cuenta con las garantías suficientes para acceder a crédito adecuado y oportuno. Esta limitación también restringe la obtención de cartas de crédito que son importantes para que una empresa exportadora negocie con el importador o con los proveedores. De otro lado, el crédito al que acceden las PYME exportadoras tienen altas tasas de interés, lo que incrementa los costos indirectos de las empresas.

Escasa inversión en tecnología

A pesar que algunas PYME vienen renovando constantemente su tecnología, muchas de éstas, en particular las pequeñas no tienen la capacidad suficiente para adquirir tecnología de punta, por lo que la opción más cercana es repotenciar la tecnología existente. Esta limitación se relaciona también a la falta de financiamiento adecuado para la renovación de maquinaria.

Falta de una política adecuada de promoción de apoyo en las PYME exportadoras

No obstante que el Gobierno ha implementado en los últimos años algunas acciones de promoción a las exportaciones, el estudio demuestra que su alcance es insuficiente y limitado. El trabajo que realiza PROMPEX es valioso, pero se debilita cuando no cuenta con la articulación de un soporte institucional complementario en los asuntos del crédito, capacitación, etc.

Conclusiones y recomendaciones

1. A principios de la década de los noventa, se adoptaron en el Perú medidas conducentes a acabar con la inflación, estabilizar la economía, liberar los mercados de bienes y servicios, financiero y de trabajo, conducentes a brindar un marco de confianza para que el sector productivo tenga mejores condiciones de inversión. Al mismo tiempo, se implementaron un conjunto de reformas estructurales orientadas a modernizar y hacer más competitiva la actividad de la economía. En este marco, el sector textil y confecciones encontró un entorno favorable a las inversiones, y así incrementar la producción y sus exportaciones. No obstante, en la actualidad las condiciones macroeconómicas vienen restringiendo el desempeño de las PYME exportadoras, debido a que el Gobierno no ha mostrado una política de articulación integral de mayor alcance para fomentar las exportaciones textiles y de la PYME en particular.
2. El sector textil y confecciones ha mostrado indicadores positivos de desempeño en los últimos años, de producción, inversión y en el incremento de las ventas, principalmente de las exportaciones. La dinámica exportadora ha tenido como soporte central a la gran empresa, participando con casi el 90 por ciento de las exportaciones del sector, evidenciando así una pequeña participación de la PYME. Sin embargo, y considerando las limitaciones, las PYME han logrado tener un desempeño óptimo en el mercado externo, en especial en el subsector de confecciones.

De otro lado, cabe remarcar que la cercanía de los mercados es un factor que ha facilitado el acceso de las PYME al mercado de exportación. Mercados como EE.UU., Chile o de la Comunidad Andina de Naciones son espacios que facilitan su acceso. Sería importante considerar este factor para la implementación de políticas conducentes a la promoción de las exportaciones de las PYME hacia estos países.

3. Los factores que han potenciado el desempeño de las PYME en el mercado externo se pueden resumir en: la existencia de un entorno de estabilidad en el país, facilidades de acceso a los mercados americano y europeo, la cercanía de los mercados y la alta calidad de la materia prima. Los factores positivos asociados al desempeño de las empresas se centran principalmente en el *know-how* acumulado de las PYME, la renovación de la tecnología, la calidad de la mano de obra, y a la maduración y profesionalismo de los empresarios.

Un mejor aprovechamiento de las oportunidades y fuerzas del sector, a través de la participación del Estado y las instituciones privadas, permitiría incentivar la inversión en el sector y a incrementar las exportaciones.

4. De otro lado, las PYME enfrentan diversas limitaciones asociadas: la existencia de una política tributaria que desfavorece al sector exportador; las restricciones de crédito y financiamiento; la falta de mejores ofertas de servicios de capacitación y una escasa inversión en tecnología moderna. Asimismo, a pesar de algunas iniciativas del Gobierno, la falta de una política de promoción al sector exportador no tradicional que se articule a estrategias de mayor alcance, es una fuerte limitación para las empresas del sector textil.

El éxito del sector en el futuro dependerá del compromiso que asuman tanto los agentes del entorno como los propios empresarios. Sin embargo, las lecciones obtenidas de la experiencia de las PYME nos enseña que el sector textil y de confecciones cuenta con grandes ventajas que no han sido aprovechadas en su potencial, debido en parte a la falta de políticas efectivas de promoción al sector textil exportador y al débil soporte institucional del país. La falta de organismos e instituciones que brinden servicios como información de mercados, crédito de fomento a la exportación, investigación y desarrollo tecnológico son fuertes restricciones para la PYME y hacen más lenta su inserción en el mercado internacional.

Bibliografía

- BCRP. *Memoria*, varios años.
- Boloña, Carlos. 1993. *Cambio de Rumbo*. Instituto de Economía de Libre Mercado – San Ignacio de Loyola, Lima.
- . 1997. *Políticas Arancelarias en el Perú, 1980-1997*. Instituto de Economía de Libre Mercado – San Ignacio de Loyola, Lima.
- CONFIEP-CEDE. 1998. *Industria textil y de confecciones del Perú*, Proyecto de Cooperación Empresarial, Hispano-peruano, Lima.
- Dancourt, Oscar. 1997. *Reformas estructurales y política macroeconómica en el Perú: 1990-1996*. Documento de trabajo núm. 134. PUCP, Lima.
- Gonzales de Olarte, Efraín. 1998. *El ajuste estructural peruano de los años noventa: crecimiento versus desarrollo*. En: Boletín de opinión núm. 33. Consorcio de Investigación Económica, Lima.
- Hermosilla, Angel y Solá, Joaquín. 1989. *Cooperación entre firmas*. Instituto de la pequeña y mediana empresa industrial, Madrid.
- MACROCONSULT S.A. 1995. *Análisis de Coyuntura: Evolución reciente y situación actual del sector textil*. En: Reporte Económico Mensual (REM), enero 1995.
- . 1998. *Análisis de Coyuntura: Presiones de competencia en el sector textil*. En: Reporte Económico Mensual (REM), septiembre 1998.
- MONITOR COMPANY. 1994. *Construyendo las ventajas competitivas del Perú: el sector de confecciones*, Promperú, Lima.
- Nunura Chully, Juan. 1998. *Perú: Costos no Salariales y Competitividad* (estudio de actualización). Instituto Peruano de Economía, Lima.
- OIT. 1995. *Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido*, Ginebra.
- . 1997. *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, Organización Internacional del Trabajo. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.
- Peñaranda, César. 1996. *Promoción de Exportaciones y Política Macroeconómica: el caso del Perú*. CIUP, Lima.
- Ponce, Ramón. 1994. *Gamarra: formación, estructura y perspectivas*, Fundación Friederich Ebert, Lima.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX). 1997. *¿Produciremos lo suficiente para cubrir una demanda internacional insatisfecha?*, en la Revista «Negocios Internacionales», octubre de 1997. Lima.
- Roca, Santiago. 1997. Perú: destino de inversiones 1997-1998. ESAN, Lima.
- Rojas, Jorge. 1997. *La política comercial peruana reciente*. En: Economía, vol. XX. PUCP, Lima.
- Saavedra, Jaime. 1997. *Liberalización Comercial e Industria Manufacturera en el Perú*. En: Investigaciones Breves 2, Consorcio de Investigación Económica, Lima.
- Sociedad Nacional de Industrias (SNI). 1998. *La industria textil del Perú*. Mimeo.
- Togo, Eriko. 1997. *Proyecto piloto de subcontratación en la industria de confecciones de prendas de vestir*, MITINCI, Lima.
- Vega-Centeno, Máximo, y María Antonia Remenyi. 1994. *La industria de confecciones en el Perú*. En: Economía, vol. XVIII. PUCP, Lima.
- Visser, Evert y Távara, José. 1994. *El significado de la concentración territorial: «información y aprendizaje en el complejo Gamarra»*, documento de discusión, Lima.

Anexo 1

Parámetros utilizados para determinación del tamaño de la pequeña y mediana empresa (PYME)

Para estimar la estructura textil y confecciones, se usó la información del Sistema de Información Empresarial (SIEM) del MITINCI, hasta 1994. Esta información mostraba el número de empresas por el nivel de ventas al año, por lo que el criterio de definición de tamaño usado en este apartado se basa en esta variable.

De la misma manera, la información de aduanas fue trabajada considerando este criterio. Los parámetros usados son:

Tamaño	Ventas al año en soles (en miles)	Dólares del 1994
Pequeña	300 - 1.600	136 - 727
Mediana	1.600 - 6.600	727 - 3.000
Grande	6.600 a más	3.000 a más

Para el caso de la variable número de trabajadores los parámetros utilizados fueron:

Tamaño	Número de trabajadores
Pequeña	10 - 50
Mediana	50 - 200
Grande	Más de 200

Anexo 2

Sistema de Estadística Anual Manufacturera

Establecimientos informantes y omisos con cinco y más personas ocupados

*Resultado general por actividad industrial en el los períodos 1992-1994
(en unidades y nuevos soles)*

Fabricación de productos textiles CIIU 1700

	Descripción de variables industriales	1992	1994	Variación porcentual
1	Número de establecimientos	1.199	1.230	2,6
2	Promedio anual de personas ocupadas	32.034	30.207	-5,7
	Empleados	10.170	9.584	-5,8
	Obreros	21.864	20.623	-5,7
3	Valor total de la producción anual	1.221.237.038	2.166.647.128	77,4
4	Valor total de consumo (insumos)	962.462.406	1.995.060.094	107,3
	Insumos de origen nacional	850748332	1725451441	102,8
	Insumos de origen extranjero	111.714.074	269.608.653	141,3
5	Valor agregado de la mano de obra	177.304.372	266.245.337	50,2
5.1	Remuneraciones personal permanente	151.414.388	238.750.050	57,7
5.1.1	Sueldos	72.136.346	117.758.792	63,2
5.1.2	Salarios	79.278.042	120.991.258	52,6
5.2	Remuneraciones personal eventual	25.889.984	27.495.287	6,2
6	Valor total de la inversión anual activo fijo	58.434.112	229.908.142	293,4
7	Valor total de activos fijos	667.811.570	978.036.708	46,5
8	Valor total de ventas al exterior	291.267.209	539.249.721	85,1
9	Total de ventas del sector	1.239.585.319	2.303.435.176	85,8
	Variables industriales analizadas	1992	1994	Variación porcentual
1	Participación del valor de insumos en la producción	78,8%	92,1%	17
	Insumos nacionales	69,7%	79,6%	14
	Insumos importados	9,1%	12,4%	36
2		14,5%	12,3%	-15
3	Ingreso promedio anual del personal permanente	4727	7904	67
	Empleados	7.093	12.287	73
	Obreros	3.626	5.867	62
4	Productividad (valor de producción-núm. trabajadores)	38.123	71.727	88
5	Retorno de activos (utilidad operativa-activos totales)	2,7%	14,0%	409
6	Participación de las exportaciones en las ventas	23,5%	23,4%	-0,4
7	Productividad total (producción total-insumos totales)	1,27	1,086	-14,4
8	Rentabilidad (utilidad operaciones- producción total)	1,50%	6,31%	320,2

Anexo 3

Sistema de Estadística Anual Manufacturera

Establecimientos informantes y omisos con cinco y más personas ocupados

*Resultado general por actividad industrial en los períodos 1992-1994
(en unidades y nuevos soles)*

Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de piel CIIU 1800

	Descripción de variables industriales	1992	1994	Variación
1	Número de establecimientos	1.206	1.291	7,0%
2	Promedio anual de personas ocupadas	13.967	16.912	21,1%
	Empleados	5.250	5.497	4,7%
	Obreros	8.717	11.415	31,0%
3	Valor total de la producción anual	253.245.247	787.964.511	211,1%
4	Valor total de consumo (insumos)	212.468.726	711.923.523	235,1%
	Insumos de origen nacional	206.396.280	698.652.624	238,5%
	Insumos de origen extranjero	6.072.446	13.270.899	118,5%
5	Valor agregado de la mano de obra	32.127.493	68.112.802	112,0%
5.1	Remuneraciones personal permanente	26.510.728	59.770.495	125,5%
5.1.1	Sueldos	12.878.909	26.807.316	108,1%
5.1.2	Salarios	13.631.819	32.963.179	141,8%
5.2	Remuneraciones personal eventual	5.616.765	8.342.307	48,5%
6	Valor total de la inversión anual activo fijo	12.453.922	11.738.400	-5,7%
7	Valor total de activos fijos	125.540.527	141.624.469	12,8%
8	Valor total de ventas al exterior	26.431.424	87.430.821	230,8%
9	Total de ventas del sector	255.199.709	791.328.913	210,1%

	VARIABLES INDUSTRIALES ANALIZADAS	1992	1994	Variación
1	Participación del valor de insumos en la producción	83,9%	90,3%	8%
	Insumos nacionales	81,5%	88,7%	9%
	Insumos importados	2,4%	1,7%	-30%
2	Participación del valor la mano de obra en la producción	12,7%	8,6%	-32%
3	Ingreso promedio anual del personal permanente	1.898	3.534	86%
	Empleados	2.453	4.877	99%
	Obreros	1.564	2.888	85%
4	Productividad (valor de producción-núm. trabajadores)	18.132	46.592	157%
5	Eficiencia del sector en uso de equipos	1,6%	2,4%	53%
6	Participación de las exportaciones en las ventas	10,4%	11,0%	6,7%
7	Productividad total (producción total-insumos totales)	1,19	1,107	-7,1%
8	Rentabilidad (utilidad operaciones-producción total)	0,77%	0,43%	-44,7%

Fuente: Oficina General de informática y Estadística del MITINCI.

Anexo 4

Fortalezas y oportunidades, debilidades y amenazas de la industria de confecciones en el Perú¹

1. Fortalezas que han permitido incrementar significativamente las exportaciones del sector textil y confecciones:

- un factor indiscutible ha sido el mejoramiento de la imagen de estabilidad y control del Perú;
- menores costos gracias a la apertura económica y al incremento de las importaciones;
- reestructuración del sector y cambio de mentalidad del empresario peruano que les ha permitido reaccionar y adaptarse a las nuevas condiciones de mercado.

2. Oportunidades que han influenciado el crecimiento de ambos sectores es debido a:

- en el mercado internacional se produce una escasez de algodón, la producción de algodón en el Asia cae en aproximadamente un 30 por ciento;
- los principales mercados asignan cuotas, reglamentación y un conjunto de restricciones a los proveedores del Lejano Oriente;
- creciente interés del principal mercado para las confecciones, Estados Unidos para compra la producción de América Latina, principalmente por precios competitivos, calidad de la materia prima, menores períodos de espera y capacidad de las empresas de atender pedidos de ciclos de modas cada vez más rápidos;
- desarrollo tecnológico del sector comunicaciones en la región ha permitido acelerar el ritmo de las negociaciones;
- consolidación de bloques económicos en la región, como el NAFTA, MERCOSUR y la Comunidad Andina y firma de acuerdos internacionales con los bloques económicos que benefician directamente al sector;
- en el caso peruano un elemento fundamental que permite el despegue del sector textil y confecciones es el éxito en la pacificación del país y la repatriación de capitales y la inyección de recursos frescos al sector y la coyuntura internacional de escasez de la materia prima y eliminación de cuotas para el ingreso de productos al mercado de los Estados Unidos;
- la competencia se da en base a plazos de entrega cada vez más cortos.

3. Debilidades, que afectan el desarrollo del sector textil confecciones:

- falta de experiencia exportadora y capacidad para negociar en mercados internacionales, principalmente por los empresarios del segmento de las PYME;
- alto nivel de endeudamiento de los empresarios con el sistema financiero y con el sistema tributario;
- altos costos de la materia prima;
- débil flujo de abastecimiento, no se han creado cadenas fuertes que permitan una articulación rápida para responder a los pedidos;
- falta de información sobre elecciones estratégicas;
- maquinaria y tecnología obsoleta, principalmente en las PYME;
- insuficiencia de capital de trabajo y de productos financieros sofisticados que permitan atender al sector ágilmente;
- calidad y consistencia de servicios inadecuados tanto a nivel de proveedores y productores del sector;
- limitada gama de productos con calidad de exportación en ambos subsectores;
- la demanda esta guiada principalmente por cuotas;
- sólo diez empresas realizan el 90 por ciento de las exportaciones.

4. Amenazas: que limitan el desarrollo del sector:

- disminución de la producción de algodón por efectos del fenómeno El Niño, que obliga a la importación de materia prima sustituta;
- importación masiva de productos procedentes del Sudeste asiático, a precios «dumping», que afecta la participación de la industria textil y confecciones en el mercado nacional, limitando de esta

¹ Fuente: varias. Elaboración: propia.

manera su capacidad de absorber los costos fijos de las empresas, las empresas que más son afectadas por esta amenaza son las PYME;

- concentración de las exportaciones del sector en pocos compradores internacionales; en el mercado de los Estados Unidos, sólo diez compradores representan el 60 por ciento de las exportaciones del subsector confecciones y 90 compradores absorben el 40 por ciento restante de productos;
- los convenios internacionales que favorecen el crecimiento del sector y le permite competir en condiciones ventajosas a la industria de textil y confecciones peruana en mercados altamente exigentes tienen una vigencia de no más de cinco años.

Anexo 5

Exportaciones del sector textil y de confecciones por tamaño de empresa (en dólares FOB)

	1993	1994	1995	1996	1997
Confecciones					
Grande	111.455.032,39	148.979.848,33	167.140.267,32	207.697.819,06	263.737.729,49
PYME	45.815.862,65	39.324.056,95	35.133.441,35	47.346.442,57	59.812.412,91
Total	157.270.895,04	188.303.905,28	202.273.708,67	255.044.261,63	323.550.142,40
Textiles					
Grande	151.181.793,83	193.352.372,34	224.574.791,48	186.934.992,41	237.390.812,69
PYME	16.052.500,44	14.932.530,14	13.810.147,47	12.995.547,24	9.582.133,52
Total	167.234.294,27	208.284.902,48	238.384.938,95	199.930.539,65	246.972.946,21
Total sector					
Grande	262.636.826,22	342.332.220,67	391.715.058,80	394.632.811,47	501.128.542,18
PYME	61.868.363,09	54.256.587,09	48.943.588,82	60.341.989,81	69.394.546,43
Total	324.505.189,31	396.588.807,76	440.658.647,62	454.974.801,28	570.523.088,61

Fuente: Aduanas. Elaboración: propia.

Anexo 6

Evolución de las exportaciones del subsector confecciones por principales mercados según tamaño de empresa (en dólares EE.UU. FOB)

Gran empresa	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	65.353.970	101.595.328	112.777.892	127.793.527	168.089.052
Unión Europea	38.710.061	34.592.370	41.268.037	58.884.562	65.159.768
Comunidad Andina	316.739	586.141	2.516.540	7.296.165	8.108.005
Japón	840.444	1.877.949	2.132.609	2.351.908	2.196.735
Chile	875.045	1.564.888	1.605.182	2.160.649	2.096.572
Canadá	1.685.654	1.903.543	1.600.810	1.838.326	2.342.356
Mercosur	417.947	679.854	1.588.397	834.899	1.204.388
Panamá	139.170	165.841	231.349	2.049.706	8.575.422
México	1.564.828	2.601.828	577.436	197.230	1.016.641
Hong Kong	60.080	347.178	190.305	120.669	125.076
Otros países	1.491.096	3.064.929	2.651.709	4.170.178	4.823.715
Total	111.455.032	148.979.848	167.140.267	207.697.819	263.737.729

Fuente: Aduanas. Elaboración: propia.

Pequeña y mediana empresa	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	16.290.363,28	16.712.697,92	13.437.631,67	19.241.433,36	25.590.502,09
Unión Europea	12.903.619,32	8.902.102,35	9.720.015,61	13.861.867,82	14.953.873,58
Comunidad Andina	3.613.708,86	2.388.407,99	1.770.061,00	4.117.231,96	5.976.351,21
Japón	2.981.702,18	2.907.284,16	2.323.022,01	2.071.687,90	2.451.086,07
Chile	3.241.432,25	2.135.159,19	3.379.956,86	4.089.488,06	5.136.937,05
Canadá	1.395.399,03	411.893,43	409.076,72	572.377,12	1.033.821,23
Mercosur	942.575,50	1.011.749,52	718.099,49	1.305.578,47	1.319.061,66
Panamá	168.410,24	141.325,13	1.048.260,00	28.648,43	91.459,22
México	1.873.810,44	3.070.652,50	665.291,03	522.700,50	1.057.591,08
Hong Kong	20.273,20	23.786,77	6.661,20	4.539,60	2.202,30
Otros países	2.384.568,35	1.618.997,99	1.655.365,76	1.530.889,35	2.199.527,42
Total	45.815.862,65	39.324.056,95	35.133.441,35	47.346.442,57	59.812.412,91

Fuente: Aduanas. Elaboración: propia.

Anexo 7

Evolución de las exportaciones del subsector textil por principales mercados según tamaño de empresa (en dólares EE.UU.)

Gran empresa	1993	1994	1995	1996	1997
Unión Europea	47.249.015	63.627.324	63.818.950	47.307.939	56.109.089
Comunidad Andina	27.831.921	32.851.257	51.879.850	54.032.046	71.792.527
Estados Unidos	21.782.312	24.301.002	26.446.692	24.040.197	27.936.545
Chile	21.781.426	20.346.305	26.578.903	16.913.570	26.176.854
Japón	7.752.532	14.933.147	15.739.705	12.818.507	11.939.309
Mercosur	6.006.062	6.721.559	8.748.820	8.190.730	8.155.007
Canadá	5.342.084	5.153.124	5.457.681	5.783.268	4.602.345
Panamá	2.075.895	2.177.835	3.003.771	2.239.818	2.733.971
Hong Kong	1.942.009	4.217.568	2.439.281	2.274.184	2.846.241
México	1.291.800	2.731.451	1.654.428	961.174	2.659.284
Otros países	8.126.737	16.291.801	18.806.712	12.373.559	22.439.642
Total	151.181.794	193.352.372	224.574.791	186.934.992	237.390.813

Fuente: Aduanas. Elaboración: propia.

Pequeña y mediana empresa	1993	1994	1995	1996	1997
Unión Europea	3.609.187	3.858.561	5.752.259	4.680.516	903.159
Comunidad Andina	4.915.752	4.938.291	2.662.532	2.738.136	4.533.162
Estados Unidos	3.176.256	2.477.377	1.680.317	1.088.567	1.066.548
Chile	1.805.129	1.300.712	378.366	2.220.467	1.364.673
Japón	524.781	331.759	725.757	1.238.827	166.110
Mercosur	783.037	456.913	1.588.774	214.737	247.930
Canadá	136.327	572.934	39.151	53.170	537.991
Panamá	281.711	118.434	159.251	119.575	32.860
Hong Kong	12	49.734	929	3.826	2.611
México	91.949	108.004	47.988	258.015	134.600
Otros países	728.360	719.810	774.823	379.710	592.490
Total	16.052.500	14.932.530	13.810.147	12.995.547	9.582.134

Fuente: Aduanas. Elaboración: propia.

Anexo 8

Composición de la PEA ocupada en el sector textil y confecciones por tamaño de empresa

	1986	1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Subsector textil									
Micro	9.814	16.375	19.888	25.223	10.469	30.823	4.234	5.289	6.189
PYME	16.812	16.332	14.585	28.405	19.682	19.997	8.082	10.997	13.244
Grande	19.890	24.045	36.467	20.724	20.591	16.368	8.546	7.996	6.979
Total	46.516	56.752	70.940	74.352	50.742	67.188	20.862	24.282	26.412
Subsector de confecciones									
Micro	94.544	56.455	70.844	74.416	73.977	60.358	74.824	92.832	98.559
PYME	19.213	18.482	21.855	37.232	36.933	19.884	43.016	40.810	43.746
Grande	2.819	9.553	7.282	12.870	6.306	4.037	12.342	11.435	11.764
Total	116.576	84.490	99.981	124.518	117.216	84.279	130.182	145.077	154.069

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Elaboración: propia.

Anexo 9

Acuerdos y relaciones comerciales del Perú con América Latina y el mundo en el sector textil y confecciones

Antecedentes

Cuando se ejecutó el plan de reformas estructurales a inicios de los años noventa, el sector textil fue aquejado de haber sido puesto en competencia injusta con competidores extranjeros, los cuales gozaban de algunos beneficios domésticos de los cuales aquí no se gozaba, y en el peor de los casos, con desventajas que los competidores externos no tenían.

Obviamente, esta situación puso al sector textil en una difícil situación al inicio de las reformas, para lo cual, luego de pasados un par de años, el Gobierno empezó a retomar el camino de la integración a los principales mercados para nuestros productos, éstos eran, Latinoamérica y Estados Unidos.

El Acuerdo Multifibras (AMF) 1974-1994

Mientras estaba vigente la Ronda Uruguay, los productos textiles eran negociados bilateralmente según las normas del AMF, el cual preveía la aplicación selectiva de una serie de restricciones cuantitativas cuando se diera el caso que un brusco aumento de las importaciones de un producto cause, o amenace con causar, una situación de desorden y caos en el mercado. El Acuerdo Multifibras fue una de las primeras manifestaciones del principio de la no discriminación, y representó una desviación de las normas básicas establecidas por el GATT.

Sin embargo, durante los años en que estuvo vigente el AMF, muchos países calificaron a sus industrias textiles como industrias altamente sensibles, por lo que se firmaban infinidad de acuerdos bilaterales o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes que limitaban las importaciones de países, cuyo rápido incremento podría representar daños a la industria doméstica.

Acuerdo sobre los textiles y el vestido

Desde el 1.º de enero de 1995, el mercado mundial textil se encuentra atravesando una etapa de transición de diez años, establecida según el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre los textiles y el vestido. Cuando el intercambio mundial de textiles estaba guiado bajo las condiciones del AMF, el comercio entre los países industrializados y los países en desarrollo estaba sujeto a contingencias. Con el Acuerdo sobre los textiles y el vestido (AVT), existe un compromiso por parte de todos los miembros de la OMC para ir suprimiendo y anulando toda contingencia respecto al comercio con otro país hasta el 1.º de enero de 2005, para el cual no habrá de existir contingencia alguna en el sector.

El Organismo de Supervisión de los Textiles (OST) es el organismo encargado de supervisar la correcta aplicación y el cumplimiento cabal de lo establecido y prometido en el AVT. Son tres etapas de integración en el acuerdo logrado, el cual abarca todos los textiles de prendas de vestir según la definición dada por el GATT. En la primera etapa (iniciada el 1.º de enero de 1995, finalizada el 1.º de enero de 1998) se integró no menos del 16 por ciento del total de importaciones realizadas. En la etapa 2 (Del 1.º de enero de 1998 hasta fines del año 2001) no menos de un 17 por ciento adicional se integrará al mercado, mientras que para la etapa 3, no menos de 18 por ciento se integrará. El resto de productos (49 por ciento) se integraría a fines del acuerdo comercial, esto es, el 31 de diciembre de 2004.

Los contingentes restantes aumentarán según factores especiales de crecimiento que se aplicarán a las que fueron previamente establecidas para las restricciones en vigencia al inicio del acuerdo. La tasa de crecimiento será de 16 por ciento el 1.º de enero de 1995, un 25 por ciento adicional el 1.º de enero de 1998, y un último 27 por ciento adicional el 1.º de enero del 2002.

Simultáneamente a este proceso de integración, se viene ejecutando un programa de liberalización de las restricciones, con el objeto de ampliar los contingentes bilaterales heredados del AMF hasta que todos los productos se integren y dejen de existir los contingentes mencionados.

Uno de los elementos más importantes de este AVT es la contemplación de un mecanismo de salvaguardia específico de transición con el objeto de proteger a los miembros partícipes de aumentos importantes en los montos de importación que puedan causar daños a los productos aún no integrados en el GATT no sujetos a contingentes durante el período de transición.

Para ello, deben darse dos primeros pasos iniciales para que ello pueda proceder. Primero, debe demostrarse que las importaciones totales de un determinado producto causa, o amenaza con causar, un serio daño y perjuicio a una específica rama de producción doméstica, y en segundo lugar, determinar a qué miembro(s) se le atribuye dicho daño, y en base a ello se establecen criterios y procedimientos específicos para cada etapa.

Al final, las salvaguardias podrán aplicarse por mutuo acuerdo, luego de haberse celebrado consultas o quizá de manera unilateral y sujeta a revisión y exámenes por parte de la OST de la OMC. Asimismo, se establece que dichas medidas de salvaguardia, han de ser temporales y su aplicación no puede tener una duración mayor a los tres años.

Otro aspecto destacable del acuerdo es el hecho que se prevé las posibles concesiones de tratos privilegiados a países que así lo ameriten, que sería el caso de países de poco abastecimiento, menos adelantados o pequeños exportadores en todo caso.

El AVT contiene, por tanto, acápites acerca de las salvaguardias de transición, que son diferentes con lo establecido por el Acuerdo de Salvaguardias del GATT en un punto esencial. Tanto el acuerdo sobre salvaguardias como el AVT, establecen que éstas serán utilizadas cuando peligre una rama de la producción local, pero el primero establece que dichas medidas de salvaguardia no pueden ir contra las importaciones de un solo país, sino que debe apuntar a todos los países que de alguna manera exportan el producto a proteger. Además, el plazo de duración en el acuerdo de salvaguardias es de cuatro años, prorrogable a ocho años, mientras que en el AVT el plazo de duración es de tres años sin posibilidad de prórroga.

Tratado de Montevideo, 1980

Este tratado se estableció con la institución de la Asociación Latinoamericana para la Integración (ALADI) en agosto de 1980 con el objetivo de proseguir el proceso de integración y promover el desarrollo económico y social de manera armónica y equilibrada para la región, con miras a establecer un mercado común latinoamericano.

Entre los principales mecanismos para conseguirlo se consideraron áreas de preferencias económicas, compuestas por preferencias económicas regionales, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial.

Acuerdo de complementación económica: Chile

En referencia al Tratado de Montevideo, en el cual se estipulaba la realización futura de los acuerdos de alcance parcial entre países miembros de la ALADI fue que se llevó a cabo el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre Perú y Chile para buscar la conformación de una zona libre de comercio.

En este acuerdo se establece que ninguno de los dos países puede mantener o aplicar nuevas restricciones no arancelarias a la importación o exportación de productos de su territorio al del otro país signatario, sea mediante contingentes, licencias o por medio de otras medidas.

El sector textil tiene una estructura especial de desgravación tanto para Chile como para Perú. Los períodos de desgravación en este caso es a tres, cinco, seis y ocho años dependiendo del número o clasificación NALADISA otorgados a cada producto de dicho sector.

La gran mayoría de los productos peruanos estarían siendo desgravados a su totalidad en el plazo de cinco años, mientras que buena parte del resto se desgravaría en el plazo de tres años. Así, comparativamente, las exportaciones de textiles del Perú hacia Chile sería una de las ramas que más se beneficiarían de este acuerdo de acuerdo con lo establecido. Por lo pronto, el incremento que se daría en posicionamiento en el mercado local chileno ayudaría a las empresas peruanas a recuperar el mercado que ha perdido el país debido al efecto sustitución que se ha dado en algunos grandes clientes respecto a los textiles importados, pues, a pesar que el producto peruano tiene el beneficio de ser un buen producto, de buena calidad, se sigue exportando aún sobrecostos tributarios presentes con fuera en el estado de costos de las empresas textiles locales.

Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA)

La ATPA fue promulgada el 4 de diciembre de 1991 por parte de los EE.UU. para buscar alternativas al cultivo y producción de la hoja de coca en los países que combaten la producción ilegal de narcóticos, estimulando inversiones en sectores no tradicionales y diversificar la capacidad exportadora

de estos países. Los países beneficiarios son Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y el acuerdo estará vigente hasta el 4 de diciembre del año 2001 y ofrece la posibilidad de llevar una serie de productos de estos países al mercado de los EE.UU. libre de impuestos (*duty-free*).

El Perú fue elegido como país beneficiario desde el mes de agosto de 1993, por lo que goza de los beneficios desde septiembre de 1993. Así, los EE.UU. concedieron al Perú la entrada en franquicia arancelaria a unos 6.300 productos.

Sin embargo, existe una serie de productos que no están incluidos en la lista de beneficiados de la ATPA. Esta lista está compuesta por 1.100 partidas de las cuales 968 (es decir, el 88 por ciento del total) son partidas de textiles y prendas de vestir. En sí, los productos textiles que pueden ingresar libres de arancel son aquellos textiles fabricados de combinaciones de fibras de seda o vegetales exceptuando los de algodón.

Luego, existe una segunda lista que comprende 234 partidas que corresponden a productos con ciertas *subcategorías elegibles para el acceso en franquicia*. Son en total 234 productos los incluidos en esta lista, de los cuales 217 (el 92,75 por ciento) incluyen partidas en textiles y prendas de vestir.

Los Estados Unidos han mantenido durante estos años un sistema de cuotas para determinados países con la intención de proteger su mercado interno de textiles y confecciones. En ese sentido, estableció un sistema de cuotas especial para los países asiáticos, debido a que la mano de obra barata de esos países les permitía tener una fuerte ventaja competitiva sobre los Estados Unidos, lo que podría hacer peligrar el mercado (y el empleo) estadounidense.

El establecimiento de estas cuotas benefició al Perú, debido a que al tener la importación de textiles del Asia un límite riguroso, los productos peruanos no competían directamente con los textiles asiáticos, lo que les permitía tener un mercado con una competencia menos ajustada.

Sin embargo, este sistema de cuotas de los EE.UU. para con el Asia finalizará el 31 de diciembre del año 2004, implicando que a partir de aquella fecha, los productos peruanos tendrán que competir directamente con los productos del Asia y de China, lo que conlleva un grave riesgo para la industria peruana, más aún si se tiene en cuenta que los Estados Unidos representan el principal mercado para nuestras exportaciones textiles (a fines del primer semestre de 1998 representaba el 41 por ciento de las exportaciones totales de textiles y confecciones).

El Sistema de Preferencias Generalizada de la Unión Europea

El Sistema de Preferencias Generalizada (SGP) es un sistema arancelario preferencial por medio del cual los países desarrollados de la Unión Europea otorgan franquicia total o parcial a las exportaciones de la mayoría de los países en desarrollo. Existen actualmente 166 países beneficiarios. El instrumento más importante para ello es el arancel, brindándole a los países en desarrollo aranceles aduaneros preferenciales con relación a los otorgados a los productos provenientes de los países desarrollados.

En 1990, la Unión Europea concedió a los países que conformaban el Grupo Andino los beneficios del SGP con un régimen especial dados los esfuerzos por la lucha contra el narcotráfico y los problemas económicos, políticos y sociales que enfrentaban.

Así, el SGP andino permite el acceso al mercado europeo con arancel «0» (cero), sin cuotas, ni cupos ni contingentes para casi todos los productos industriales de exportación del Grupo Andino a la Unión Europea. Los principales productos que pueden ingresar al mercado de la Unión Europea con la exoneración del pago de aranceles son los productos industriales, textiles y productos agropecuarios como café, cacao, productos pesqueros, flores cortadas, entre otros.

En los últimos años, la exportación de productos textiles negociados bajo el SGP ha mostrado un crecimiento relativamente constante hasta 1997, a partir del cual ha caído ligeramente, principalmente por la menor *performance* de productos como *t-shirts*, camisetas de punto de algodón, suéteres, pulóveres de lana, suéteres de lana e hilados sencillos.

El actual esquema del SGP tiene una vigencia plurianual, y el reglamento industrial entró en vigencia el 1.º de enero de 1995 y durará cuatro años, es decir, hasta el 31 de diciembre de 1998.

Anexo 10

Addenda

Perfil de la pequeña y microempresa

En países en vías de desarrollo se tiende a subestimar la importancia de la pequeña y microempresa (PYME) dentro del conjunto de la economía, por considerarse a éste un sector poco moderno y menos dinámico que los demás sectores no primarios. Sin embargo, los estudios realizados en la mayoría de casos no refrendan la suposición inicial.

En efecto, la experiencia internacional muestra que el sector de la PYME es esencial, sobre todo en las primeras fases del crecimiento económico, en tanto actúa como un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica, conectando sectores poco dinámicos y tradicionales — ciertos subsectores agrícolas, por ejemplo — con otros modernos y orientados al comercio internacional.

Como menciona Roca¹ el caso de las PYME en el Perú es sintomático. Actualmente, éstas cumplen un papel fundamental en la generación del producto y el empleo, siendo en algunas regiones del país el único sector sobre el que gira la actividad productiva. En efecto, los resultados del III Censo Nacional Económico², que se realizó en el año 1994 y se actualizó el año siguiente, demuestran la importancia que tienen la PYME en la evolución económica del Perú: cerca del 98 por ciento del total de unidades económicas se encuentra en el segmento de la PYME; por otro lado, este sector genera el 44 por ciento de los empleos y contribuye con cerca del 42 por ciento del PIB.

Para lograr impulsar el desarrollo de la PYME se ha establecido un marco legal promocional y preferencial. El decreto legislativo núm. 705 norma sus actividades, y define a la PYME como aquella unidad económica que, estando operadas por una persona natural o jurídica, desarrolla actividades de producción, comercialización y/o prestación de servicios. El rango superior para la microempresa establece un máximo de diez trabajadores y ventas anuales inferiores a doce UIT³, en tanto para la pequeña empresa el máximo de trabajadores es veinte, y las ventas anuales no deben exceder las veinticinco UIT.

Debe considerarse, por otro lado, que el concepto de beneficios tributarios promocionales para la PYME es un tanto engañoso, por cuanto el grado de informalidad de este sector es muy alto. En efecto, únicamente el 18 por ciento posee RUC⁴; el 12 por ciento mantiene registros comerciales o industriales; el 2 por ciento registros de trabajo; y el 1 por ciento registros de salud. Adicionalmente, puede mencionarse que el 61 por ciento no tiene ningún tipo de registro y el 75 por ciento no cuenta ni siquiera con licencia de funcionamiento⁵.

Quizás el mayor aporte de la legislación a este sector sea la creación de las entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa (EDIPYME). Las resoluciones de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) 897-94 y 259-95 dan cuenta de la autorización y regulación del funcionamiento de las EDIPYME, pensadas para satisfacer la creciente demanda crediticia de este sector. Las EDIPYME están autorizadas a desarrollar actividades tales como concesión de créditos directos a corto plazo, mediano y largo plazo; otorgamiento de avales, fianzas y otras garantías; descuento de letras de cambio y pagarés; recepción de líneas de financiamiento provenientes de instituciones de cooperación internacional, organismos multilaterales, empresas o entidades financieras y de COFIDE. Sin embargo, dado el alto riesgo asociado tradicionalmente a este sector, las EDIPYME están limitadas a utilizar su propio capital y los recursos que obtengan como donaciones o líneas de crédito de instituciones financieras o de cooperación, no pudiendo captar ahorros del público.

¹ Roca, Santiago, *op. cit.*, págs. 728-729.

² III Censo Nacional Económico: 1994-1995. INEL.

³ Unidades impositivas tributarias.

⁴ Registro Unico del Contribuyente, utilizado como documento de control por la Administración Tributaria.

⁵ La información proviene de Roca, Santiago, *op. cit.*, pág. 731.

Anexo 11

Datos generales de las PYME entrevistadas

Nombre de la empresa	Giro	Entrevistado	Cargo	Dirección	Teléfono
Western Cotton	Textil	Francisco Patiño	Gerente	Mariscal Gamarra 225 San Luis	3264834
CORTESA S.A.	Textil-confección	Sandro Chiappe	Gerente	Alayza y Roel 2555 Lince	4211482
Creaciones Paty S.A.	Confección	Carlos Rashit	Gerente-propietario	Los Negocios 245 Surquillo	4425849
Creaciones ANAHI	Confección	Orestes Romero	Gerente-propietario	Mama Oclo 2033 Lima 14	4702730
ITEPIMA S.A.	Confección	Alia Muffarech	Gerente	Jr. Napo 375 Breña	3303315
FRAZ Mercantil	Confección	Francisco Flores	Gerente-propietario	Malecón Rimac 288 Rimac	3824120
ALMERIZ Confecciones	Confección	Felipe James	Gerente-propietario	Argentina 2201 Lima	4312800
Confecciones JOZ	Confección	Manuel Zúñiga	Gerente-propietario	Luis Carranza 1883 Lima	3365371
Textiles VEZARO S.A.	Confección	Oscar Raygada	Gerente-propietario	Camino Real 1801 Parque Industrial	4771150
Textil REAL S.A.	Textil	Adolfo Cassis	Gerente-propietario	Av. Salaverry 542 San Luis	3260332

Principales características de las PYME entrevistadas

Núm.	Nombre de la empresa	Giro	Núm. de trabajadores	Valor FOB exportado (\$ EE.UU.)
1	Western Cotton	Textil	190	645.389
2	CORTESA S.A./CORTEXTIL	Textil-confección	150	113.653
3	Creaciones Paty S.A.	Confección	50	1.718.890
4	Creaciones ANAHI	Confección	45	17.586
5	ITEPIMA S.A.	Confección	116	584.288*
6	FRAZ Mercantil	Confección	88	93.881
7	ALMERIZ Confecciones	Confección	93	995.062
8	Confecciones JOZ	Confección	90	398.815
9	Textiles VEZARO S.A.	Confección	51	30.000*
10	Textil REAL S.A.	Textil	40	64.827

* Valor aproximado.

Anexo 12

Relación de entidades y personas entrevistadas

Núm.	Institución	Entrevistado	Cargo
1	PROMPEX	Hayde Yori	Jefe del comité de textiles
2	Sociedad Nacional de Industria SNI	David Lemor	Pte. comité confecciones
3	Sociedad Nacional de Industria SNI	Martín Reaño	Gerente comité textil
4	SudUil-ACONSUR	Mauro Morbello	Representante del SudUil
5	Asociación de Exportadores ADEX	Pedro Gamio	Pdte. comité textil
6	PROMPYME	Francisco Martinotti	Director ejecutivo
7	Pontificia Universidad Católica del Perú PUCP	Fernando Saavedra	Docente Facultad Ing. Industrial

Anexo 13

Lista de abreviaturas y siglas utilizadas

ADEX	Asociación de Exportadores
ATPA	Ley de Preferencias Comerciales Andinas
BCRP	Banco Central de Reserva del Perú
CAF	Corporación Andina de Fomento
CAN	Comunidad Andina
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo
COMEX	Sociedad de Comercio Exterior del Perú
CONFIEP	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas
CTS	Compensación por Tiempo de Servicios
DNEFP	Dirección Nacional de Empleo
FONAVI	Fondo Nacional de Vivienda
ICE	Instituto de Comercio Exterior
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
IPSS	Instituto Peruano de Seguridad Social
MITINCI	Ministerio de Industrias, Turismo, Integración y Negociaciones Internacionales
MTPS	Ministerio de Trabajo y Promoción Social
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organizaciones no gubernamentales
PROMPEX	Comisión para la Promoción de Exportaciones
SENATI	Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial
SIEM	Sistema de Información Empresarial
SNI	Sociedad Nacional de Industrias
SUNAD	Superintendencia Nacional de Administración Aduanera
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria
PEA	Población Económicamente Activa

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 1999

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, solicitudes que serán bien acogidas.

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, que también puede enviar a quienes lo soliciten un catálogo o una lista de nuevas publicaciones.
