

MERCADOS PARA MYPES

POST COVID-19



**Raúl Díez
Canseco Terry**
Ex vicepresidente
de la República
y Fundador Presidente
del Grupo Educativo USIL.



**Julio Pardavé
Martínez**
Presidente de la Asociación de
Gremios de la Pequeña
Empresa del Perú



Carlos Aguilar Contreras
Presidente de la Confederación
de Mercados de Abastos del Perú

compras a
MYPÉrú



**Francisco Paca
Pantigoso**
Presidente de la
Cámara Pyme Puno



**Jorge Ochoa
Garmendia**
Presidente del Gremio de la
Pequeña Empresa de la
Cámara de Comercio de Lima



UNIVERSIDAD
**SAN IGNACIO
DE LOYOLA**

25
Años

MERCADOS PARA MYPES

POST COVID-19



UNIVERSIDAD
SAN IGNACIO
DE LOYOLA

25
Años

**MERCADOS PARA MYPES
POST COVID-19**

© Raúl Diez Canseco Terry

Primera edición, setiembre 2020

© De esta edición
Universidad San Ignacio de Loyola
Fondo Editorial
Calle Toulon 330, La Molina
Teléfono: 3171000, anexo 3705

Director: José Valdizán Ayala
Editor: Rafael Felices
Asistente de edición: Rosario Dávila
Diseño y diagramación: Enrique Bachmann, Sergio Pastor
Colaboradores: María Olivera, Claudia Rengifo

Las fotografías fueron descargadas de *Shutterstock*

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del
Perú N° 2020-05889

Setiembre 2020

Tiraje 150 ejemplares

Impresión
Publicaciones USIL
Av. Paul Poblet Lind s/n, Sub Lote B, Parcela 1,
Fundo Carolina, Pachacámac.

Se autoriza la reproducción total o parcial de este libro, por
cualquier medio, respetando los créditos del Fondo Editorial.

ÍNDICE

RAÚL DIEZ CANSECO TERRY Hagamos un pacto con las mypes por trabajo, capacitación y nuevos mercados	10
JULIO PARDAVÉ MARTÍNEZ Es importante encadenar a la mype con el Estado, el sector privado y la universidad	16
CARLOS AGUILAR CONTRERAS El Gobierno debe ser el promotor del fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas	26
FRANCISCO PACA PANTIGOSO El Estado debe promover un entorno favorable para la formalización y la competitividad de las mypes	36
JORGE OCHOA GARMENDIA Tanto las mypes como el Estado necesitan ser más competitivos y productivos	46
Reflexiones finales	54



Como parte de las actividades por sus 25 años de vida, la Universidad San Ignacio de Loyola realizó el foro digital “Mercados para mypes post COVID-19”, con la presencia de representantes de la micro y pequeña empresa del Perú, quienes destacaron la importancia de estas unidades productivas para la economía nacional, pues constituyen la principal fuente de mano de obra; mencionaron las dificultades que atraviesan hoy para mantenerse operativas, y brindaron algunas propuestas destinadas a recuperar su significación tanto en el mercado local como en el mercado externo.

En la reunión, que se desarrolló el jueves 10 de setiembre de 2020, participaron el ex vicepresidente de la República y Fundador Presidente del Grupo Educativo USIL, Raúl Diez Canseco Terry; el presidente de la Asociación de Gremios de la Pequeña Empresa del Perú, Julio Pardavé Martínez; el presidente de la Confederación de Mercados de Abastos del Perú, Carlos Aguilar Contreras; el presidente de la Cámara Pyme Puno, Francisco Paca Pantigoso, y el presidente del Gremio de la Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio de Lima, Jorge Ochoa Garmendia.







**RAÚL DIEZ
CANSECO TERRY**

Ex vicepresidente
de la República
y Fundador Presidente
del Grupo Educativo USIL

HAGAMOS UN PACTO
CON LAS MYPES
POR TRABAJO,
CAPACITACIÓN
Y NUEVOS
MERCADOS

Me decían que hablar de las micro y pequeñas empresas (mypes) es hablar del futuro, del empleo, de las posibilidades de desarrollo.

Habría que reflexionar y recordar que existen cuatro motores para impulsar el crecimiento económico: la inversión pública, la inversión privada, las exportaciones y el mercado interno. La combinación adecuada de estos cuatro motores permitirá la reactivación de uno de los sectores más importantes de la economía en el Perú: las mypes.

En el Perú hay alrededor de 2.7 millones de empresas, de las cuales el 94% son microempresas y el 5% pequeñas empresas. Es decir, representan más del 99% de las unidades empresariales del país.

En general, las mypes crean alrededor del 85% de los puestos de trabajo y aportan el 40% del producto bruto interno (PBI). De allí la importancia de atender a este sector, uno de los más perjudicados con la pandemia por el cierre sanitario y la paralización de la economía.

Por otra parte, son dos los principales problemas que enfrentan hoy las mypes: la informalidad, que además ha crecido, y el acceso al crédito, algo muy importante que es urgente resolver.

Empresas de subsistencia

Según la Encuesta Nacional de Hogares, el 75% de las mypes son informales y, en su mayoría, se trata de empresas de subsistencia. El 48% trabaja en medio de la informalidad tributaria; no tienen RUC. Mientras que el 72% lo hace en la informalidad laboral porque es muy costoso y oneroso formalizarse. Es una política equivocada que, más bien, debería ser selectiva y diferenciada ante la situación de trabajadores que, obviamente, no están en planilla.

Asimismo, un gran porcentaje de las mypes formales tienen una calificación deficiente en el sistema financiero por sus deudas vencidas, de las cuales apenas el 10% accede a un crédito en el mismo. Y en el caso de las 2.5 millones de microempresas, solo el 4% tiene esa posibilidad.

¿Qué debemos hacer? Sobre la mesa ponemos dos recomendaciones para el sector:

La primera es ampliar los plazos en materia de liquidez y financiamiento para las empresas, principalmente las medianas y las pequeñas. Aquí se incluye el refinanciamiento de los servicios básicos, con los que todos tenemos inconvenientes (energía, agua e internet), y la reducción de los impuestos.

La segunda es hacer transferencias directas a las empresas para evitar la destrucción de sus capacidades; o sea, cofinanciar las planillas durante un tiempo prudente.

Siete caminos al éxito

Algunas propuestas concretas son las siguientes:

1. Formalizar a las mypes, cambiando la mentalidad de un Estado que persigue y reprime a uno que protege y ayuda. Esta es la gran oportunidad de extenderles la mano a las mypes, apoyarlas con servicios adecuados de salud y educación, y hacerles ver que es un gran 'negocio' estar cerca del Estado para, inclusive, acceder al crédito.
2. Programar las compras del Estado por periodos de tiempo y por regiones.
3. Impulsar el comercio hacia la Comunidad Andina.
4. Promover parques industriales con ciudades cercanas. Se está hablando, por ejemplo, de la megaciudad de Ancón. Hoy, un empresario que vive en Puente Piedra pierde 2 horas y media en ir a Gamarra, y 2 horas y media en regresar a su casa. Por consiguiente, es necesario crear nuevas ciudades.
5. Mejorar la asociatividad y, también, la representatividad de las mypes. Ello significa tener una organización fuerte que las represente, algo similar a la Sociedad Nacional de Industrias: una "Sociedad Nacional de Mypes".

6. Establecer concursos anuales de tesis universitarias para buscar cómo ayudar, solventar y mejorar la performance de las mypes.
7. Incentivar la educación empresarial para las mypes. Por ejemplo, crear cursos de alfabetización digital y de desarrollo comercial virtual, algo muy importante hoy en día.

Una alianza estratégica

Les propongo, finalmente, que hagamos un pacto con las mypes por trabajo, capacitación y nuevos mercados; una alianza estratégica para dinamizar la economía, generar puestos de trabajo y ampliar el mercado de las micro y pequeñas empresas.

Así como logramos un Tratado de Libre Comercio (TLC) para afuera, ahora debemos trabajar los TLC hacia adentro. Eso significa no perseguir al empresario, no quitarle sus cosas, y generar incentivos o beneficios para darle seguridad, salud y una muy buena educación.

La pandemia del COVID-19 le ha dado al Estado la oportunidad de acercarse a las mypes para ayudarlas, llevarlas de la mano al mercado y capacitarlas. Estamos a tiempo para hacer eso y rescatar, además, una gran lección de la actual crisis: el poder convertir a las mypes en los grandes pulmones de desarrollo en el país.





JULIO PARDAVÉ MARTÍNEZ

Presidente de la Asociación
de Gremios de la Pequeña
Empresa del Perú

ES IMPORTANTE
ENCADENAR
A LA MYPE
CON EL ESTADO,
EL SECTOR PRIVADO
Y LA UNIVERSIDAD

El mercado nunca va a desaparecer. Antes de la COVID-19, las micro y pequeñas empresas (mypes) ya estábamos mal: el producto bruto interno (PBI) bajaba constantemente y el fenómeno El Niño hacía estragos en el norte. En los últimos tiempos, lo que ha sostenido al Perú es el consumo interno, el cual no se ha detenido. Sin embargo, un país necesita que se mueva toda su industria y que esta, por consiguiente, genere valor agregado.

En el Perú, un poco más del 99% de las empresas son mypes y, de ellas, casi un 95% son microempresas, pero hay, igualmente, más de dos millones de microempresas informales, siete millones de puestos de trabajo que se han perdido y la denominada 'nanoempresa'. Entonces, el mercado sólo se modifica, se vuelve más exigente. Hace cuatro años, por ejemplo, en Japón ya usaban mascarillas. Eso significa que es básico adelantarse a lo que vendrá. En el caso de la mype, pese a ser tan poderosa en unidades y en generación de empleo, tiene que mejorar la productividad. El mundo compite hoy con máquinas de confecciones que ya no utilizan el hilo, que únicamente pegan. ¿Cómo podemos competir con una industria de tal naturaleza?

Si el objetivo es apoyar a la microempresa, el Estado debería generar políticas públicas inclusivas. Ya no más diagnósticos. Hoy, con la COVID-19 –y después incluso–, los ahorros de la gente empiezan a debilitarse. Las personas tienen su maquinaria y necesitan producir. ¿Y cuál es el mercado que nunca va a desaparecer? Esos 50 mil millones de soles que están al frente en el Estado, que sigue comprando.

Salud, tecnología y encadenamiento

En la actualidad, lo fundamental es la salud, que se ha convertido en un mercado muy importante, desde la confección y venta de pantalones, y de ropa en general. De ahora en adelante, ese mercado será el que mueva todo. Por tanto, las mypes deben reinventarse, empezar a direccionar, ver qué no desaparece, cuáles son los negocios en boga, por así decirlo. Un caso es el de una persona que antes de la pandemia era gerente de una empresa de marketing y que hoy maneja casi 2 mil productos en su programa de ventas vía *online*, que de cinco trabajadores pasó a 20, porque el ser humano cuida su salud, pero también se va a alimentar sano. Ahora nos da miedo salir y, mientras no tengamos una vacuna 100% eficaz, muchos seguirán confinados, ya que primero es la salud.

Por otro lado, siempre hemos tenido la tecnología al alcance de la mano y, sin embargo, nunca se le dio el carácter de obligatoria. Las mypes deben usarla. La tecnología no es cara; por el contrario, baja tremendamente los costos fijos en la estructura de una empresa. Tenemos que innovar, y

es ahí cuando surge la importancia de la universidad, por su conocimiento de lo que viene sucediendo en el planeta.

Hoy existe maquinaria parada, hay gastos que pagar. Por esa razón, tiene que ocurrir lo que sucede en el mundo: el encadenamiento. El Estado, al establecer su demanda, y la mype, al establecer su fuerza, generarían una política para que el actual gobierno y el próximo instauren un programa sostenible –de dos a tres años– en el que participen todos los sectores: comercio, servicios, mercados de abastos, agro, etcétera, los cuales trabajarían con indicadores de calidad para saber qué puntos del mercado están desempeñándose correctamente y no permanezcan toda la vida en el mismo ámbito.

La realidad obliga al cambio

En otro sentido, si la estructura del costo para las mypes era ya delicada, ahora se ha sumado el costo del protocolo, un factor que, junto con los nuevos costos que vengan, mermarán la utilidad de esas unidades empresariales. Una opción podría ser que se conviertan en una gran cadena –tal como Walmart–, en una especie de corporación multinacional. Tenemos el campo, que no dejará de producir, pero hay que vender el valor agregado. No podemos seguir vendiendo papa peruana y consumir pollo a la brasa con papa importada. Debemos trabajar en innovación, en tecnología; que se produzca una papa que llegue ya cortada a las cadenas de pollerías, separada por porciones. Con ello, nuestros campesinos lograrían dicho valor agregado

y, por ende, mejorarían sus estándares de vida. Reitero: el mercado no desaparece, sólo se transforma.

En cuanto al mercado local del transporte, un problema es el incremento de las motos, de las bicicletas; próximamente quizá sean patines, luego escúters o lo que haya. Frente a esa situación, tenemos que trabajar en comités para que los jóvenes egresados de las universidades sepan con qué realidad se van a encontrar. Antes, un gerente de ventas de una empresa argentina o peruana manejaba 500 vendedores. Hoy día basta con una computadora, todo está tecnificado. En suma, el mercado se vuelve mucho más riguroso al exigir productos de mayor calidad y, especialmente, que no contaminen, que no vayan a afectar la salud de las personas.

La empresa privada es otro motor de la economía que también debe empezar a encadenarse con la microempresa. Por eso, combatir el mal de la informalidad va a ser posible cuando no haya tanta tramitología. Entonces, es primordial encadenar a la mype con el Estado, el sector privado y la universidad, así como educar al empresario que saldrá al mercado, brindarle sostenibilidad, hacerle un seguimiento, apoyarlo con las nuevas tecnologías. Es fundamental, además, la renovación del parque de máquinas y la digitalización. Somos 33 millones de peruanos, competimos con el mundo. Recuperemos el mercado local, demostremos qué hemos hecho bien, y aportemos con fuerza en la Alianza del Pacífico, en el APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico).

Un trabajo en conjunto

Para terminar, y como lo mencionó el señor Raúl Diez Canseco, cuando se hicieron las negociaciones con Estados Unidos para el Tratado de Libre Comercio (TLC), había mesas de mypes. Yo estuve en la mesa de confecciones, donde conversábamos y opinábamos. Posteriormente han venido una serie de TLC, que desconozco si se concretaron, pero es crucial llamar a todos y dialogar. Mientras tanto, el comercio exterior ha realizado una buena labor en turismo porque tuvo sostenibilidad.

Es hora de abandonar los diagnósticos. Ha llegado el momento de aplicar las propuestas para que las microempresas formales, y después las que hoy son informales, generen trabajo sostenible, con productividad. ¿El resultado? Gana un país, mejora su nivel de vida, el fisco tiene mayores ingresos y la gente pasa a la formalidad. Porque el informal, ante una pandemia, se halla aislado al no tener un seguro médico ni otro tipo de beneficio, y tampoco puede depender del Estado.

Finalmente, debo manifestarles a las mypes que cada vez somos más escuchados; sin embargo, también queremos que se analicen nuestras propuestas. En el sector de la microempresa hay personas muy capacitadas, que han transitado de abajo hacia arriba y han obtenido el éxito; gente que tiene mucho por aportar para el desarrollo del Perú.

Intervención

¿Qué se puede hacer para mejorar significativamente los bajos niveles de bancarización de las mypes? La otra pregunta tiene que ver con las compras públicas, ya que se ha planteado incluso la necesidad de fijar un porcentaje de compras del Estado dirigidas a las mypes, pero hay que ser cuidadosos, pues existen TLC de por medio y es importante ser transparentes. ¿Cómo analiza usted dicho tema?

Con respecto a la bancarización, antes de la pandemia solo el 4,5% de las mypes accedían al sistema financiero, el cual no te da un crédito si apareces en Infocorp –solo por esa razón–, aun cuando atrás tengas una maquinaria lista que quieres echar a andar. La mype necesita dinero para trabajar y lo canaliza del que tiene cerca, el prestamista, el cambista de dólares, quien cobra un alto interés y hace que nuestra utilidad baje.

Entonces, falta un poco de cultura financiera. Por ello, el Estado y el sistema financiero, las cooperativas, las cajas municipales, deberían elaborar un plan de beneficios para el pequeño y mediano empresario. Otra ventaja es que, hoy en día, casi todos realizan sus operaciones digitalmente, porque hay un temor de ir al banco para retirar el dinero. Y esa tecnología debería alcanzar a las mype.

Asimismo, tiene que haber una política de reducir los intereses. Hasta antes de la pandemia, el interés para las

mypes era del 30% a 32% en la banca, cuando en Asia, y en otros países, es del 2% al 3%. Con la COVID-19 hemos visto que se ha prestado dinero a 1% con un año de gracia. Tenemos el *factory*, el *leasing*, una serie de beneficios, pero la gente no los conoce.

En el tema de las compras públicas, tengo entendido que la Alianza del Pacífico (integrada por Perú, Colombia, Chile y México) compra entre 226 mil y 228 mil millones de dólares y, según cifras que nos han enviado, ni el 1% de las empresas peruanas interviene en esas adquisiciones. ¿Y de qué manera se prepara la microempresa para salir a pelear afuera? Fogueándose, como sucede en el fútbol: primero hay una copa en el barrio, después la Copa Perú, el torneo nacional y, al final, la Copa Libertadores.

Por eso, debe producirse el encadenamiento al que me referí. En el caso del Estado hemos visto, por ejemplo, las mascarillas de mala calidad compradas por una empresa que producía alimentos y que se las vendió a la policía, cuando en el mercado peruano, con tecnología, con innovación, podemos hacerlas y luego exportarlas, ya que tenemos acuerdos comerciales con la gran mayoría de países, pero tenemos que ir preparados. Hoy nos van a pedir un certificado de responsabilidad social, un certificado medioambiental y, si no tenemos eso, ¿cómo salimos?

Para poder competir, las mypes deben consorciarse. Sin embargo, un consorcio solo camina cuando hay empatía,

cuando uno se conoce con el que va a trabajar. Las compras públicas tampoco pueden ser eternas; lo mejor es ir preparándose para salir. Por último, es indispensable optar por la renovación del parque de máquinas, como mencioné en lo relativo a la industria de confecciones. Actualmente, las máquinas con las que se trabaja en otros países no emplean el hilo –cuyo costo ya está anulado– y, además, son muchísimo más veloces.





CARLOS AGUILAR CONTRERAS

Presidente de la
Confederación de Mercados
de Abastos del Perú

EL GOBIERNO DEBE SER
**EL PROMOTOR DEL
FORTALECIMIENTO**
DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS
EMPRESAS

Las mypes representan el 99% de la actividad económica del país, del cual el 80% corresponde a comercio y servicios, y esto se acentúa hoy debido a la pandemia que vivimos. Los más de 2 millones y medio de despidos ocurridos en los últimos meses han dado como resultado que, ante la necesidad, muchas personas se dediquen a ser comerciantes.

A nivel nacional, el Perú tiene 4 millones de comerciantes del mercado de abastos, quienes también se han visto afectados por la crisis. En una primera fase, este sector solo ha trabajado al 50%; es decir, en los giros que son de primera necesidad, como el comercio de abarrotes, verduras y frutas. El otro 50%, que corresponde a los rubros de mercadería, mercería, ropa, plástico, entre otros, no ha trabajado, por lo que los ahorros de muchos de estos pequeños empresarios se han extinguido. Aun así, dentro del sector se viene trabajando en tres ejes fundamentales:

El primer eje es la implementación de una estrategia con una visión de futuro para lograr ser competitivos y exitosos

en los negocios. Desde hace cinco años venimos trabajando para formar nuestra propia central de compras, de tal manera que se sumen nuestros pedidos, para luego darlos bajo el modelo de economía en escala, a fin de tener precios más competitivos.

En Lima tenemos 1500 mercados de abastos y alrededor de 600 mil abarroteros. Sin embargo, cada uno de ellos compra por su cuenta. Por ejemplo, un comerciante adquiere unas 50 cajas de leche para la semana o el mes, y si somos 600 abarroteros, por 50 cajas tendríamos 30 mil cajas que se podrían comprar de una sola vez. Entonces, por efecto de la economía en escala, se podría comprar barato, vender barato y ganar más. Hemos realizado pilotos de compras con leche, arroz, panetones, entre otros, de tal forma que estamos adquiriendo productos más baratos, con la posibilidad de tener un mayor margen de ganancia.

Mejor infraestructura

El otro eje que estamos impulsando es el de la modernización de nuestros locales. Para ello se han presentado propuestas al Gobierno porque, a nivel nacional, actualmente hay 3500 centros de abastos, de los cuales solo un 10% cuenta con una infraestructura adecuada. Tenemos un plan de modernización de aquí a 10 años. Así, si hablamos de 3000 mercados que se pueden mejorar en el lapso de 10 años, a un promedio de 10 a 15 millones de soles de inversión por cada mercado modernizado, estaríamos refiriéndonos

a más de 40 mil millones de soles que se podrían mover en el rubro de la construcción. Esto daría como resultado contar con mayores puestos de trabajo, que la economía se dinamice y nos permita, paulatinamente, tener centros de abastos con ascensores, escaleras eléctricas y centros bancarios, sin perder la esencia de los mercados de abastos, que es la atención personalizada.

Por último, tenemos el eje de la defensa de nuestros derechos. Lamentablemente, durante esta pandemia nuestro rubro ha sido juzgado por el Gobierno, como si en los mercados se hubiera creado el virus. Incluso, en un mensaje a la Nación, el presidente de la República dijo: "Se van a un mercado y traen de regalo su COVID-19". Lo que se debería tener en cuenta es que tanto los comerciantes de nuestro sector como la policía y los médicos hemos estado en la primera línea de exposición al contagio, especialmente quienes se dedican a vender artículos de primera necesidad, ya que se ha tenido que abastecer de productos al pueblo. En ese sentido, la pandemia ha significado, para nosotros, una arremetida muy dura y hemos sido los más golpeados.

Por otro lado, el mal más profundo y que más daño nos hace no es la COVID-19, sino la corrupción que existe tanto en el Gobierno Central como en los gobiernos locales. Hemos tenido reuniones con los ministros, a quienes les hemos ofrecido trabajar de la mano con el Estado y con los municipios para enfrentar la pandemia. El Ministerio de la Producción (PRODUCE) nos escuchó y promulgó el Decreto

Supremo N° 011-2020, el cual determina la implementación de los Comités de Autovigilancia Sanitaria, que estarían conformados por un integrante de la municipalidad, un miembro del Ministerio de Salud y dos del centro de abastos. No obstante, esto no se ha cumplido.

Nuestro pedido ha sido que, así como el Gobierno ha dado una serie de incentivos a los diferentes sectores para paliar los estragos de la pandemia, también lo haga con nosotros. Se publicó el Decreto Supremo N° 099-2020, para que los municipios utilizaran cierta cantidad de dinero en los mercados de abastos, pero solo se ha aplicado el 5% de dicho presupuesto, mientras que el 95% restante no ha sido empleado desde mayo. Ya estamos en setiembre y muchos municipios han hecho caso omiso a ese decreto. Cuentan con el dinero y no lo han usado. Ese es el mal pandémico llamado corrupción.

Apoyo financiero

El tema financiero en el sector es un elemento principal. Lamentamos que, a través de Reactiva Perú, aunque exista una muy buena intención, más de 60 mil millones de soles no hayan llegado al sector comercio. Las condiciones que se han determinado para los créditos hacen que el 80% de los microempresarios no califique a los mismos. Hemos sido perjudicados y, aun así, somos optimistas. Siempre hemos salido adelante y creado nuestro propio empleo, y

ahora estamos avanzando y recuperándonos de este duro golpe que han tenido el Perú y el mundo.

Hay que potenciar el desarrollo interno porque es necesario fortalecernos. Sí, existe el Tratado de Libre Comercio (TLC), que nos permite abrirnos al mundo, pero es necesario fortalecer a las mypes productiva y comercialmente, y esto debe ser una función del Gobierno. Hay una serie de deficiencias y no se está haciendo casi nada. Eso lo debemos corregir.

Se debe dejar de “satanizar” al sector de las mypes de comercio. Somos gente pujante que no solo ha generado su propio empleo, sino que también lo ha proporcionado a otros. Si alguien va a un puesto de abarrotes, siempre encontrará a varias personas atendiendo, y esto contribuye a paliar el desempleo en el Perú. Si tuviéramos un gobierno promotor cuyo eje principal fuera el fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas, nuestro país podría avanzar y desarrollarse. Contamos con tres regiones llenas de riquezas y con los mejores productos. Por ello, tenemos que potenciarnos internamente y vender al mundo. Considero que, si el próximo gobierno promueve el desarrollo de las mypes, será exitoso.

Intervención

¿Qué hace que, aun cuando lleguen al país supermercados con capital extranjero e infraestructura moderna, los mercados de abastos subsistan? ¿Cómo se explica que, sin haber sido modernizados, el consumo en dichos mercados siga creciendo y siendo potente? En otro sentido, ¿qué opina sobre el tema del *e-commerce* y la estandarización de la calidad de los productos y los servicios en el sector?

En cuanto al primer punto, los supermercados tienen una penetración que no pasa del 25% en nuestro país. De otra parte, los mercados de abastos, si bien están en un proceso de modernización, tienen una serie de potencialidades. Por ejemplo, las amas de casa se han acostumbrado a comprar en ellos porque los productos son más frescos. En un supermercado hay muchos productos congelados, ya que estos se compran en grandes cantidades. Mientras que el comerciante del mercado compra a diario los productos que venderá durante el día.

Asimismo, los productos en los mercados son más baratos que en los supermercados. En un mercado, el calor humano y la cercanía en el trato siguen gozando de las preferencias de los compradores. En un mercado está la “yapa”, el vender “fiado”, mientras que en un supermercado nos quitan una compra si nos faltan 30 céntimos para pagarla. Además, en los mercados hay productos que no se encuentran en los

supermercados. En Lima, casi el 90% de la población es gente de provincias. Entonces, en los mercados de abastos hay productos que no se hallan en los supermercados, como, por ejemplo, algunos ingredientes de comidas típicas del interior del país.

Por otro lado, hemos creado un programa que se llama Mercared, y tenemos tres páginas web. Hace años acudimos a Prompyme y algo se hizo por la microempresa, pero luego esta entidad desapareció y, hoy, el Ministerio de la Producción no hace casi nada por el sector. Por nuestra parte, estamos trabajando para ser más competitivos. Establecimos un convenio con Visa y con MasterCard, y estamos implementando el sistema de transacciones con POS (terminal punto de venta).

Desde hace cuatro años estamos desarrollando un programa que se llama Mi Mercado, un piloto que comenzamos a implementar en cinco mercados y que hoy está presente en 100, lo cual ni siquiera representa el 10% de la totalidad de mercados que existen a nivel nacional. Estamos capacitando a los comerciantes para que sepan comprar, vender y aplicar estrategias de marketing. También se está trabajando con el servicio de *delivery* desde hace dos o tres años.

Vamos avanzando sin el apoyo del Estado. El Gobierno no debe regalarles nada a los microempresarios, pero sí darles los instrumentos necesarios, la logística y las normas para trabajar. Sin embargo, los gobiernos llegan, prometen y no

hacen nada. Al respecto, una iniciativa –interrumpida por la pandemia– es que nos hemos reunido con casi 300 gremios de pymes (pequeñas y medianas empresas) de todo el Perú porque creemos que debemos tener un grupo de líderes que nos represente en el Congreso, para no tener que perseguir cada año a los parlamentarios y presentarles propuestas sin obtener resultados. No necesitamos el pescado, sino las herramientas para pescar.

Muchos comerciantes del sector somos profesionales, y estamos trabajando elementos como una central de compras. Igualmente, trabajamos en la formación de pequeños bancos, y esperamos tener, algún día, nuestro propio banco. Por ejemplo, en los mercados siempre quedan pequeños saldos mensuales de entre 300 y 500 soles por el pago de servicios, como el agua y la luz. Así, en algunos de ellos se han juntado 5 mil o 10 mil soles con dichos saldos, lográndose generar un pequeño banco que permite dar créditos con tasas de interés bajas. En muchos casos se ha comenzado con 5 mil soles, y ahora se cuenta con 1 o 2 millones de soles, por lo que, si antes se otorgaban créditos de 500 a 1000 soles, hoy son de 30 mil a 50 mil soles. Hemos copiado el modelo de los prestamistas, con la diferencia de que cobramos a diario, pero no con un interés como el que establece un prestamista, que es de 20%, sino de 2%.

Estamos trabajando en hallar la mejor forma para establecer nuestra financiera el próximo año, porque esperar a que se dé una ley, dadas las condiciones de nuestro sistema, es imposible. El tema financiero es un pilar fundamental para el desarrollo de las mypes, y nosotros podemos generarlo, pero no dando créditos como los de la banca, al 30% o 40% de interés.

Finalmente, no le tememos a la competencia. Más bien, agradecemos que lleguen más supermercados; eso es lo que ha movido a los comerciantes tradicionales, quienes han sido reacios a los cambios. Sin embargo, ahora hay una nueva generación en donde figuran abogados, economistas, ingenieros, arquitectos y una serie de profesionales que, laborando en la administración pública, tal vez recibirían 2 mil o 3 mil soles de sueldo, pero que con sus negocios obtienen mejores ingresos. Entonces, con la nueva generación de empresarios, estamos formando una plataforma con una nueva visión de desarrollo comercial para nuestro sector.



**FRANCISCO PACA
PANTIGOSO**

Presidente de la Cámara
Pyme Puno

EL ESTADO DEBE PROMOVER
**UN ENTORNO
FAVORABLE**
PARA LA
FORMALIZACIÓN Y
LA COMPETITIVIDAD
DE LAS MYPES

La Cámara de la Industria, Comercio y Artesanía de Puno (Cámara Pyme Puno) es una asociación civil, sin fines de lucro, que integra a organizaciones de micro y pequeñas empresas (mypes). Fue creada el 4 de octubre de 1998 y agrupa a 16 sectores de la actividad económica, como agroindustrias, agroexportación, transporte, pesca y acuicultura, artesanía, calzado, prendas de vestir, carpintería, metalmecánica, bordados, comercio y turismo. Somos más de 2 mil mypes reunidas en 25 entidades que forman nuestra institución.

El Perú está plagado de una serie de normas, y el sector de la micro y pequeña empresa no se queda atrás. Una de las primeras leyes que se ha dado es la Ley N° 28015, de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la cual establece que las mypes tienen igual tratamiento, con excepción del régimen laboral, que solo es de aplicación para las microempresas.

Diez propuestas de la Cámara Pyme Puno

La ley señala que hasta el 40% de las compras estatales serán adjudicadas a las mypes, según el Reglamento de la Ley de Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial. En ese contexto, hemos formulado las siguientes propuestas:

1. Es importante poner en operatividad la normatividad a favor de las mypes. El Estado debe promover un entorno favorable para la formalización, el desarrollo y la competitividad de estas. Asimismo, debe apoyar a los nuevos emprendimientos a través de los tres niveles de gobierno: nacional, regional y local.
2. Se debería hacer realidad que el Estado compre el 40% de los requerimientos que tiene programados y establecidos anualmente para las compras estatales. Como bien sabemos, esta disposición es letra muerta, porque el Estado prefiere importar antes que comprarles a las micro y pequeñas empresas. Por eso, casi un 90% de ellas son informales, pues no reciben apoyo y no existe un presupuesto anual para adquirir sus productos. Si fuera lo contrario, las mypes saldrían adelante.
3. Planteamos que las mypes de la Región Puno sean impulsadas y promovidas por las autoridades nacionales, regionales y locales. El asfixiante centralismo capitalino, la escasa mano de obra calificada, la ausencia de profesionales especialistas en cada una de las actividades económicas y el poco interés de las instituciones

públicas son responsables de haber retrasado y frenado el desarrollo empresarial en nuestra región.

4. El 75% de las 350 mil mypes en la Región Puno son rurales y de escasos recursos económicos. Por consiguiente, deben tener un mayor apoyo del Estado para llegar con mayores oportunidades a los mercados local, regional y nacional. Este respaldo debe brindarse en el mediano y corto plazo con créditos rotatorios, transferencia tecnológica, asistencia técnica, capacitación y apoyo.
5. Las mypes de la Región Puno, por ubicarse en zona de frontera, debieran tener mayores oportunidades en la venta de sus productos, por lo cual se deben generar normas que pongan restricciones a esta protección que va en contra de nuestros intereses. Lamentablemente, esto no es posible porque existe una competencia desleal de los productos de contrabando, por la venta de ropa usada, de productos importados que son subsidiados con precios *dumping* al proceder de países asiáticos. Por tanto, es necesario renovar esta normatividad y, de una vez por todas, ponerle coto a una situación que nos perjudica enormemente.
6. Se debería construir una infraestructura adecuada que permita un mayor y mejor desarrollo de las micro y pequeñas empresas. Es importante que se construyan, por ejemplo, parques industriales, mercados de abastos –los actuales no sirven de mucho–, supermercados

exclusivos para las mypes, entre otros, pues ya es momento de erradicar la venta en la vía pública, con una situación precaria y, además, con la contaminación del medio ambiente, lo cual hace que se expendan productos de mala calidad.

7. Es fundamental mejorar la productividad de las mypes de la región, facilitando el encuentro entre la oferta y la demanda, con nuevos mercados y una mejor comercialización que apuntalen un efectivo y auténtico desarrollo de aquellas. Esta propuesta debe ser canalizada a través de los ministerios de Relaciones Exteriores, de la Producción y de Comercio Exterior y Turismo, así como de los gobiernos regionales y los gobiernos locales.
8. Hay que impulsar las exportaciones de nuestros productos con valor agregado; basta ya de producir materia prima. Ello permitiría, mediante las mypes de la Región Puno, nuevas oportunidades de trabajo y mejores niveles de vida de la población, con el apoyo y la articulación de los tres niveles de gobierno: nacional, regional y local.
9. Se necesita impulsar una verdadera descentralización con recursos económicos y recursos humanos especializados, entre otros, para generar una nueva cultura empresarial con honestidad y confianza. Lastimosamente, en las regiones no se cuenta con

mano de obra especializada. Por las oportunidades de trabajo, los mejores profesionales se van a la capital de la República, y esto nos perjudica bastante. Inclusive, un funcionario de nuestra región gana 5 mil soles como máximo, y en Lima, más de 40 mil soles. Entonces, se debe tener una nueva visión de futuro, con principios y valores, con decisión y coraje, para avanzar con autogestión, responsabilidad y creatividad.

10. Finalmente, planteamos impulsar la diversificación de la oferta formativa y mejorar las condiciones básicas de la calidad educativa de los centros técnicos-productivos y tecnológicos para atender la demanda de las micro y pequeñas empresas de la Región Puno. Cada mype tiene que formar su mano de obra en sus propios talleres y, cuando hay algunos programas sociales, entre una y otra se disputan la mano de obra. Por consiguiente, los centros superiores de estudios deben apoyar en la formación de esta mano de obra calificada e impulsar, al mismo tiempo, emprendedores orientados a la gestión y manejo profesional de los emprendimientos del nuevo milenio.

En resumen, hemos coincidido plenamente con lo que han expresado los anteriores expositores. Felicito al señor Raúl Diez Canseco por haber tomado nota de toda esta problemática, así como de la necesidad por mejorar la situación de las micro y pequeñas empresas, que damos las mayores oportunidades de trabajo y un mejor nivel de vida a una parte de la población.

Intervención

¿Qué acciones plantearía con respecto a la lucha contra la competencia desleal? ¿Qué se debería hacer para que esta no tenga un impacto tan fuerte sobre el desarrollo de las mypes? Y en lo concerniente al reto de la asociatividad entre el Estado, la Academia y el sector privado, y también entre las propias empresas de este sector, ¿cómo se podría estimular la asociatividad en la Región Puno?

Sobre la lucha contra la competencia desleal, es un tema en el cual debe participar el Estado para que haya una normatividad que, por ejemplo, limite la presencia de productos asiáticos con precios *dumping*. Les pongo un caso: se importan zapatos asiáticos de Taiwán o Hong Kong que cuestan 8 soles, y a nosotros nos cuesta de 20 a 22 soles producirlos. ¿Qué hacemos en esas circunstancias? Las micro y pequeñas empresas nos convertimos en comerciantes, ya no en fabricantes. Tenemos que comprar de otros lugares, traer de Trujillo, de Arequipa, incluso de Bolivia, para poder comercializar y ganar algo. Como ya se ha señalado, las mypes son de subsistencia.

Se ha levantado un poco el trabajo cuando surgieron los programas sociales del millón de calzados, uniformes, carpetas, etcétera. Las mypes han logrado mejorar su infraestructura, pero eso ha sido solo por uno o dos años, y luego hubo una paralización completa por ocho o 10

años. ¿Qué ha pasado? Que la micro y pequeña empresa ha estado trabajando con el 20% o 30% de su capacidad instalada, cuando muy bien ha podido hacerlo con el 100% y seguir renovando su maquinaria o mejorar la mano de obra calificada.

Entonces, debería haber una norma que ponga un límite. No creo que sea necesario cerrarles las puertas a los productos de afuera, pero sí es justo que entremos al negocio en igualdad de condiciones. ¿Por qué al local lo castigamos y al extranjero le brindamos todas las facilidades? Lo mismo sucede con las compras del Estado del 40%. Si bien es cierto ahora existen los tratados de libre comercio (TLC), debería haber TLC al interior, como dice Raúl Diez Canseco, porque no es posible que tengamos una producción de calidad, competitiva, y no nos quieran comprar.

Julio Pardavé comentaba sobre las mascarillas importadas que no sirven, cuando nosotros las hacemos de mejor calidad. Igualmente, la ropa para el personal médico en hospitales, clínicas, postas médicas, etcétera. ¡Por qué traerla del exterior si nuestra mano de obra está preparada para confeccionarla! Tampoco es posible que el Perú, siendo un gran productor de papa –que ha sido domesticada específicamente en Puno–, la importe de Uruguay, Argentina, Holanda. Y se ha visto a los productores de Apurímac y Puno regalando prácticamente su cosecha para no perderla, ya que la papa es un producto perecible.

Tenemos que ser razonables y conscientes de la realidad que nos golpea. Hay más de tres millones y medio de mypes en el Perú. No obstante, la mayoría de ellas solo subsiste debido a que el mercado está reducido para las compras en el país. Actualmente hacemos una campaña para que se le compre al fabricante, al productor y al micro y pequeño empresario nacional, con lo que ayudaríamos muchísimo a la reactivación económica.

Por otra parte, el contrabando representa una competencia desleal para las mypes. Es un tema de nunca acabar y que tiene las puertas abiertas por Tacna, Tumbes, Puno. Es urgente que haya una normatividad al respecto. Las oficinas de migraciones y las aduanas deben realizar un mejor trabajo para controlar el flagelo del contrabando. Necesitamos funcionarios que se pongan la camiseta del Perú.

En cuanto a la asociatividad, es un gran problema y una limitante, sobre todo en Puno. Tenemos desconfianza de trabajar hasta con las personas más cercanas: la familia, los vecinos; una situación generada por una corrupción que ha hecho metástasis en el país. Les cuento el caso de una asociación de comerciantes de carne que la llevaba a Lima para comercializarla. Al principio viajaron los 12 socios y vendieron todo; en la segunda oportunidad viajaron solo seis representantes y también les fue excelente. Como todas las cuentas estaban claras decidieron, por la confianza que se había generado, que en el siguiente viaje fueran apenas dos personas. Sin embargo, ambas desaparecieron,

no regresaron nunca. Entonces, ese tipo de situaciones ha creado desconfianza.

En suma, pienso que el Estado, a través del gobierno nacional, regional y local, debería dictar cursos de capacitación, incentivar a las personas y, de alguna forma, sensibilizarlas para que dejen de lado la desconfianza y trabajen en asociatividad, en consorcios. Porque, si se hicieran pedidos grandes, uno solo no podría atenderlos, por falta de capacidad instalada o de mano de obra, y se tendrían que juntar entre varios para ello. Este es un gran problema que debemos resolver y que también ocurre en otras regiones.



JORGE OCHOA GARMENDIA

Presidente del Gremio de la
Pequeña Empresa de la
Cámara de Comercio de Lima

TANTO LAS
MYPES COMO
EL ESTADO
NECESITAN SER
MÁS COMPETITIVOS
Y PRODUCTIVOS

Esta pandemia ha resultado letal para muchas personas y, también, para muchas empresas. Hay algunos sectores que, a casi seis meses de haberse iniciado la crisis, es muy probable que no logren recuperarse. Esto nos obliga, al sector de la micro, pequeña y mediana empresa, a reinventarnos y a buscar soluciones nuevas que antes ni imaginábamos. Hoy necesitamos repensar nuestro rol, nuestras actividades, e invocar algo clave: ser un gremio productivo y competitivo. Estamos obligados a serlo.

Todos están interesados en la micro, pequeña y mediana empresa: la Academia, el Gobierno, los gremios empresariales –como la Cámara de Comercio de Lima con sus 15 mil empresas asociadas, a las cuales busca favorecer–, las municipalidades y los gobiernos regionales. El problema es que, si comparamos esto con una orquesta, cada parte sabe tocar muy bien su instrumento. Sin embargo, en el mundo de la pequeña y mediana empresa no interesa que cada uno haga bien su trabajo, sino que la orquesta, en su conjunto, suene bien y esté afinada; es decir, que funcione y sea competitiva y productiva.

Los retos del sector

Como gremio, existen algunos retos por cumplir. El primero es el aspecto financiero. El programa Reactiva Perú es una buena idea, pero no llegó a la mayor parte de las empresas que lo necesitaban como un salvavidas financiero. Asimismo, las tasas de interés que normalmente pagan las microempresas son ocho veces mayores a las que pagan las grandes empresas. Entonces, cuando se salga de la pandemia, o ya habiéndose consumido aproximadamente el 90% del programa Reactiva Perú, se volverá a dichas tasas de interés.

Otro reto es el referido al sistema laboral. Mientras haya una rigidez laboral como la que existe en la actualidad, con los sobrecostos laborales que se están sufriendo, no se logrará que las empresas sean totalmente competitivas y productivas.

El tema tributario, por otra parte, también es fundamental en este momento de pandemia y, con justa razón, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) saldrá a cobrar lo que tenga que cobrar, con lo cual muchas empresas estarán, por decirlo de alguna manera, en “cuidados intensivos”.

Las trabas burocráticas son otro importante desafío a superar. Hoy en día, las municipalidades están creando normas, cada una más difícil de cumplir que la otra. Si analizamos las acciones que debemos tomar durante la pandemia para

lograr la viabilidad del mercado, y nos preguntamos quién está moviendo la economía en el país, la respuesta sería la micro, pequeña y mediana empresa informal. ¿Quién no ha comprado, vía *delivery*, algún producto que vende un amigo o un pariente que se quedó sin trabajo? Como se dijo, tres de cada cuatro peruanos viven en la informalidad laboral. El problema es que podría suceder algo similar a lo de hace 30 años, cuando aparecieron las combis como una alternativa al transporte público, y hoy vemos cómo el uso de esta opción volvió mucho más informal a la economía y sufrimos sus consecuencias.

Lecciones aprendidas

La situación post COVID-19 deja una serie de lecciones aprendidas y retos para la micro, pequeña y mediana empresa que no solamente están a cargo del Gobierno, como muchos empresarios desearían. La solución está en nosotros mismos, con la participación de la Academia, los gremios de apoyo y el Estado, el cual también tiene que ser lo más competitivo y productivo posible.

Muchos empresarios pedimos venderle al Estado y, en tal sentido, no es posible que para el programa Compras a MYPErú se destine 1000 millones de soles para beneficiar a tan solo 14 mil empresas.

Las mypes no deberían pensar en realizar sus negocios únicamente en el Perú. Sabemos que más del 50% de las

empresas exportadoras en el país son microempresas. Sin embargo, su aporte en términos de dinero no llega ni a la mitad del porcentaje total de exportaciones. Hay un camino largo por recorrer, y debates como el que promueve este foro virtual son importantes para generar buenas ideas, que no deben quedarse en intenciones, sino transformarse en acciones.

Intervención

Existe una doble performance en cuanto al sector servicios, el cual constituye el 49% de la actividad de las mypes. Por un lado, ha sido fuertemente golpeado en el mercado interno, aunque las exportaciones vienen creciendo. ¿Qué haría falta para impulsar a dicho sector? Y sobre los retos planteados, ¿qué tareas inmediatas debería emprender el actual gobierno, y qué medidas de urgencia podrían implementarse en uno nuevo para fomentar la reactivación de las mypes?

El futuro del Perú no solo está en producir cosas, sino en producir y exportar servicios. Aquí, la innovación es la clave, pero ella no es posible si no hay tecnología. Si queremos que nuestras empresas exportadoras de servicios sean innovadoras, tienen que hacer las cosas mejor con respecto a su competencia en el mundo, para la cual es vital el enfoque en tecnología.

Y, como se ha indicado, no solo hay que pensar en el Perú, en la Alianza del Pacífico o en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), sino en el mundo. El Perú tiene mucho potencial, sobre todo ahora que estamos en una época complicada.

Sobre los retos planteados, una vez más, la respuesta no solo está en el Gobierno; está en que seamos un equipo. Necesitamos ser una orquesta en donde cada uno dé su

grano de arena pensando en el Perú. Y hay cosas que se pueden hacer de inmediato. Por ejemplo, en el aspecto laboral se puede mejorar la ley de la micro y pequeña empresa. En lo tributario, no es necesario tener cuatro regímenes tributarios, sino que podríamos hablar de *flat tax*, es decir, de un impuesto plano que sea efectivo y, así, evitar el contrabando.

En cuanto a las trabas o barreras burocráticas, no solo debe haber una buena intención de calidad regulatoria de las trabas. Fundamentalmente, es necesario que sea mucho más fácil hacer negocios en el país. Por ejemplo, desde la posibilidad de constituir una empresa en 24 horas –y prácticamente de manera gratuita– hasta procurar que los trámites en los municipios sean fluidos, porque hoy son distintos entre uno y otro.

En relación con el tema financiero, las tasas de interés para el sector no deberían ser tan altas. El Estado no puede obligar a que las tasas sean bajas, pero los empresarios podemos tomar responsabilidad, ejercer presión y descubrir por qué somos tan riesgosos para los bancos. Esta es una conversación pendiente.

La viabilidad de negocios de nuestro gremio es la suma de todo lo anterior, y la reflexión es que los empresarios realicen sus actividades no solo por decreto de personas que trabajan en un ministerio y que probablemente nunca en la vida han experimentado la emoción de vender un bien

o un servicio y de tener a un cliente satisfecho. Seamos responsables y miremos más allá del Perú. Pensemos en ser emprendedores y empresarios de clase mundial.

REFLEXIONES FINALES

JUAN CARLOS MATHEWS

Estamos en una coyuntura de crisis sanitaria y económica, a la cual se ha sumado una crisis política que complica aún más el escenario. En el presente debate ha quedado de manifiesto la relevancia de las mypes y el hecho de que existe mucho diagnóstico y regulación, pero poca acción.

En ese sentido, se han hecho propuestas específicas e interesantes, varias de ellas ligadas a un tema central: la formalización de las mypes y cuáles serían los incentivos para lograrla. También hemos reflexionado sobre cómo mejorar la relación del sector con el Estado, a través de las compras públicas, y respecto a la necesidad de potenciar su participación y desarrollar parques industriales modernos. El Ministerio de la Producción (PRODUCE) ha definido las siguientes locaciones: Tacna, Ilo, La Libertad, Ancón y Paita.

En cuanto a los gobiernos municipales, estos deben acatar lo establecido por la ley, que indica disponer un presupuesto asignado específicamente para el desarrollo de los mercados y la activación de los Comités de Autovigilancia Sanitaria.

Asimismo, se han hecho propuestas para enfrentar la competencia desleal que también afecta al sector.

Por parte de las acciones del mismo gremio, se destaca la conveniencia de que se realicen compras centralizadas para lograr una economía de escala que lleve a la modernización y, de ese modo, los mercados de abastos, por ejemplo, puedan competir con las grandes cadenas de supermercados.

La generación de capacidades descentralizadas y la atención al rubro de servicios es otra estrategia que favorecería el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, dado que estas suelen abocarse a la comercialización de bienes, con un nicho de mercado interesante por atender.

Se propone, finalmente, abrir nuestra visión y pensar en crecer más allá de nuestras fronteras. Las mypes pueden hacerlo exportando sus productos y enfocándose en ser más competitivas y productivas. Para lograr este objetivo, el aspecto de la tecnología es fundamental, ya que permitirá la innovación y marcará la diferencia a la hora de competir.

Aquí es donde surge la importancia de la Academia, porque tenemos por delante un gran desafío: la digitalización de las mypes. La aceleración de la transformación digital que ha originado la pandemia de la COVID-19 es masiva y no tiene marcha atrás. Y, más temprano que tarde, las mypes necesitarán dar el paso hacia la digitalización y la bancarización para desarrollarse y seguir extendiendo sus negocios.

