

“La informalidad es la principal dificultad de las pymes”

¿Qué estrategias de crecimiento deberían implementar las pymes en este segundo semestre del año?

Desde mi punto de vista, bajo el escenario en el cual nos encontramos, un primer tema fundamental es el cliente. Creo que las pymes (pequeñas y medianas empresas) deben tener en consideración cuál es su mercado y el cliente al que ellos pretenden atender y con el que buscan establecer una estrategia hoy y en el futuro.

En segundo lugar, una de las restricciones que tienen las pymes es el financiamiento, por lo tanto, lo que deben hacer es buscar ahorrar dinero cada vez que generen utilidades para que les sirva de autofinanciamiento y seguir creciendo.

Por último, las pymes tienen que analizar los posibles riesgos a los cuales pueden enfrentarse dependiendo del sector al cual pertenezcan, para tratar de ver mecanismos de adaptabilidad que les permitan enfrentar situaciones adversas cuando estas se presenten.

Creo que esta, es la configuración de estrategia que toda empresa o pyme debería tener independientemente que sea para el corto, mediano o largo plazo

¿Qué dificultades hay para el establecimiento de las pymes en nuestro mercado?

Para mí la principal es la informalidad, porque las que son formales se enfrentan a empresas que no pagan impuestos o que no tienen trabajadores registrados en planillas.

El otro tema está vinculado a la burocracia. Aunque hemos avanzado mucho en el Perú, en términos de reducción de días para gestiones, todavía nos falta mejorar más. Adicionalmente a ello, está la presión que ejercen todos los costos de la propia formalidad, como son el pago de impuestos y similares.

Otro punto importante es el financiamiento. Sabemos que muchas pymes tienen una serie de dificultades para encontrar fondos que le permitan financiar su ciclo operativo, su crecimiento y sus actividades. Esa es otra limitante que también impide la posibilidad de crear empresas y operar en el largo plazo.

¿Por qué fracasan algunas de las pymes en un mercado como el nuestro?

Podría verlo desde dos perspectivas. La primera, es la estructural. Como ya lo dije, uno de los temas fundamentales es el financiamiento. Si tú quieres crecer necesitas financiamiento y este (financiamiento) es uno de los principales elementos que motivan que una pyme no pueda sobrevivir. Por ello, muchas de las pymes terminan muriendo al primer o segundo año y muy pocas quedan después de los cinco. De cada 10 pymes que se crean ocho mueren en el primer año de funcionamiento y más o menos de una a dos queda en los cinco años siguientes.

Hay un tema que también es importante, que es la gestión de estas empresas y de la cual dependerá el éxito o fracaso del negocio. Por ello, es importante que el propietario o dueño de la pyme tenga la capacidad de administrar eficiente y eficazmente su negocio usando las tecnologías de la información con la finalidad de poder tomar decisiones a tiempo.

Además de tener claro hacia dónde quiere dirigir su empresa, si no tienen esta claridad no serán capaces de poder tomar decisiones.

¿La transformación digital puede impulsar el crecimiento de las pymes?

Dentro de todo lo negativo que ocurrió durante la pandemia, hay un aspecto positivo que fue el hecho de que todos empezamos a usar con más frecuencia canales digitales para hacer nuestras actividades. Por lo tanto, este es un elemento que puede potenciar los negocios.

De hecho, la posibilidad de que se tenga un canal de venta online tiene un costo menor que el hecho de que se instalen dos a tres tiendas para poder vender.

Entonces, ya de por sí la reducción en la estructura de costos hace que este canal pueda ser mucho más interesante. Pero, para poder entrar a este canal, tengo que saber cuál es mi mercado y a quién voy a venderle.

Hoy hay muchas empresas que están privilegiando el uso del canal digital para sus ventas, pues estas tienen un costo mucho más bajo y eso les da mayor capacidad de reacción para enfrentar situaciones riesgosas.

¿Qué retos financieros enfrentan las pymes?

Uno de los principales temas es que el crecimiento de la economía peruana se ha ralentizado. Dependiendo de la fuente, unos dicen que vamos a crecer (este año) 2 % y otros menos de este porcentaje y esto implica que hay que tener mucho más cuidado a la hora de tomar decisiones hacia adelante.

El otro tema importante es la inflación. Si bien ya se está controlando, como lo ha señalado el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la situación no está cerrada, porque se vienen eventos climáticos como el fenómeno de El Niño, que va terminar afectando a sectores como la agricultura, manufactura y confecciones.