

Crisis financiera y sus efectos en el sector artesanal de Lima Metropolitana

Walter León Robles*

Cuando escuchamos las noticias sobre la crisis internacional y como las variables macroeconómicas comienzan a moverse en sentido negativo. No terminamos de entender como esto impacta en la vida de las personas y cuáles son los efectos que deja en sus formas de trabajar y en su vida cotidiana. Este trabajo busca describir y explicar el impacto que estos shocks externos pueden tener en sectores vulnerables de la economía nacional, en este caso el sector artesanal. Estos últimos años mi trabajo en FOVIDA, institución de desarrollo donde laboro, con artesanos y artesanas de Lima Metropolitana ha significado un reto constante por mantener sus niveles de venta y conservar su actividad como una fuente de ingreso y empleo importante para sus familias. A su vez, también me ha permitido constatar su valor inherente que encierra como legado cultural y su capacidad de recrearse, convirtiéndose en un elemento vivo de nuestra cultura. Esto, le otorga la capacidad de ser un puente entre la modernidad y nuestra historia; y a su vez constituirse en un elemento integrador en nuestro presente. Por eso nos parece valioso que se pueda responder con mayor asertividad a las demandas del sector e implementar políticas públicas locales, regionales y nacionales que contribuyan a la protección, promoción y reproducción de la artesanía.

Walter León Robles

* Ing. economista de la UNI. Con amplia experiencia en la gestión de proyectos de desarrollo productivo y de comercio justo. Es Coordinador de Proyectos en FOVIDA. Miembro de la Comisión de Desarrollo Económico de COPEME.

Introducción

La artesanía en el Perú es una importante fuente de empleo e ingresos de aproximadamente 690,000 personas¹, y una actividad que genera en la actualidad según cifras del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR, 400 millones de dólares de ventas. Estas ventas se dividen entre el mercado de exportación, el mercado turístico y el mercado local, siendo comprado principalmente por extranjeros en un 70 o 65%². Sin embargo, la principal importancia de la actividad artesanal es su capacidad de mantener viva la cultura de nuestros pueblos, constituyéndose en un pilar importante en la construcción de nuestra identidad. En el concepto de las Industrias Culturales, a la cual pertenece la artesanía, si bien esta presente este valor, las actividades involucradas buscan una rentabilidad económica, constituyendo en algunos casos un aporte importante al PBI y al empleo. Asimismo, la realidad evidencia que no todas operan en condiciones que les garanticen su sostenibilidad y reproducción, por lo cual es necesario contar con políticas públicas que permitan su protección y promoción.

La crisis financiera internacional que se inició a mediados del 2008 originó un shock externo que redujo la compra de las artesanías peruanas por parte de los consumidores de EEUU y Europa. Provocó un deterioro en

los términos de intercambio por la apreciación de la moneda local y un crecimiento restringido del flujo turístico. Los efectos en el sector artesanal se traducen en una reducción acumulada al 2010, del 40% de las ventas de estas MYPE de Artesanía, en comparación con las cifras del 2007. Esta contracción generó problemas en el sector como: a) disminución de sus ingresos netos, b) precarización del empleo, c) riesgo de un deterioro o pérdida del patrimonio inmaterial, asimismo evidenció la falta de políticas públicas dirigidas a este sector.

En la primera parte del trabajo se presenta como la crisis financiera que afectó a las principales economías del mundo: EEUU y Europa se convirtió en un shock externo que se trasladó a América Latina a través de ciertos mecanismos de contagio como: a) el flujo de remesas de los residentes en el exterior, b) el comercio internacional, c) la inversión extranjera directa, d) los precios internacionales, e) el flujo turístico, y g) la ayuda para el desarrollo. Sin embargo, a pesar del impacto negativo en las economías latinoamericanas se puede distinguir que los efectos en los países fueron heterogéneos.

En la segunda parte, el centro de nuestro interés será presentar una caracterización del sector artesanal y establecer una tipología de las MYPE

1 [http://www.rpp.com.pe/2011-11-04-exportacion-de-artesania-y-joyeria-bordearalos-us\\$100-millones-el-2011-noticia_419347.html](http://www.rpp.com.pe/2011-11-04-exportacion-de-artesania-y-joyeria-bordearalos-us$100-millones-el-2011-noticia_419347.html)

2 <http://www.larepublica.pe/22-11-2012/las-ventas-en-artesantias-suman-mas-de-us-400-millones-al-ano>

de artesanía. Después, trataremos de cuantificar el impacto que tuvo la crisis financiera internacional en los grupos de artesanos de Lima Metropolitana. Evaluar el impacto que tuvieron las políticas de estímulo del gobierno para hacer frente a la crisis. Y sacar lecciones sobre las medidas (tanto públicas como privadas) que pueden ayudar a mitigar los efectos de futuras crisis. De esta manera esperamos garantizar la sostenibilidad de esta actividad.

Este trabajo ha sido posible gracias a la institución Fomento de la Vida – FOVIDA, donde laboro, que tiene 29 años de vida institucional y que viene trabajando con artesanos desde el año 2006. Todas las fuentes de información han sido recopiladas a partir de ese trabajo.

Problema central

Entre el 2008 y el 2010 la crisis internacional tuvo impacto adverso en las microempresas de artesanía, particularmente en el sector más dinámico de esta, aquel vinculado a la exportación, reduciendo sus ventas en 40% con respecto al valor en soles del 2007.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Explicar cuáles fueron los mecanismos de transmisión y describir el impacto de la crisis financiera en el sector de artesanía en el Perú.

Objetivos Específicos

Contar con información sistematizada del impacto de la crisis financiera en el sector artesanal y en las MYPE de Artesanía de Lima Metropolitana.

Sistematizar las respuestas de parte de las MYPE de Artesanía a los efectos de la crisis.

Sistematizar el impacto de las políticas de estímulo económico del gobierno para hacer frente a la crisis en las MYPE de Artesanía.

Contribuir al diseño de políticas nacionales, regionales y locales que permitan la protección de nuestro patrimonio inmaterial y una mejor oferta de servicios de desarrollo empresarial a las MYPE de Artesanía.

Marco Conceptual

Mecanismos de Transmisión

La literatura en torno a los mecanismos de transmisión principalmente ha sido estudiada como parte de las variables vinculadas a la política monetaria y fiscal para amortiguar los efectos del ciclo económico. Sin embargo, como producto de la apertura comercial, la libre movilidad de los capitales y la profundización de la intermediación financiera, se ha venido estudiando en los shocks que dejan sentir su efecto en el sector real y financiero de la economía. El modelo que utilizaremos como referencia es el Modelo Mundell-Fleming - Modelo IS-LM para una Economía Abierta. Es un modelo desarrollado a partir de los trabajos

de Robert Mundell y Marcus Fleming es una extensión del modelo IS – LM para una economía abierta. La economía abierta participa no sólo en el comercio sino también en las finanzas, como resultado, tendremos una ecuación adicional en la determinación del equilibrio interno y externo. Tenemos entonces 3 grandes bloques: uno representativo del mercado de bienes y servicios (curva IS), otro representativo del mercado de capitales (curva LM) y otro representativo del sector exterior (curva BP). Bajo este modelo se puede describir lo siguiente, la crisis financiera acabó afectando al sector real porque provocó en EEUU y Europa una falta de liquidez en el sistema financiero que redujo el crédito a las empresas y a las familias, al mismo tiempo que generaba una pérdida en su riqueza por la caída del precio de los activos financieros. Lo cual redujo el consumo y la inversión, y por ende el ingreso del resto del mundo. La caída del ingreso del resto del mundo provocó una caída de las exportaciones de artesanías. Asimismo, la caída de la tasa de interés internacional produce una apreciación de la moneda local encareciendo los productos artesanales para los consumidores extranjeros.

Caracterización de las MYPES

A continuación, se describen las tres tipologías o estratos de las MYPE:

Nuevos Emprendimientos

En este estrato se describen a las MYPE que han surgido por iniciativas concebidas desde el enfoque

de oportunidad. En este enfoque de oportunidad, los conductores generalmente son personas con un nivel educativo alto, se concentran en sectores económicos dinámicos (tiene un alto nivel de excedentes), cuentan con relaciones comerciales, cuyos clientes son empresas. Identifica una oportunidad no satisfecha en el mercado y organiza los recursos necesarios para atenderla y generar ganancias, son personas que buscan su autorrealización y la generación de sus propios ingresos, también apuntan a la innovación, a la creatividad, a un cambio en su calidad de vida y están dispuestos a asumir riesgos.

Microempresa de Subsistencia

Las MYPE de subsistencia se caracterizan por ser aquellas con unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, lo cual perjudica y pone en peligro su capital; por tanto las MYPE en este estrato se dedican a actividades que no requieren de mayor exigencia de transformación, pero si existiesen algunas con ese requerimiento, se desarrollan con tecnología rudimentaria. Ante esto, las MYPE solo logran proveer de un flujo de caja vital, lo cual no les permite generar empleos remunerados. Al igual que la tipología anterior, sus procesos están vinculados a actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o servicios.

Microempresa y Pequeña empresa (MYPE) de Acumulación

Este estrato se enfoca en la capacidad de generación de utilidades que le permita mantener y desarrollar su capital con el cual inició y también poder invertir en el crecimiento de la MYPE. También se caracteriza por contar con una mayor cantidad de activos y con una mayor capacidad de generar empleo remunerado. Entre sus características destacan el hecho de que su dueño sea quien se encarga de la administración y que se encuentra vinculado a los procesos de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes y servicios.

En el caso de las MYPE de Artesanía podemos ver que el segmento que está articulado al mercado de exportación y el segmento de producción de piezas únicas se ubican dentro del estrato de las MYPE de Acumulación, mientras el segmento de las MYPE de Artesanía articuladas al mercado turístico (producción de souvenirs) se encuentra en el estrato de la Microempresa de Subsistencia.

Industrias Culturales

En la actualidad, se viene utilizando con mucha más fuerza el concepto de INDUSTRIAS CULTURALES para referirse a la producción y comercialización de bienes y servicios culturales; destinados a su difusión y comercialización dentro y fuera del país en amplios sectores de la población. Además, se les reconoce como recursos fundamentales para fortalecer los procesos nacionales y regionales de integración económica,

política y social así como los de carácter cultural.

Este enfoque que define a la artesanía como una industria cultural responde justamente a la forma de actuación del segmento más dinámico de la artesanía, que sin renunciar a la búsqueda de rentabilidad, mantiene su esencia cultural y su carácter estratégico como elemento cohesionador de los pueblos.

Marco Legal

Tenemos principalmente 2 leyes que constituyen el marco legal para este sector: la Ley MYPE y la Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal.

Ley MYPE y su reglamento

Mediante Ley N° 28015, publicada el 3 de julio de 2003, se aprobó la Ley de y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; por Ley N° 28851, publicada el 27 de julio de 2006, se modificaron los artículos 21° y 43° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; la Ley N° 29034, publicada el 10 de junio de 2007, modificó el artículo 21° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, publicado el 28 de junio de 2008, modificó la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, publicado el

30 de setiembre de 2008, se aprobó el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Ley MYPE; y mediante Decreto Supremo N° 008-2008-TR se decretó su reglamento.

Ley 29073 - Ley del Artesano y del desarrollo de la actividad artesanal

El 25 de julio de 2007, se publicó la Ley N° 29073 - Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal, en adelante la Ley. El 16 de marzo de 2010, mediante Decreto Supremo No. 008-2010-MINCETUR, se publicó el “Reglamento de la Ley del Artesano y del desarrollo de la actividad artesanal”. El 7 de noviembre de 2011, mediante Decreto supremo N° 020-2011 MINCETUR, se publicó la Modificación del Decreto Supremo N° 008-2010 MINCETUR, Reglamento de la Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal y finalmente la última modificación que se publica la última modificación en el Decreto Supremo DS – 007-2012-MINCETUR.

“...Artículo 4°.- Artesano

Entiéndase por artesano a la persona que se dedica a la elaboración de objetos que reúnan las característi-

cas establecidas en el artículo 5°, y que desarrolle una o más de las actividades señaladas en el Clasificador Nacional de Líneas Artesanales.

Artículo 5°.- Artesanía

Entiéndase por artesanía a la actividad económica y cultural destinada a la elaboración y producción de bienes, ya sea totalmente a mano o con ayuda de herramientas manuales, e incluso medios mecánicos, siempre y cuando el valor agregado principal sea compuesto por la mano de obra directa y esta continúe siendo el componente más importante del producto acabado, pudiendo la naturaleza de los productos estar basada en sus características distintivas, intrínsecas al bien final ya sea en términos del valor histórico, cultural, utilitario o estético, que cumplen una función social reconocida, empleando materias primas originarias de las zonas de origen y que se identifiquen con un lugar de producción.”

La crisis inanciera internacional y los mecanismos de transmisión en América Latina y Perú.

La crisis financiera internacional tuvo consecuencias distintas sobre los países, dependiendo del tipo de inserción económica. Según Albrieu y Fanelli³ en America Latina las diferencias en los efectos se pueden

3 Ramiro Albrieu y José María Fanelli, La crisis global y sus implicaciones para América Latina (DT). Red Iberoamericana de Estudios Internacionales. Documento de Trabajo. http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/283ddc004520dd8d8f3cef64126b48f3/DT40-2010_Al brieu-Fanelli_Crisis_Global_America_Latina.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=283ddc004520dd8d8f3cef64126b48f3

visualizar dividiendo a los países de la región en 2 grupos: los países de América del Sur, ricos en recursos naturales y el resto de países, cuya inserción es más dependiente de las remesas y la maquila. Pero por otro lado, también se reconoce, como un factor importante, la capacidad y espacio de los gobiernos para poder aplicar políticas anti cíclicas.

En el Perú se pueden reconocer efectos diferenciados por la estructura de nuestra economía y el contexto nacional. El primer elemento a destacar es que la crisis nos impactó en un contexto de crecimiento galopante, a tasas de crecimiento mayores a 4% en los 5 años anteriores y

un crecimiento de 9.8% en el 2008, la inercia de este ritmo de crecimiento provocó que el shock externo frenará el crecimiento pero no lo llevará a tasas negativas. El segundo elemento a destacar es nuestra categoría de economía menos desarrollada o de menores ingresos, lo cual determina que predomine la participación del consumo sobre el ahorro y la inversión en el PBI. Dentro de los principales mecanismos de contagio hemos podido identificar y analizar tenemos: a) el comercio internacional, b) el flujo turístico, y c) las corrientes de capital. En el CUADRO No 1 se puede resumir los efectos de la crisis en América latina y Perú.

CUADRO No 1
Resumen comparativo de los efectos de la crisis financiera
en América Latina y Perú

Mecanismos	América Latina	Perú
Exportaciones al resto del mundo	<ul style="list-style-type: none"> • En el 2008 mantienen su ritmo de crecimiento. • En el 2009 caen 22.9%, pasando de US\$ 895 mil millones (MM) a 690 MM. • En el 2010 y 2011 se recuperan llegando a US\$ 1,100 MM. • Entre el 2008 y 2011 las exportaciones totales suben 22.9%, sin embargo las exportaciones a EEUU y UE suben solo 13.6% y 13.7%. • Al 2011 la participación de Asia y Medio Oriente pasa de 13.7 a 18.4%. 	<ul style="list-style-type: none"> • En el 2008 mantienen su ritmo de crecimiento. • En el 2009 caen 13.1%, pasando de 31 a 27 MM. • En el 2010 y 2011 se recuperan llegando a 45MM. • Entre el 2008 y 2011 las exportaciones totales suben 49%, aumento explicado principalmente por el precio de los minerales y del petróleo, por otro lado, las exportaciones del sector textil y del sector madera y papeles para ese mismo período disminuyen en 2% y 7% respectivamente.

Mecanismos	América Latina	Perú
El flujo turístico	<ul style="list-style-type: none"> • En el 2008 mantiene ritmo de crecimiento. • En el 2009 cae 4.1% pasando de 73 millones de turistas a 70. • Recuperación en el 2010 y 2011, llegando a 78 millones de turistas en ese último año. • En el período 2008 – 2011 el flujo de turistas crece 6.8%, sin embargo los ingresos por turismo solo suben 4.8%, lo que indica un deterioro en el gasto per-cápita por turista. 	<ul style="list-style-type: none"> • La llegada de turistas internacionales (TI) tuvo una tasa de crecimiento de 7.4% en el 2008. • En el 2009 la llegada de TI disminuye el ritmo de crecimiento a 4%. • En el 2010 y 2011 se retoma el ritmo de crecimiento, siendo 7.4% y 13%. • El gasto per-cápita por turista ha venido reduciéndose progresivamente en los años 2009, 2010 y 2011, llegando a una reducción acumulada de 10.7%.
Las corrientes de capital	<ul style="list-style-type: none"> • Limitado acceso a recursos financieros. • Inestabilidad en los mercados de capitales. • Contracción de la inversión extranjera directa (IED) en el 2009. • Recuperación de la IED en el 2010 y 2011, pasando de una participación de 5.9% a 10.2% como región destino. • Apreciación de las monedas locales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entre el 2008 y 2009 se dio una salida de capitales de corto plazo y largo plazo. • Encarecimiento del crédito en dólares para familias y empresas. • Apreciación de la moneda local, pasando de un tipo de cambio de S/. 2.93 por dólar a 2.75, entre el 2008 y 2011.

Elaboración Propia

Fuente: OMC⁴ - Estadísticas del Comercio Internacional 2010, 2011, 2012, Banco Central de Reserva del Perú, OMT⁵ - Panorama OMT del turismo internacional. Edición 2010, 2011, 2012, 2013, PROMPERU - Perfil del Turista Extranjero 2011, 2010, 2009, 2008 y 2007.

4 OMC: Organización Mundial de Comercio

5 OMT: Organización Mundial del Turismo

Como se puede ver en el cuadro los impactos negativos de la crisis a nivel agregado se concentran principalmente en el 2009, en los años posteriores hay una recuperación que incluso sobrepasa los valores del 2008, pero los valores de esta recuperación se ven amplificadas por un efecto precio, el de los minerales y del petróleo, sin embargo, cuando revisamos algunas variables específicas como el gasto promedio per-cápita por turista o el valor de las exportaciones de algunos sub-sectores de manufactura como el textil o maderero, en donde la artesanía está inmersa, encontramos tendencias e impactos distintos a las de las variables agregadas, lo que indica efectos negativos diferenciados y de mayor profundidad en algunos sectores específicos.

Caracterización del sector artesanal en el Perú

La artesanía en el Perú es una importante fuente de empleo e ingresos de aproximadamente 690,000 personas, las exportaciones al año 2011 fueron un poco más de 100 millones de dólares y según cifras del MINCETUR, las ventas de artesanía suman más de 400 millones de dólares, entre el mercado de exportación, el mercado turístico y el mercado local, y es comprado principalmente por extranjeros, en un 70% o 65%. La artesanía se caracteriza por un uso intensivo de la mano de obra, se calcula que esta representa entre un 40% a 50% del valor de la artesanía y es expresión de nuestro patrimonio cultural. En el GRÁFICO No 1 se puede apreciar la importancia que tiene el consumidor extranjero en el mercado de la artesanía, sea por el lado de las exportaciones o por el turismo.

GRÁFICO No 1

Valor de las ventas de artesanía 2011 según mercado destino



Elaboración Propia

(*) Calculo estimado

Principales características de la Actividad Artesanal

trataremos de brindar las características principales de la actividad artesanal y resumirlos en el CUADRO No 2.

A partir de los datos de la ENAHO

CUADRO No 2
Características Principales de la Actividad Artesanal

INDICADORES	SITUACIÓN
Distribución por zonas geográficas y áreas	El 69% de los artesanos/as se encuentran en la Sierra, el 22% en la Costa y el 9% en la Selva. El 48% se ubica en el área rural y el 52% en el área urbana.
Tipo de actividad	El 71% tiene a la artesanía como actividad principal y el 29% como actividad secundaria, este último aumenta para el caso de la Sierra hasta 35% y en el caso de áreas rurales hasta 33%.
Formalidad y Gestión	El 96.1% no está registrado y el 87% no lleva las cuentas de su negocio.
Ubicación y propiedad del taller	El 83.8% desempeña su negocio en su vivienda. El 77% realiza su negocio en un local de su propiedad.
Motivo por el que realiza la actividad	Solo el 11% realiza su actividad por tradición familiar, el 58% por necesidad económica y el 21% por la oportunidad de obtener ingresos.
Insumos utilizados	La artesanía se caracteriza por usar insumos de la zona donde se desarrolla, así esta puede ser: arcilla – cerámica, piedra de Huamanga – tallado en piedra, plata – joyería, junco – tejido en fibra vegetal, madera – tallado en madera, fibra de alpaca – textiles, etc.
Tiempo de antigüedad	El 27% son artesanos/as con más de 15 años de actividad, el 16.2% tiene entre 7 y 15 años, 16.2% entre 4 y 6 años, 26% tiene de 1 a 3 años y el 14% tienen menos de 1 año.

INDICADORES	SITUACIÓN
Temporalidad de la actividad	El 59% de los artesanos/as trabaja los 12 meses del año en su negocio y el 24% trabaja entre 1 y 6 meses.
Ventas	Las ventas promedio mensuales son de S/. 405 (S/. 4,860 al año).
Participación de la Mano de Obra	En la producción artesanal se estima que en promedio el valor de la mano de obra es aproximadamente 50%.

Elaboración Propia

Fuente: ENAHO 2011

En el GRÁFICO No 2 podemos observar la heterogeneidad que existe en las ventas de las MYPE de artesanía teniendo como factores determinantes en su resultado la pertenencia al área rural o urbana y los años de antigüedad de la actividad. Podemos ver que las ventas mensuales en la zona rural se reducen a S/. 122 y en la zona urbana es S/. 941. Esto puede tener su explicación

en la aún insuficiente conectividad de las áreas rurales y su dificultad para acceder a servicios que mejoren su articulación con el mercado. Asimismo en el caso de los años de antigüedad vemos una curva en forma de campana, en donde el pico se encuentra en las empresas que tienen entre 7 a 15 años, para luego decaer en las MYPES con antigüedad mayor a 15 años.

GRÁFICO No 2

Comparación del Valor de las Ventas mensuales de Artesanía según región, tipo de actividad, años de antigüedad y area 2011
(En Nuevos Soles)

REGIONES	TIPO DE ACTIVIDAD	AÑOS DE ANTIGÜEDAD	AREA	PROMEDIO TOTAL
Costa: 852 Selva: 612	Principal: 455	7 a 15: 951 + de 15: 445	Urbana: 941	S/. 405
Sierra: 234	Secundaria: 280	4 a 6: 401 1 a 3: 203 - de 1: 80	Rural: 122	

Elaboración propia

Fuente: ENAHO 2011

MINCETUR estima que existen 270,000 talleres artesanales en los cuales trabajan 690,000 personas. Realizando la comparación con los valores nacionales podemos ver que

si bien la artesanía es una importante fuente de empleo, su contribución al PBI es marginal por una baja productividad de su mano de obra.

CUADRO No 3
Empleo generado y Valor de la Producción Artesanal

INDICADOR	NACIONAL	ARTESANÍA	%
PBI (Millones de Nuevos Soles)	497,831	1,118	0.2%
PEA Ocupada (En miles)	15,307	690	4.5%
Productividad del Trabajo (Miles de Nuevos Soles / Persona)	32.5	1.6	

Elaboración Propia

Fuentes: INEI – Instituto nacional de estadística y MINCETUR – Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Evolución de las exportaciones totales de artesanía

ciones de artesanía y joyería, evidenciándose una caída del 22.5% al 2011. Al llevarlo a soles la caída llega a ser del 39.1%.

En el CUADRO No 4 se puede observar la evolución de las exporta-

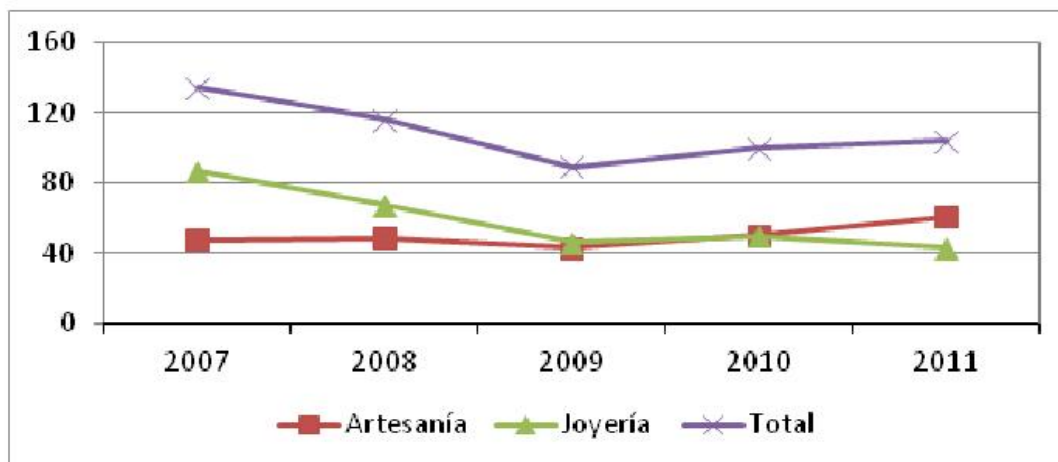
CUADRO No 4
Evolución de las Exportaciones Peruanas de Artesanía (FOB)
En Millones de dólares y Millones de Nuevos Soles

Rubros	2007	2008	2009	2010	2011 ⁶
Artesanía (US\$)	47.5	48.8	43.2	50.2	61
Joyería (US\$)	86.8	67.4	46.2	49.7	43.1
Total (US\$)	134.3	116.2	89.4	99.9	104.1
Total (S/.)	420.4	340.5	269.1	282.7	286.3

Elaboración propia a partir de la presentación de Walter Infante, funcionario de MINCETUR, en Lurín, el 28-08-12, declaraciones de funcionarios de ADEX.

6 <http://www.larepublica.pe/22-11-2012/las-ventas-en-artesantias-suman-mas-de-us-400-millones-al-ano> y <http://www.andina.com.pe/Espanol/noticia-exportacion-peruana-joyeria-sumo-431-millones-el-2011-401164.aspx>.

GRÁFICO No 3
Evolución de las Exportaciones Peruanas de Artesanía (FOB)
En Millones de dólares



Articulación con el Turismo

Según la Cuenta Satélite de Turismo del 2007 el consumo turístico de artesanías para el Perú para ese año fue de S/. 822.1 millones, este valor representa el total del consumo de los visitantes residentes (turismo interno) y no residentes dentro del país (turismo receptor). En comparación con las exportaciones de arte-

sanía para ese mismo año (S/. 420.7 millones) estas representan casi el doble, evidenciando la importancia que tiene el mercado turístico para el sector artesanal. El consumo de los extranjeros a través del turismo receptivo y de las exportaciones en el sector artesanal suman entre ambas S/. 957.3 millones, evidenciando la importancia del consumo extranjero. Tal como podemos ver en el CUADRO No 5.

CUADRO No 5
Indicadores sobre el Gasto Turístico Interior 2007 (En Nuevos Soles)

Rubro	Gasto Turístico Interior (Millones de Nuevos Soles)		% de Gasto en Artesanía	Gasto per-cápita (Nuevos Soles)	
	Total	Artesanía		Total	Artesanía
Turismo receptor	6,278.1	536.9	8.6%	3,230.0	276.2
Turismo interno	12,824.7	285.2	2.2%	318.0	7.1
Total	19,102.8	822.1	4.3%		

Elaboración Propia

Fuente: Perú, Cuenta Satélite de Turismo 2007

En el período 2008 – 2011 el turismo ha acumulado un crecimiento del 26%, con períodos de desaceleración. Sin embargo, el gasto promedio por turista cayó entre el 2008 y el

2011 en 10.7%. Al igual que las exportaciones esta caída se ve ampliada por la caída del tipo de cambio, en moneda local la caída del gasto promedio del turista llega a 16.2%.

CUADRO No 6
Gasto promedio de los Turistas Extranjeros en el Perú 2007-2012

Año	Monto (US\$)	Tipo de Cambio	Monto (S/.)
2007	US\$ 983	3.13	3,077
2008	US\$ 1,062	2.93	3,112
2009	US\$ 1,040	3.01	3,130
2010	US\$ 958	2.83	2,711
2011	US\$ 948	2.75	2,607
2012	US\$ 922	2.64	2,434

Elaboración Propia

Fuente: Perfil del Turista Extranjero 2012, 2011, 2010, 2009, 2008 y 2007.

PROMPERU

A manera de resumen podemos ver en el CUADRO No 7 el impacto que

ha tenido la crisis financiera en el sector de artesanía en Perú.

CUADRO No 7
Artesanía: Exportaciones y Gastos de Turismo Receptor 2007 y 2011
(En Miles S/.)

Rubro	2007	2011	Variación
Exportaciones	420.4	286.3	-32%
Turismo receptor	536.9	570.8	6%
Total	957.3	857.1	-10%

Elaboración Propia

Criterios para una caracterización de las MYPE de Artesanía

Por el segmento de mercado al que se dirige

Se reconocen 3 segmentos de mercado para la Artesanía⁷:

Mercado local – regional, está referido a la demanda de artesanía por parte de los compradores locales. es

7 MAXIMIXE. Diagnóstico del Sector Artesanía en Distritos de Lima Sur y Lima Este. Elaborado por encargo de FOVIDA, 2008

una demanda muy reducida e indefinida, lo cual refleja la falta de conciencia artesanal.

Mercado turístico, este segmento se refiere a las compras realizadas por los turistas nacionales y extranjeros. Se caracterizan por comprar artesanías tradicionales o "souvenirs" que reflejan las costumbres de los lugares visitados.

Mercado de exportación, este segmento se refiere a las compras realizadas por consumidores extranjeros en sus propios países. Esta demanda se caracteriza por una artesanía principalmente innovada, en menor proporción también participa la artesanía tradicional. Estos son productos que tienen que estar adaptados a los gustos de los consumidores extranjeros.

Por el tipo de producción que realiza

Producción de piezas únicas / piezas de arte, está referida a la producción exclusiva de obras con un alto valor artístico, por la creación, la fineza del acabado, demandan mucho tiempo y tienen un precio alto.

Producción de artesanía, está referida a la producción de artesanías a una escala pequeña, donde todavía no existe una producción seriada.

Producción artesanal, está referida a la producción de artesanías bajo un enfoque de producción media. Se dirige a un público masivo y es producida en serie. Se caracteriza por la estandarización, la división del trabajo y un mayor uso de herra-

mientas y maquinarias. Pero mantiene a la mano de obra como principal componente.

Producción Mixta, se refiere a la producción en la que se combina la producción de piezas únicas con la producción de artesanías o la producción artesanal.

Por las forma de comercialización de sus productos

A consignación, modalidad en la cual el artesano entrega su producción a un tercero para que este lo venda. No hay pago de por medio hasta que el producto es vendido y la mercadería sigue siendo del artesano. El precio pagado al artesano depende del tercero.

Venta a intermediarios, está referida a la modalidad en la cual el artesano vende su producción a un tercero que luego se encargará de venderlas. Generalmente el intermediario es el que fija el precio.

Producción por encargo, está referida a la modalidad en el cual el artesano produce a pedido de un tercero. Para el pago existe un proceso de negociación previo.

Venta directa, está referida a la modalidad en la cual el artesano a través de estrategias de mercadeo (tienda propia, participación en ferias, venta en talleres, etc.) vende directamente al consumidor final o clientes profesionales.

A través de consorcios u otras formas societarias (Asociado), referida a modalidades donde los artesanos

se han organizado para vender su producción a mercados más especializados, de mayor demanda y de mayores exigencias, como la exportación, tiendas mayoristas, mercados corporativos, etc.

Por su formalidad y cumplimiento de la normatividad

A continuación detallaremos ciertos indicadores que dan cuenta de la formalidad y el cumplimiento de la normatividad:

Realiza sus actividades como persona natural, está referida a la modalidad en el cual el artesano como persona natural realiza sus actividades comerciales.

Realiza sus actividades como persona jurídica, el artesano/a o los/las artesanos/as tiene una empresa inscrita en registros públicos como: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L), Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L), Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) y Sociedad Anónima (S.A.).

Está inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), está inscrito en la SUNAT para realizar operaciones comerciales.

Está afiliado a un Régimen de pago del Impuesto a la Renta, para lo cual existen las siguientes modalidades a la cuales se puede acoger:

Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS, este régimen no estoy obligado a pagar el Impuesto

General a las Ventas – IGV,

Régimen Especial del Impuesto a la Renta – RER, y

Régimen General del Impuesto a la Renta, en estos dos últimos regímenes sí hay obligación de pagar el Impuesto General a las Ventas – IGV.

Cuenta con Planilla de pago, es un registro contable donde se registra a todo/a trabajador/a sujeto al régimen laboral privado.

Está afiliado a ESSALUD, inscripción de los trabajadores/as dependientes en el Seguro Social de Salud.

Cuenta con Licencia de Funcionamiento, es la autorización que me otorga la municipalidad para el desarrollo de actividades económicas (comerciales, industriales o de prestación de servicios profesionales) en su jurisdicción.

Cuenta con Licencias sectoriales, Son permisos o requisitos que me pide la autoridad competente, según el giro de mi negocio; ello me permite determinar mi compromiso al momento de registrarme en las entidades públicas respectivas, donde se comprueba y se constata que cumpla con normas técnicas de salud, de seguridad, de infraestructura, etc. para que pueda operar mi negocio sin poner en riesgo la vida humana.

Según los datos de diagnóstico elaborados por y para la institución FOVIDA⁸ se puede ver que el orden de prioridades en los aspectos de

⁸ FOVIDA – Fomento de la Vida, institución de desarrollo donde laboro, con 29 años de vida institucional y que viene trabajando con artesanos/as desde el 2006, a partir de cuyo trabajo ha sido posible esta investigación.

formalización y cumplimiento de normas es: Primero, una formalización en el tema comercial, segundo, una formalización en el tema laboral, y tercero, una formalización en el aspecto productivo. Para este criterio usaremos la siguiente tipología que establece 3 niveles para poder dar

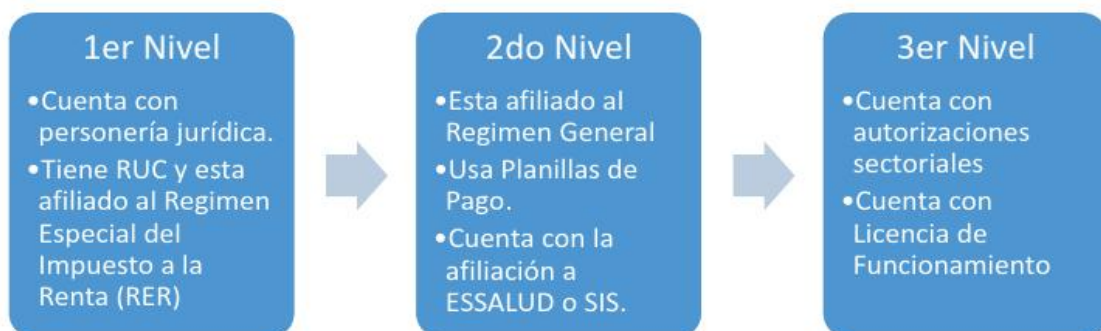
cuenta de la formalidad y el cumplimiento de la normatividad vigente, tanto para los artesanos/as que realizan sus operaciones como persona natural como se puede ver en el GRÁFICO No 4, como para los que realizan sus operaciones como persona jurídica GRÁFICO No 5.

GRÁFICO No 4
Niveles de Formalidad y Cumplimiento de la Normatividad en Personas Naturales



Elaboración Propia

GRÁFICO No 5
Niveles de Formalidad y Cumplimiento de la Normatividad en Personas Jurídicas



Elaboración Propia

A continuación presentamos un cuadro resumen sobre los criterios mencionados y la Matriz de caracterización a las MYPE de artesanía.

CUADRO No 8
Resumen de los Criterios para una Caracterización de una MYPE de Artesanía

Mercado Objetivo	Tipo de Producción	Comercialización	Formalidad
Mercado Local-Regional	Producción de piezas únicas / piezas de arte	A consignación	Persona natural o jurídica
Mercado Turístico	Producción de artesanía	Venta a través de intermediarios	Tiene RUC
Mercado de Exportación	Producción artesanal	Producción por encargo	Afiliación a un Régimen de IR
	Producción Mixta	Venta directa al consumidor	Cuenta con Planilla de pago
		A través de una asociación	Afiliación a ESSALUD
			Licencia de Funcionamiento
			Licencias sectoriales

CUADRO No 9
Caracterización de las MYPE de Artesanía

Tipo de MYPE	Mercado Principal	Producción	Comercialización	Formalización
Nuevos Emprendimientos	Turístico	Producción de Artesanías	Producción por encargo	Persona natural
	Local y Exportación	Producción Artesanal	Venta Directa	Nivel 2
			Asociado	Nivel 3

Microem- presa de subsisten- cia	Turístico y Local	Producción de Artesanías Producción Artesanal	A consignación Venta a inter- mediarios Venta Directa Asociado	Persona na- tural Nivel 1 Nivel 2
Microem- presa y Pequeña empresa de acumula- ción	Turístico Local y Exporta- ción	Producción de Piezas Únicas Producción Mixta Producción Artesanal	Producción por encargo Venta Directa Asociado	Persona na- tural Nivel 2 Nivel 3 Persona jurí- dica Nivel 1 Nivel 2 Nivel 3

Elaboración propia

Análisis de Caso: Grupos de la Central Interregional de Artesanos del Perú en Lima.

La CIAP – Central Interregional de Artesanos del Perú es una organización de segundo nivel que agrupa a 18 organizaciones de artesanos/as ubicadas en 5 regiones del país, Lima Metropolitana (6), Ayacucho (1), Piura (1), Puno (9) y Arequipa (1), con 192 talleres / 500 artesanos/as. Tiene 21 años de vida y sus exportaciones han crecido entre el 2002 y el 2007 a una tasa equivalente anual de 18%. Han formado 4 empresas: a) Intercrafts Perú,

empresa dedicada a la exportación de artesanías; b) Ecosol, empresa dedicada a la comercialización de artesanías en el mercado nacional; c) Pachamama, empresa dedicada al turismo solidario; y d) COOPAC - Cooperativa de Ahorro y Crédito del Artesano CIAP, que es una cooperativa de ahorro y crédito.

a) Caracterización del grupo de artesanos/as de Lima Metropolitana

A continuación presentamos información socioeconómica de los artesanos/as de Lima Metropolitana (FOVIDA, Diciembre del 2009, 71 artesanos/as).

Distribución por organización y sexo

Organización	Femenino	Masculino	Total	%
Awaqkuna	2	4	6	8.5%
Casa Betania	10	0	10	14.1%
Ichimay Wari	1	12	13	18.3%
Kuyanakuy	15	0	15	21.1%
Tawaq	3	21	24	33.8%
Tika Rumi	0	3	3	4.2%
Total	31	40	71	100.0%

Distribución por Línea Artesanal y sexo

Línea Artesanal	Femenino	Masculino	Total	%
Arpillería	15	0	15	21.1%
Cerámica	4	29	33	46.5%
Confecciones	10	0	10	14.1%
Joyería	0	3	3	4.2%
Retablo	0	2	2	2.8%
Textil	2	6	8	11.3%
Total	31	40	71	100.0%

Nivel de instrucción

Nivel de Instrucción	Total	%
Analfabeto/a	1	1.4%
Primaria incompleta	9	12.7%
Primaria completa	6	8.5%
Secundaria incompleta	11	15.5%
Secundaria completa	31	43.7%
Técnico superior	11	15.5%
Universitaria completa	1	1.4%
Universitaria incompleta	1	1.4%
Total	71	100.0%

Distribución por rango de edades

Rango de edades	Femenino	Masculino	Total	%
21 - 30 años	4	1	5	7.0%
31 - 40 años	10	11	21	29.6%
41 - 50 años	9	22	31	43.7%
51 - 60 años	7	6	13	18.3%
61 - más años	1	0	1	1.4%
Total	31	40	71	100.0%

Lugar de Nacimiento

Región	Total	%
Ayacucho	38	54.3%
Lima y Callao	23	32.9%
Junín	3	4.3%
Pasco	2	2.9%
Otros	4	5.7%
Total	70	100.0%

Estructura de Costos Promedio de un Taller Artesanal como porcentaje de las ventas

Rubro	%
Mano de obra	44.1%
Materia prima	29.1%
Gastos operativos	12.6%
Otros	3.6%
Inversión	6.0%
Utilidad	4.9%
Total	100%

Fuente: FOVIDA - Encuesta de Ingresos 2011, 2012

Los Grupos de Lima Metropolitana se describen de la siguiente manera:

GRUPO	PRESENTACION
TAWAQ	La Asociación de Artesanos TAWAQ, se constituye en 1991, en el 2007 contaban con 31 socios, para vender la producción de los socios se ha constituido su empresa PERWAQ SAC. La producción que realizan es la cerámica. Es una de las organizaciones fundadoras de la CIAP en 1992. Sus socios se encuentran asentados principalmente en el distrito de Ate.
TIKA RUMI	La Asociación Artesanal TIKA RUMI, se constituye en 1990, en el 2007 contaban con 10 socios, para vender la producción de los socios se ha constituido la empresa comercial Tika Rumi S.R.L. Su línea principal es la bijoutería aunque también tienen artesanos que realizan las líneas de tallado de piedra, tallado de madera y cerámica. Sus socios se encuentran asentados en el distrito de Villa El Salvador.
AWAQKUNA	La Asociación de Artesanos AWAQKUNA, sus inicios datan de 1990, en el 2007 tenían 8 socios, para vender la producción de los socios se ha constituido la empresa Nueva Semilla. Su línea artesanal es de Tapices de San Pedro de Cajas. Es uno de las organizaciones fundadoras de la CIAP. Sus socios se encuentran asentados en el distrito de Chaclacayo.
ICHIMAY WARI	La Asociación de Artesanos ICHIMAY WARI, nace en 1999, y en el año 2000 se integra a la CIAP, en el 2007 contaba con 18 socios, para vender la producción de los socios han constituido empresa comercial WARI MAQUI SAC. Su línea principal línea artesanal es la cerámica, sin embargo también tienen retablos (01 taller) y textil (02 talleres). Sus socios se encuentran principalmente en Lurín.
KUYANAKUY	La Asociación de Mujeres Artesanas KUYANAKUY, si bien la organización empieza su trabajo en 1991, su personería jurídica recién la obtiene en el 2002, aunque venían trabajando con CIAP desde 1995, en el 2007 tenían 10 socias. Su forma de trabajo es distinta a las 4 organizaciones mencionadas anteriormente, aquí la producción tiene un carácter colectivo y no individual, las socias se dividen el trabajo de tal manera que van participando en una etapa de la producción, y el resultado final es el resultado de todas. Su línea artesanal es la arpillería. Sus socias se encuentran asentadas en el distrito de San Juan de Miraflores. La que vende la producción es una socia y para eso ha constituido una empresa.

GRUPO	PRESENTACION
CASA BETANIA	La Asociación de Artesanas Casa Betania, nace en 1995, y desde el mismo año forman parte de la CIAP, ellas han creado la empresa CASABET S.R.L, donde las socias son trabajadoras, en el 2007 eran 11 trabajadoras. Su forma de operación es colectiva y cada socia cumple una función dentro del proceso de producción. Su línea artesanal es textil, principalmente tejidos de punto, aunque también han incurrido en el rubro de confecciones. Sus socias se encuentran asentadas principalmente en San Martín de Porres.

b) Efectos de la crisis financiera sobre estos grupos entre el 2008 – 2011

La artesanía ha visto reducida su demanda en los mercados interna-

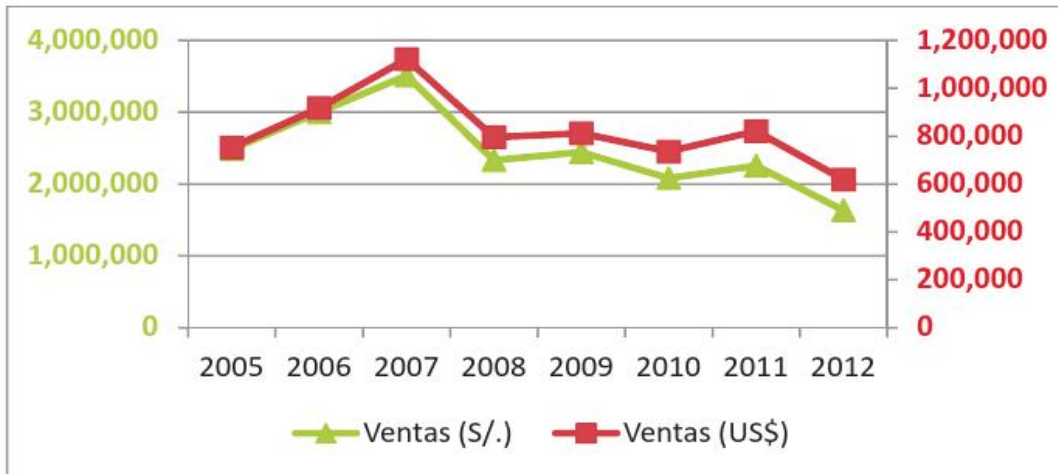
cionales de Europa y EEUU. La fluctuación a la baja del tipo de cambio ha provocado el encarecimiento de las artesanías en moneda extranjera y pérdidas por diferencial en el pago tardío de los productos.

CUADRO No 10
Exportaciones de Intercrafts Perú, empresa exportadora de la CIAP del 2005 al 2011

Año	Monto (US\$)	Monto (S/.)	T.C. (S./ US\$)
2005	754077.58	2,488,456	3.30
2006	917794.41	3,001,188	3.27
2007	1,122,101	3,512,177	3.13
2008	796,374	2,333,376	2.93
2009	812,502	2,445,630	3.01
2010	736,168	2,083,355	2.83
2011	820,889	2,257,445	2.75
2012	619,172	1,634,613	2.64

Fuente: Información de Intercrafts
Elaboración Propia

GRÁFICO No 6
Evolución de las Exportaciones de Intercrafts 2005 - 2011



Elaboración Propia

En el caso de las ventas de los grupos de Lima solo estamos considerando las ventas realizadas de manera consorciada. Es decir las

ventas a través de las organizaciones y no las ventas individuales que realizan los artesanos.

CUADRO No 11
Ventas de los Grupos de Lima 2007 -2011 (En Nuevos Soles)

EMPRESA	2007	2008	2009	2010	2011
TAWAQ	584,006	512,968	432,717	359,922	374,989
TIKA RUMI	345,051	191,000	170,385	206,168	343,386
ICHIMAY WARI	221,321	196,356	259,160	200,279	201,109
AWAQKUNA	92,522	63,936	97,295	51,333	47,095
KUYANAKUY	66,964	43,168	30,190	21,013	31,347
CASA BETANIA	199,451	212,879	202,592	169,538	192,191
TOTAL	1,509,314	1,220,309	1,192,339	1,008,253	1,190,116

Fuente: Asociaciones de Artesanos de Lima

Elaboración Propia

c) Efectos en los Talleres artesanales:

A continuación vamos a repasar cuales son los efectos de la crisis en los talleres artesanales de los grupos de TAWAQ, TIKA RUMI, ICHIMAY WARI y AWAQKUNA, recordemos

que en el caso de CASABET y KUYANAKUY por ser asociaciones que producen colectivamente el impacto se refleja en la caída de sus ventas.

Analizando los datos se puede ver los siguientes efectos:

Disminución del número de artesanos/as en las asociaciones

Como se puede ver en el CUADRO No 12, El número de socios/as de las 6 organizaciones en el 2007, incluyendo a los socios/as - trabajadores de las organizaciones han disminuido en 32.6% al 2011, esto debido

a que muchos socios dejan de tener pedidos y comienzan a tener ventas tan bajas, que es mejor buscar otras actividades de les signifique un mayor ingreso. Es así que hemos podido identificar muchos artesanos que se han vuelto comerciantes, mototaxistas, trabajadores de construcción, entre otros.

CUADRO No 12
Número de Socios en las Asociaciones de Artesanos

GRUPOS	2007	2011	Var (%)
TAWAQ	31	18	-41.9%
TIKA RUMI	9	10	11.1%
ICHIMAY WARI	18	12	-33.3%
AWAQKUNA	8	6	-25.0%
KUYANAKUY	15	8	-46.7%
CASA BETANIA	11	8	-27.3%
TOTAL	92	62	-32.6%

Fuente: Informes de Monitoreo de FOVIDA

Aumento de las ventas promedio por talleres

Contradictoriamente podemos observar un aumento de las ventas del orden del 18.7% entre el 2011 y 2007, esto puede deberse a que la salida de artesanos les ha permitido

a los que siguen trabajando mantener un nivel de ventas o incluso mejorar, una hipótesis complementaria puede ser que se venga dando un leve aumento de la demanda interna, lo cual ha amortiguado la caída de las exportaciones.

CUADRO No 13
Ventas Anuales de los Talleres Artesanales 2007 y 2011
En Nuevos Soles

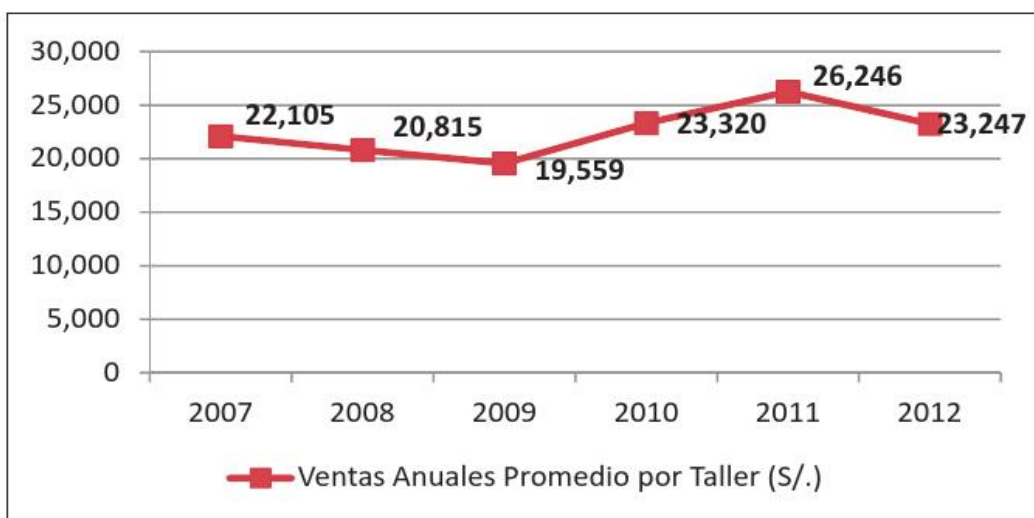
Ventas	2007	2011
Menos de 6,000	10%	6%
De 6,000 a 11,999	26%	29%
De 12,000 a 17,999	16%	12%
De 18,000 a 23,999	16%	18%
De 24,000 a 29,999	16%	15%
De 30,000 a 35,999	5%	0%
Más de 35,999	12%	21%
Total	100%	100%
Promedio	S/. 22,105	S/. 26,246
Muestra	58 MYPE	34 MYPE

Fuente: Informes de Monitoreo de FOVIDA

Además de esta mayor participación en las ventas por las MYPES que permanecieron en el sector los talleres han tenido mayor movilidad y flexibilidad para responder a los cambios en la demanda. Si comparamos los efectos en las diferentes

estructuras organizativas vemos que en Intercrafts (la estructura mayor de 2do piso) hay una reducción del 36% de sus ventas y en las estructuras locales o zonales (grupos) la reducción llega a 21%.

GRÁFICO No 7
Evolución de las Ventas Anuales de los Talleres Artesanales
2007 - 2011 (En Nuevos Soles)



Elaboración Propia
Fuente: Base de datos FOVIDA

Reducción del Número de Trabajadores asalariados permanentes por taller y precarización del empleo

En el Julio del 2009 el número de trabajadores por MYPE era de 4 trabajadores, compuesto de la siguiente manera: 2 trabajadores/as asalariados permanentes, 1 trabajador/a eventual o al destajo y 1 trabajador/a no remunerado. A Diciembre del 2012 si bien el nú-

mero de trabajadores/as por MYPE sigue siendo 4, la composición ha cambiado, teniendo actualmente: 1 trabajador/a asalariado/a permanente, 2 trabajador/a eventual o al destajo y 1 trabajador/a no remunerado. Lo que indica una precarización del empleo en estas MYPE de artesanía. Un factor que ha contribuido a acelerar esta precarización del empleo en las MYPE de artesanía, es el aumento del promedio de jornal en sus zonas de influencia.

CUADRO No 14
Evolución del Número de Trabajadores entre Julio del 2009 y Diciembre del 2012

Categoría	Número de Trabajadores	Trabajador/ MYPE	%	Número de Trabajadores	Trabajador/ MYPE	%
Permanente Remunerado	91	2.3	61%	35	0.9	24%
Eventual Remunerado	35	0.9	23%	90	2.4	61%
No Remunerado	24	0.6	16%	22	0.6	15%
Total	150	3.8	100%	147	3.9	100%
Periodo	Julio 2009			Diciembre 2012		
Muestra	39 MYPE			38 MYPE		

Fuente: Líneas de Base e Informes de Monitoreo Anual de FOVIDA
Elaboración Propia

(*) Para este caso del empleo, no tenemos data del 2007, ni del 2011.

En resumen tenemos:

CUADRO No 15
Resumen de los impactos de la crisis financiera en las MYPE de Artesanía de Lima Metropolitana pertenecientes a CIAP

VARIABLE	IMPACTO
Número de MYPEs	Reducción del Número de MYPEs de Artesanía en 32.6%.
Ventas Asociativas	Reducción de las ventas asociativas de artesanía en soles en 21.1%.
Ventas por Taller	Aumento de las ventas por taller artesanal en 18.7%.
Empleo	Reducción del trabajo permanente remunerado, pasando de 2 trabajadores a 1 (está incluido el artesano/a conductor).

d) Impacto del Plan Estímulo Económico sobre estos grupos

Como respuesta a la crisis económica internacional el gobierno peruano presenta en febrero del 2009 el Plan de Estimulo Económico – PEE. Este plan posteriormente sería implementado a través de diferentes decretos de urgencia y decretos supremos para que cada entidad responsable se encargue de ejecutar, los objetivos de este PEE eran: a) mantener el crecimiento y el empleo, b) la protección social, y c) el aumento la infraestructura. Posteriormente, con el gobierno del presidente Ollanta Humala Tasso se da inicio a un segundo PEE. Es así que en setiembre del 2011, se aprueba el primer tramo de S/. 890 millones distribuido de la

siguiente manera: S/. 370 millones para el gobierno central, destinados al mantenimiento de carreteras, y S/. 520 millones para los gobiernos subnacionales, con el objetivo de culminar las obras en ejecución. En octubre de ese mismo año se aprueba el segundo tramo del PEE con un presupuesto de 1,600 millones. Este segundo tramo se encontraba dividido de la siguiente manera: i) compras a las micro y pequeñas empresas (MYPE) por un monto cercano a los 400 millones de soles, que consiste en la adquisición de chompas, buzos, uniformes y vestuario en los sectores de Educación, Interior y Defensa; ii) el programa de reactivación del Fondo de Garantías para los créditos a las MYPE exportadoras no tradicionales, que consiste en garantizar hasta el 50%

de los préstamos que reciben estas empresas si ven una caída en su demanda externa; iii) creación de un Fondo de Preinversión para financiar estudios de perfil, prefactibilidad y factibilidad, especialmente en los gobiernos regionales y locales que no tienen recursos o que no cuentan con capacidades; iv) lanzamiento de un Plan Nacional de Mantenimiento de la Infraestructura, al que se le suman los 300 millones de soles que fueron aprobados en el DU anterior que estaba focalizado en el mantenimiento de caminos, y un crédito suplementario por un monto cercano a los 800 millones de soles para mantenimiento de infraestructura en una multiplicidad de sectores, salud, educación, agricultura, entre otros; v) 200 millones de soles que se otor-

garán vía un crédito suplementario para completar el financiamiento de obras que están en ejecución y en particular aquellas que estén en áreas que no tienen recursos determinados. Lamentablemente no incluimos en el análisis estas últimas medidas porque sus efectos caen fuera del periodo de estudio. Y adicionalmente, este nuevo PEE mantenía los sesgos del anunciado en el 2009, con la priorización de la inversión pública en infraestructura.

El resultado de la implementación de este PEE es de un efecto nulo en el sector artesanal, por que no existían mecanismos directos y ajustados a sus demandas y problemáticas tal como podemos ver en el CUADRO No 16.

CUADRO No 16
Resumen de líneas de acción de los Planes de Estimulo Económico del Gobierno Nacional

Medidas	Febrero 2009	Septiembre 2011	Noviembre 2011
1. Impulso a la Actividad Económica	X		
Fondo de Garantías Empresariales - FOGEM	X		X
Compras a las MYPEs, confecciones y muebles	X		X
Devolución del drawback	X		
2. Obras de Infraestructura	X	X	X
3. Protección Social	X		X

Uno de los instrumentos que actualmente es el más utilizado para promover la competitividad del sector es el PROCOMPITE. Aunque su creación no tiene su origen en las medidas ideadas para hacer frente a la crisis su implementación ha sido lenta y aún no es utilizado de manera amplia. La ley del PROCOMPITE se aprobó en Marzo del 2009 pero recién en el 2010 se tuvieron las primeras convocatorias. Se empezó con 3 convocatorias en 3 regiones y con 10

propuestas financiadas. En el 2011 ya había 7 convocatorias en 5 regiones las cuales estaban financiando 85 propuestas, de las cuales 5 eran de artesanía (6%). A diciembre del 2012 las propuestas financiadas para artesanía ya sumaban 77 en total. Sin embargo, el PROCOMPITE no ha sido implementado en ninguna municipalidad distrital y provincial de Lima, justamente donde está el segmento más dinámico de la artesanía.

Conclusiones

Los principales mecanismos de transmisión de la crisis financiera internacional al Perú y Latinoamérica identificamos: a) el comercio internacional, b) las corrientes de capital, y c) el flujo turístico. Sin embargo, el comercio internacional se constituye como el más importante.

El sector artesanal es un sector heterogéneo, que tiene en la pertenencia a un área rural o urbana un factor determinante para establecer el performance de esta actividad. Asimismo es un sector con una baja productividad del trabajo.

Entre el 2007 y 2011, se evidencia una caída de las exportaciones de artesanía del 32% y un aumento del gasto de turismo receptor de 6%, los cuales hacen un efecto acumulado de reducción del 10% en los consumos de artesanía hechas por los extranjeros.

Los efectos de la crisis financiera internacional en los talleres artesanales se expresaron en: a) la salida de artesanos de la actividad artesanal, b) aumento de las ventas de los artesanos por el menor número de artesanos, y c) precarización del empleo, pasando la mayor parte de trabajadores asalariados permanentes a la modalidad de trabajadores eventuales o al destajo.

Los talleres artesanales y las estructuras organizativas creadas por los artesanos/as para articularse al mercado difieren en sus resultados en soles, el impacto es mayor en Intercrafts (la estructura de 2do piso) que llega a una reducción del 36%, es menor en las estructuras locales o zonales (grupos) donde la reducción llega a 21%, y en el caso de los talleres artesanales se observa más bien un aumento de las ventas que llega a 18.7%, que se explica por una salida de empresas en el sector (reducción del número de empresas en 33%) y de una mayor libertad para moverse, encontrar nuevos mercados o mantenerse en algunos nichos.

El Plan de Estimulo Económico fue una herramienta del gobierno nacional para responder a la crisis, poniendo énfasis en el gasto público en infraestructura, brindando facilidades para promover la inversión privada y compras del Estado en MYPEs de confecciones, pero que no constituyó un apoyo directo, inmediato y de gran magnitud para el sector artesanal.

Recomendaciones

Contar con una estrategia dirigida a promover el mercado interno, dentro del cual se debe promover el uso adecuado de los espacios públicos para ferias y exhibiciones, desarrollar estrategias de marketing para promover la compra de artesanías, y promover la articulación de las MYPE de artesanía a medianas y grandes empresas.

Creación de un marco legal adecuado a los modelos asociativos en los cuales existen distintos niveles de organización para la producción y comercialización, creados como medios para su articulación al mercado y no para fines de acumulación, esto hace que en distintos niveles de eslabonamientos se pague el IGV.

Contar con sistemas de Información de mercado para los artesanos/as que les permita conocer las características de la demanda internacional y aprovechar de manera más asertiva los esfuerzos que puedan comprometer en su articulación al mercado.

Promover la incorporación de tecnología media y prácticas de producción amigables con el medio ambiente, manteniendo la mano de obra como principal componente del producto.

Implementar fondos especiales de incentivos para la promoción a las MYPE de artesanía, que recoja las características del sector y busque abordar los problemas de tecnología, innovación, información, asociatividad y articulación al mercado.

Difundir el PROCOMPITE para ampliar su uso como mecanismo de intervención de los gobiernos subnacionales en Lima o zonas urbanas dirigido a sectores que se enfrentan a fallas de mercado y tienen una alta vulnerabilidad frente a shocks externos.

Contar con instrumentos estadísticos sectoriales actualizados que permitan medir los avances en la implementación de políticas públicas. En el caso del turismo y la artesanía un instrumento clave es la Cuenta Satélite de Turismo (CTS). Esta ha sido publicada en el 2010 y el 2011 con la información de los años de evaluación 2002 y 2007 respectivamente.

Bibliografía

Alessandra Quartesan, Monica Romis y Francesco Lanzafame, Las Industrias Culturales en América Latina y el Caribe: Desafíos y Oportunidades. Septiembre 2007. Páginas 1 -10. <http://cid.bcrp.gob.pe/biblio/Papers/BID/Las%20Industrias%20Culturales.pdf>.

Daniel Titelman, Esteban Pérez-Caldentey y Ramón Pineda. ¿Cómo algo tan pequeño terminó siendo algo tan grande? Crisis financiera, mecanismos de contagio y efectos en América Latina. Revista CEPAL 98 – Agosto 2009. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/36805/RVE98Titelmanotros.pdf>.

Felix Jimenez, Elementos de teoría y política macroeconómica para una economía abierta. Tercera parte: Capítulo 8. Departamento de Economía. Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de trabajo 296. 2010. <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD296.pdf>

FLACSO, Francisco Rojas Aravena. V Informe del Secretario General de FLACSO. Crisis Financiera construyendo una respuesta política latinoamericana. 2009. http://www.flacso.org/fileadmin/usuarios/documentos/FIN_DE_ANO/V%20Informe.pdf.

German Alarco Tosoni, Crisis financiera Internacional y patrón de crecimiento de una economía mediana y dependiente: el caso de Perú. Convergencia, vol 17, num 54, septiembre – diciembre 2010, paginas 135 – 159. Universidad Autónoma del Estado de México. <http://www.ceplan.gob.pe/documents/10157/778a309a-7971-4d26-b3f8-af6c3947824e>.

ITACAB; SENCAB Perú. Portafolio de Industrias Culturales. Gestión, Promoción y Desarrollo de proyectos.

José Antonio Ocampo, Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina. Revista CEPAL - Abril 2009.

<http://www.cepal.cl/publicaciones/xml/1/35861/RVE97completo.pdf#page=9>

José Antonio Ocampo, La crisis económica global: impactos e implicaciones para América Latina. Revista Nueva Sociedad No 224, noviembre-diciembre de 2009. www.nuso.org/upload/articulos/3652_1.pdf

Ministerio de la Producción. Dirección General de MYPE y Cooperativas. Plan Nacional para la Productividad y Competitividad de las MYPE 2011-2021 (Propuesta para consulta). http://www.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/PLAN_MYPE_2011_2021/propuesta-plan-mype-2011-2021.pdf.

Mauricio De La Cuba. La crisis financiera internacional y los canales de transmisión. Revista Moneda, número 4. Enero 2009. Banco Central de Reserva

del Perú (BCRP). <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/Moneda-139/Moneda-139-01.pdf>.

MAXIMIXE, Diagnóstico del Sector Artesanía en Distritos de Lima Sur y Lima Este. Elaborado por encargo de FOVIDA, 2008.

MINCETUR, Perú Cuenta Satélite de Turismo, Año de evaluación 2007. Primera Edición 2011.

Nilton Quiñones, Grupo Propuesta Ciudadana, Evolución Económica de las Regiones del Perú: Crisis y Post-crisis. Enero, 2011. http://www.descentralizacion.org.pe/apc-aa/archivos-a/b2438d4bae46ccd9f1390a2ae8b0ad25/evolucion_economica_regiones.pdf.

Octavio Getino, Las Industrias Culturales en la Argentina: Dimensión económica y políticas públicas. Ediciones Colihue S.R.L., 1994, Argentina. Páginas 11 - 20.

Octavio Getino, Las Industrias Culturales del Mercosur. Observatorio de Industrias Culturales de la Ciudad de Buenos aires. Argentina, 2001. http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/industrias/observatorio/documentos/ind_cult_en_el_mercosur.pdf.

Olivier Blanchard, Macroeconomía, 4ta Edición, 2006. Editorial Prentice Hall Iberia.

OMT – Organización Mundial del Turismo, Panorama OMT del turismo internacional. Edición 2011. mkt.unwto.org/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights11sphr_4.pdf.

Ramiro Albrieu y José María Fanelli, La crisis global y sus implicaciones para América Latina (DT). Red Iberoamericana de Estudios Internacionales. Documento de Trabajo. http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/283ddc004520dd8d8f3cef64126b48f3/DT40-2010_Albrieu-Fanelli_Crisis_Global_America_Latina.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=283ddc004520dd8d8f3cef64126b48f3

Waldo Mendoza Bellido, Pedro Herrera Catalán y Ricardo Huamán Aguilar, LA MACROECONOMÍA DE UNA ECONOMÍA ABIERTA EN EL CORTO PLAZO: EL MODELO MUNDELL-FLEMING, Enero, 2003. DOCUMENTO DE TRABAJO 219. <http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD219.pdf>.