



**PROYECTO DE LEY QUE MODIFICA EL
TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LA LEY N°
30225, LEY DE CONTRATACIONES DEL
ESTADO, APROBADO POR EL DECRETO
SUPREMO N° 082-2019-EF, CON EL
PROPÓSITO DE IMPULSAR Y PROMOVER LA
PARTICIPACION DE LAS MICRO O
PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERÚ.**

Los congresistas de la República que suscriben, miembros del Grupo Parlamentario Partido Nacional Perú Libre, a iniciativa del Congresista **SEGUNDO TORIBIO MONTALVO CUBAS**, ejerciendo el derecho a iniciativa legislativa que les confiere el artículo 107° de la Constitución Política del Perú; y, en concordancia con los artículos 22°, inciso c), 67, 75 y 76 del Reglamento del Congreso de la República, presentan el siguiente Proyecto de Ley:



FÓRMULA LEGAL

**PROYECTO DE LEY QUE MODIFICA EL TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LA
LEY N° 30225, LEY DE CONTRATACIONES DEL ESTADO, APROBADO POR
EL DECRETO SUPREMO N° 082-2019-EF, CON EL PROPÓSITO DE IMPULSAR
Y PROMOVER LA PARTICIPACIÓN DE LAS MICRO O PEQUEÑAS EMPRESAS
EN EL PERÚ.**

Artículo 1.- Objeto de la Ley

La presente ley tiene por objeto aprobar y dictar normas legales destinadas a impulsar y promover la participación de las micro y pequeñas empresas en las gestiones y operaciones que realizan dirigidas a contratar con el Estado dentro del marco de la Ley N° 30225, que regula las contrataciones estatales.

Artículo 2.- Finalidad de la Ley

La presente ley tiene por finalidad otorgar incentivos a las micros y pequeñas empresas para impulsar y promover el crecimiento de las mismas mediante la colaboración y la efectiva participación en las contrataciones públicas; ello, dentro del marco de la ley y brindándoles, por su naturaleza, un tratamiento especial por parte del Estado que permitan su desarrollo sostenido y sostenible en el tiempo.

Artículo 3.- Modificación de los numerales 13.1, 13.4 y 13.5 del artículo 13 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, aprobado por Decreto Supremo N° 082-2019-EF, los mismos que quedan redactados con los siguientes textos:

" Artículo 13. Participación en consorcio

13.1 En los procedimientos de selección pueden participar varios proveedores agrupados en consorcio con la finalidad de complementar sus calificaciones, independientemente del porcentaje de participación de cada integrante, según las exigencias de los documentos del procedimiento de selección y para ejecutar conjuntamente el contrato, con excepción de los procedimientos que tengan por objeto implementar o extender la vigencia de los Catálogos Electrónicos de Acuerdo Marco. **En caso el consorcio esté conformado por una o más micro o pequeñas empresas acreditadas, se debe especificar su participación en la ejecución, cuya facturación no es menor al 30% de la totalidad, dicha información debe precisarse en la promesa de consorcio y en el contrato.** En ningún caso, la participación en consorcio implica la obligación de crear una persona jurídica diferente.

(...)

13.4 Los documentos del procedimiento de selección pueden establecer un número máximo de consorciados y/o el porcentaje mínimo de participación. **Cuando ello no ocurra, el procedimiento de selección se efectuará en función a la naturaleza de la prestación.**

13.5 A los integrantes del consorcio les son aplicables las disposiciones establecidas en los artículos precedentes del Capítulo 3: **Condiciones exigibles a los proveedores".**

Artículo 4.- Incorpórese el artículo 13-A al Texto Único Ordenado de la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, el mismo que queda redactado con el siguiente texto:

" Artículo 13-A. Participación de las micro y pequeñas empresas

En los procedimientos de selección los postores que tengan la condición de micro y pequeña empresa, cuya calidad les haya sido otorgada por la autoridad competente, sea que actúen directamente o consorciadas entre sí, recibirán, a solicitud de parte, una bonificación equivalente al diez por ciento (10 %) sobre el puntaje total obtenido. En los casos en que el consorcio esté conformado por empresas que carecen de la condición de micro o pequeña empresa pero que al menos una de ellas si la tenga, se le otorgará



una bonificación equivalente al ocho por ciento (8 %) sobre el puntaje total conseguido. Esta disposición se extiende a los ítems de una Licitación Pública o Concurso Público, cuya cuantía corresponda a una Adjudicación Simplificada".

DISPOSICION COMPLEMENTARIA FINAL

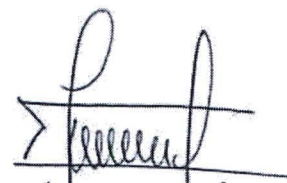
ÚNICA: El Poder Ejecutivo adecua el Texto Único Ordenado, el Reglamento y normas complementarias derivadas de la aplicación de la presente ley, en un plazo no mayor de noventa (90) días calendario, contados a partir de la entrada en vigencia de la presente norma legal.


SEGUNDO TORIBIO MONTALVO CUBAS
CONGRESISTA DE LA REPÚBLICA

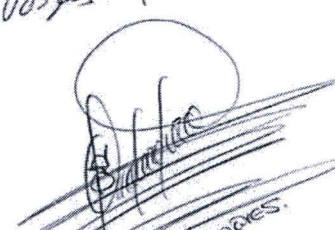

WALDEMAR JOSÉ CERRÓN ROJAS
Directorio Portavoz Titular
Grupo Parlamentario Perú Libre
CONGRESO DE LA REPÚBLICA


BERNARDO QUINTO
SARUIENTO


VICTOR WTIRA CAMA
DNI: 04647085
Freida Vozes V.


ALEX FLORES R.


Pasión Dávila


SILVANA ROJAS
CONGRESISTA


Paul Gutierrez Ticona



CONGRESO DE LA REPÚBLICA

Lima, **06** de **abril** del **2022**

Según la consulta realizada, de conformidad con el Artículo 77° del Reglamento del Congreso de la República: pase la Proposición **N°1604/2021-CR** para su estudio y dictamen, a la (s) Comisión (es) de:

- 1. PRODUCCIÓN, MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y COOPERATIVAS.**
- 2. ECONOMÍA, BANCA, FINANZAS E INTELIGENCIA FINANCIERA.**

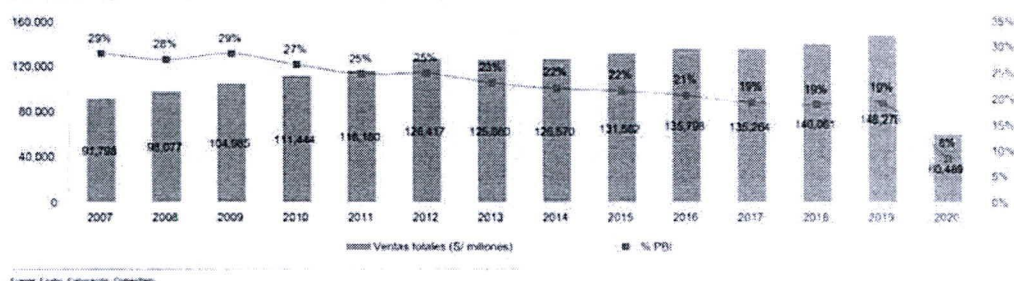
.....
HUGO ROVIRA ZAGAL
Oficial Mayor
CONGRESO DE LA REPÚBLICA

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

El contexto que nos ha tocado afrontar afectó drásticamente las perspectivas de crecimiento de la economía global y en particular de la economía de nuestro país; la pandemia generó una reducción en la demanda, dificultades de abastecimiento, disminución de la producción y los niveles de empleo, problemas de liquidez, sobre todo para las micro y pequeñas empresas, entre otros. Las micro y pequeñas empresas representan una parte importante para la fuerza laboral en nuestro país, puesto que generan un considerable número de empleos, constituyéndose en engranajes fundamentales para la economía peruana.

En el 2020, según cifras del INEI, las MYPES en el Perú lograron ventas alrededor del 8% del PBI, lo que significa 11 puntos porcentuales (pp) menos que en el 2019. Todas las encuestas muestran que los impactos negativos son mayores entre las empresas de menor tamaño.

VENTA DE LAS MYPES EN EL PERÚ (S/ MILLONES)

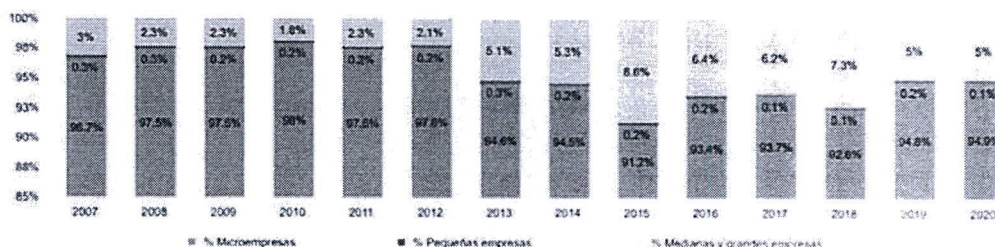


Por ello, sumadas a las respuestas de emergencia efectuadas por el Estado, tanto financieras y laborales, es necesario continuar implementando medidas que contribuyan en el proceso de recuperación y apoyo a las empresas para generar una recuperación y crecimiento a futuro.

Según el Informe Anual de diagnóstico y evaluación acerca de la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas en el Perú, y los determinantes de su capacidad formal, elaborado por el gremio empresarial COMEXPERU, podemos apreciar que el mercado se constituye en su gran mayoría por microempresas, en segundo lugar, por medianas y grandes empresas, teniendo mucho menor participación en el mercado el rubro de las pequeñas empresas. Esta información nos permite redireccionar los esfuerzos, al momento de plantear propuestas.



EMPRESAS EN EL PERU SEGUN TIPO (%)



Fuente: Estado, Encuesta Comercio.

El Estado cuenta con el poder de compra pública como una importante herramienta para incentivar el desarrollo de las empresas, además si apostamos por la colaboración podemos utilizar el gran potencial que tiene para facilitar el proceso de aprendizaje y crecimiento acelerado en las micro y pequeñas empresas, aprovechando las fortalezas y experiencia de las empresas más grandes.

En virtud de ello, se presenta el presente proyecto de ley a fin de utilizar la compra del Estado y la contratación pública como herramientas eficaces para promover el crecimiento de las empresas, principalmente las micro y pequeñas empresas, sea que actúen directamente o mediante consorcios, dándoles un tratamiento especial.

TRATAMIENTO NORMATIVO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS – **MYPES EN LA LEY DE CONTRATACIONES DEL ESTADO**

El Texto Único Ordenado de la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, aprobada por Decreto Supremo N° 082-2019-EF regula en el artículo 13 la participación en consorcio y señala que en los procedimientos de selección pueden participar varios proveedores, agrupados en consorcio, con la finalidad de complementar sus calificaciones para ejecutar conjuntamente el contrato, facultando al área usuaria a que se pueda establecer un número máximo de consorciados y/o el porcentaje mínimo de participación en función de la naturaleza de la prestación.

Las últimas modificaciones realizadas al Reglamento de la Ley de Contrataciones aprobado por Decreto Supremo N° 344-2018-EF, se han ido incorporando medidas para tratar de favorecer a los postores que tengan la condición de micro y pequeña empresa, o a los consorcios conformados en su totalidad por estas, es así que mediante Decreto Supremo N° 168-2020-EF se incorporó el numeral 6 del artículo 49 respecto al requisito de calificación de experiencia del postor en la especialidad para establecer que en el caso que los postores que acrediten tener la condición de micro y pequeña empresa, o los consorcios conformados en su totalidad por estas, la experiencia exigida no podrá superar el 25% del valor estimado. Además, también incorpora el el literal g) del numeral 1 del artículo 50 para disponer que, a solicitud de parte, se les asigne una bonificación equivalente al cinco por ciento (5%) sobre el



puntaje total obtenido en la evaluación, ello con la finalidad de promover la participación de las micro y pequeñas empresas, además de establecer condiciones de evaluación y calificación accesibles a éstas.

Cabe precisar de que la contratación pública se rige por el **Principio de Igualdad de Trato**, el cual establece que todos los proveedores deben disponer de las mismas oportunidades para formular sus ofertas, y prohíbe la existencia de privilegios o ventajas. En ese sentido este principio exige que no se traten de manera diferente situaciones que son similares y que situaciones diferentes no sean tratadas de manera idéntica siempre que ese trato cuente con una justificación objetiva y razonable, favoreciendo el desarrollo de una competencia efectiva; sin embargo es importante recalcar que las medidas implementadas por el Estado a favor de la micro y pequeña empresa no pretende establecer privilegios o ventajas a favor de estas, sino establecer condiciones de evaluación y calificación que sean accesibles, ya que de no existir no sería posible su participación, por lo que no contravienen el mencionado principio.

En esa misma línea, el presente proyecto de ley busca complementar las medidas ya impuestas con la finalidad de que sean más efectivas en cuanto a incentivar la participación de las MYPES, por lo que se propone, recoger la disposición contenido en el Reglamento de la Ley de Contrataciones para incorporarla en la Ley e incrementar la bonificación del cinco por ciento (5%), haciendo una diferenciación entre los casos de los consorcios conformados solo por micro y pequeñas empresas a los cuales le correspondería un diez por ciento (10%) de bonificación sobre la totalidad del puntaje obtenido, y los casos de los consorcios mixtos, es decir, aquellos consorcios conformados por grandes o medianas empresas que incluyan a una o más, micro o pequeña empresa, a los cuales les correspondería un ocho por ciento (8%) de bonificación sobre la totalidad del puntaje obtenido, ello con la finalidad de motivar a las empresas más grandes para que puedan colaborar e introducir a las más pequeñas en la participación que tienen en el mercado de las compras estatales.

Cabe precisar que esta medida le da la posibilidad a la micro y pequeña empresa de participar y adquirir "know-how", lo que no solo tendrá un impacto positivo en su facturación sino también le permitirá aprender, adquirir experiencia y respaldo para poder crecer y tener más oportunidades de contratar con el Estado.

Para asegurar la eficacia de la medida la fórmula legal establece que la micro y pequeña empresa tenga una participación en la ejecución que les permita asegurar, como mínimo el 30% de la facturación de las contrataciones del Estado, con ello se minimiza la posibilidad de que el mecanismo pueda ser mal empleado y cumpla con su finalidad.

Dicha participación debe estar precisada en la Promesa de Consorcio, junto con las otras precisiones que establece el Reglamento y la Directiva N° 005-2019-OSCE/CD aprobada mediante Resolución N° 017-2019-OSCE/PRE de fecha 28 de enero de



2019, encargada de regular la participación en consorcio en las contrataciones que realicen las entidades, documentos que deberán ser adecuadas a las medidas propuestas en el presente proyecto de ley.

RÉGIMEN LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA¹

El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.

Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.

No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.



MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR) Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad) Derecho a participar en las utilidades de la empresa Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración. Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Grafico 01. Responsabilidad de las MYPES y beneficios sociales.

¹ <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

Conceptos	Nuevo Régimen Único Simplificado - NRUS	Régimen Especial de Renta - RER	Régimen MYPE Tributario - RMT	Régimen General de Renta
Persona Natural o Jurídica	Sólo para Personas Naturales.	Personas Naturales y Jurídicas.	Personas Naturales y Jurídicas.	Personas Naturales y Jurídicas.
Límite de ingresos	Hasta S/ 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/ 525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1,700 UIT en el año.	Sin límite.
Límite de compras	Hasta S/ 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/ 525,000 anuales.	Sin límite.	Sin límite.
Comprobantes de pago que pueden emitir	Boletas de venta, Guías de remisión y tickets (*).	Facturas, boletas y todos los demás permitidos.		
Declaración Jurada Mensual/ Anual	Con el pago de la cuota mensual se tendrá por presentada la Declaración Mensual.	Sólo Declaración Mensual.	Declaración Mensual y Anual.	
Trabajadores	Sin límite.	Máximo 10 por turno.	Sin límite.	Sin límite.
Libros o registros contables que debe llevar	Ninguno	Sólo Registro de Compras y Ventas.	Según tus ingresos.	Según tus ingresos.
Valor máximo de activos fijos	S/ 70,000 (no se computan predios ni vehículos)	S/ 126,000 (no se computan predios ni vehículos)	Sin límite.	Sin límite.

Gráfico 02. Régimen Tributarios².

² <https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/regimen-tributario>

En el Perú, el sector de micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME)³ representa el 99.5% del total de las unidades económicas registradas, alcanzando la cifra de 1,9 millones empresas. Esto las convierte en una importante fuente de ocupación para miles de familias peruanas, lo que contribuye a aliviar la pobreza, ante la inexistencia de otras opciones.

Dos de los problemas relacionados a la mayor parte de estas unidades son su baja productividad y su corta vida en el mercado. Si bien, la agenda nacional para la formalización de la MIPYME peruana es amplia y abarca diversos aspectos, este capítulo presenta las recomendaciones priorizadas por los gremios del sector, de forma que su ejecución pueda darse en los próximos meses.

Frente a la desaceleración de la economía, los gremios MIPYMES plantean recomendaciones de corto plazo, que permitan a las empresas formales sostener el empleo de sus colaboradores a través de la estrategia de búsqueda de nuevos mercados locales e internacionales y atender el bajo nivel de valor agregado de los productos ofrecidos por el sector MIPYME.

Es importante señalar que las recomendaciones están alineadas a las políticas del Plan Nacional de Competitividad y Productividad, por tanto, se plantean estrategias de corto plazo para las medidas de política 3.5, 6.4 y 7.1.



Las recomendaciones permitirán contribuir a alcanzar un crecimiento económico diversificado y sostenible, dado que se enfoca en fortalecer la capacidad productiva y crecimiento de las MIPYMES mediante la consolidación del mercado nacional y la diversificación del mercado internacional. Asimismo, se enfoca en promover directamente un incremento en la formalización y generación de empleo, mediante recomendaciones para generar un entorno propicio para la innovación empresarial en la pequeña empresa.

La contribución del sector micro, pequeña y mediana empresa componen el 99.5% las unidades económicas inscritas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la SUNAT y generan un impacto significativo en el PBI nacional y en la generación de empleo formal, ya que cerca del 60% del PEA Ocupada laboran en el sector MIPYME.

Producto Bruto Interno. La contribución de las MIPYME al Producto Bruto Interno (PBI) fue del 31% al cierre del 2017. (Fuente: PRODUCE,2017)⁴

Impacto en el empleo. Del total de empleos generados por empresas privadas en el Perú, el 89% es producido por el sector MIPYME (Fuente: PRODUCE,2017)

³ <https://www.confiep.org.pe/wp-content/uploads/2019/10/Agenda-Pa%C3%ADs-2.0.pdf>

⁴ Fuente: PRODUCE,2017.

Exportaciones. Las MIPYME representan el 70.6% del total de empresas exportadoras y el 15% del volumen total exportado, al cierre del 2017. (Fuente: PRODUCE, 2017)

Exportaciones. El 62,8% del valor de las exportaciones del sector MIPYME de bienes industrializados fue generado por las microempresas (Fuente: PRODUCE, 2017).

Igualdad de oportunidades. El 12% de las personas que pertenecen a la PEA ocupada son conductoras de una MIPYME formal. (Fuente: PRODUCE, 2017)

Edad promedio de las microempresas. La edad promedio en años de una microempresa es de 7,7 años; mientras que de una pequeña y mediana empresa es de 9,3 y 12,8 años respectivamente. (Fuente: PRODUCE, 2017)

Acceso al sistema financiero regulado. Solo el 5.9% de MIPYMEs registradas en SUNAT accede al sistema financiero regulado. (Fuente: PRODUCE, 2017)

Informalidad. Solo 52% de microempresas se encuentran registradas en SUNAT, es decir, cerca de la mitad de ellas se encuentra en el ámbito informal (Fuente: PRODUCE, 2017).



Recomendación N.01. Atender el bajo nivel de valor agregado en los productos y servicios del sector MIPYME. Se plantea articular esfuerzos con el sector público y empresas de mayor tamaño para desarrollar instrumentos que permitan aproximar la ciencia, tecnología e innovación (CTI) al sector MIPYME, así como plantear estrategias para lograr reducir las brechas en formación y capacitación del capital humano del sector en temas vinculados con la innovación y tecnología.

Impacto esperado. Generar espacios de articulación entre la comunidad científica, las grandes empresas y el sector MIPYME, para: i) orientar los recursos de investigación a los temas planteados por los actores de la micro y pequeña empresa, y ii) establecer un programa efectivo de capacitación del capital humano que incluya pasantías, formación dual, becas, y vinculación con centros de formación.

Recomendación N.02. Desarrollo de mercado "mejoras del régimen de compras a MYPERU". Modificar los componentes del Reglamento del Decreto Legislativo 1414⁵ que obstaculizan el desarrollo productivo y empresarial de las MYPES. Por ejemplo, el incluir como factor de competencia un requerimiento de "menor precio", representa una barrera de entrada para las MYPES y dificulta el escalonamiento productivo progresivo a nivel nacional. Esta priorización del "menor precio" afecta las compras estatales en general.

La ley establece que a través de los Núcleos Ejecutores se promoverán en las MYPES diversos compromisos de desarrollo productivo que se reflejarán en los precios de los productos, tales como la incorporación de criterios de innovación y de

⁵ El Reglamento del DL N° 1414, norma que autoriza al PRODUCE a conformar núcleos ejecutores de compras y tiene por objeto impulsar el desarrollo productivo y empresarial de las MYPES

mayor valor agregado, calidad en los productos y procesos, sostenibilidad en el uso de materias primas e insumos, estimulación de la economía circular, y conformación de conglomerados productivos, entre otros.

Impacto esperado. Un programa efectivo que impulse el desarrollo productivo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas deberá elevar la productividad de este sector y favorecer la sostenibilidad económica y financiera de los participantes. A la fecha se calcula que la productividad de las empresas de 1 a 5 trabajadores representa solo el 6% de la productividad de medianas y grandes empresas, mientras que las empresas de 6 a 10 trabajadores representan tan solo el 16% de las mismas.

La modificación del reglamento deberá permitir que las MYPES no pierdan la oportunidad de acceder a los regímenes especiales de adquisiciones de bienes con condiciones, sino que potencien y premien el incremento de calidad, una mejor gestión comercial, formalización empresarial, creación de consorcios y fomento de la asociatividad.

RECOMENDACIÓN N.3

Internacionalización de las MIPYMES. Implementar una Mesa de Trabajo entre el MINCETUR y gremios representativos del sector de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, para generar un plan de acción que permita la internacionalización del sector. Se deberá abordar temas sobre:

Medida N°1: Creación de un Sistema informativo sobre los alcances y mercados que generan los TLC's y las oportunidades comerciales internacionales, y potenciar las herramientas para las MIPYME exportadoras.

Medida N°2: Realizar actividades/programas para potenciar las capacidades comerciales, productivas y gerenciales de MIPYMES exportadoras; convalidación de las NTP (Normas Técnicas Peruanas) con las normativas internacionales.

Impacto esperado. Actualmente, solo existen 4,895 empresas exportadoras MIPYME, que representan el 0.3% de dicho sector⁶. Diversos estudios demuestran que las empresas que más rápidamente se internacionalizan tienen una mayor probabilidad de crecimiento y mejora. La baja proporción de MIPYMES exportadoras hacen que resulte necesario implementar un plan de acción que les permita aprovechar el mercado internacional y poder incrementar sus ventas, diversificándolas para enfrentar eventuales crisis en el mercado interno.

⁶ A nivel desagregado, el 0.2% de las microempresas son exportadoras, mientras que el 2.1% y el 10.2% son pequeñas y medianas empresas exportadoras respectivamente. Desde el 2011, se ha visto un descenso sustancial del número de empresas MIPYME que venden al exterior, el más impactado ha sido el sector de la pequeña empresa.



Se espera que las micro, pequeñas y medianas empresas que comercian con el exterior actualmente, refuercen sus capacidades productivas, presentando por lo menos dos mercados internacionales atendidos. Este hecho tendrá un efecto directo en su crecimiento.

PROMOVER EL CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIDO, INCLUSIVO Y SOSTENIBLE, EL EMPLEO PLENO Y PRODUCTIVO Y EL TRABAJO DECENTE PARA TODOS⁷

Aproximadamente la mitad de la población mundial todavía vive con el equivalente a unos 2 dólares de los Estados Unidos diarios, y en muchos lugares el hecho de tener un empleo no garantiza la capacidad para escapar de la pobreza. Debemos reflexionar sobre este progreso lento y desigual, y revisar nuestras políticas económicas y sociales destinadas a erradicar la pobreza.

La continua falta de oportunidades de trabajo decente, la insuficiente inversión y el bajo consumo producen una erosión del contrato social básico subyacente en las sociedades democráticas: el derecho de todos a compartir el progreso. La creación de empleos de calidad seguirá constituyendo un gran desafío para casi todas las economías más allá de 2015.

Para conseguir el desarrollo económico sostenible, las sociedades deberán crear las condiciones necesarias para que las personas accedan a empleos de calidad, estimulando la economía sin dañar el medio ambiente. También tendrá que haber oportunidades laborales para toda la población en edad de trabajar, con condiciones de trabajo decentes.

LAS PYMES PERUANAS EN EL MARCO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES⁸

Desde hace más de dos décadas, los países de América Latina han desarrollado estrategias para consolidar su participación en los mercados internacionales. Ello ha conllevado a reforzar las políticas de Estado en materia comercial, entre otras, el establecimiento de acuerdos comerciales regionales celebrados con naciones de la misma región o extrarregionales.

En este contexto, se ha observado que las mayores beneficiarias de los acuerdos comerciales han sido aquellas empresas de gran tamaño, con conocimiento del mercado y con preparación para identificar y aprovechar las oportunidades que se les ofrecía.

⁷ La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible Una oportunidad para América Latina y el Caribe

⁸ <https://facultades.usil.edu.pe/derecho/carrera-de-relaciones-internacionales/las-pymes-peruanas-en-el-marco-de-los-acuerdos-comerciales/#:~:text=En%20el%20Per%C3%BA%2C%20se%20realiza,a%20micro%20y%20peque%C3%B1as%20empresas.>

Cabe precisar que en Latinoamérica las grandes empresas son importantes actores económicos; **sin embargo, son las pequeñas y medianas empresas los motores de las economías de la región**, pues representan el 95 % de las empresas constituidas y son la fuente del 67 % del empleo. A pesar de su importancia, a la fecha, estas empresas presentan una baja participación en las cifras de exportación, siendo que sólo un 13 % de las PYMES de la región las que exportan. Cabe acotar que, este porcentaje se encuentra por debajo del 19 % de las PYMES de Corea, el 47 % de las de Tailandia y el 55 % por el lado de Malasia (BID, 2017)⁹.

La realidad de las PYMES peruanas no se aleja demasiado de la situación expuesta para las empresas a nivel latinoamericano. Por ello, mediante el presente trabajo, se busca explicar la importancia de las PYMES en la dinamización de la economía peruana, así como la importancia y potencial de su internacionalización progresiva, en aras de un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales. Se ha dividido el trabajo en cinco partes. Primero, se revisa brevemente la situación e importancia de las PYMES en Perú. Segundo, se mencionan los principales desafíos que estas enfrentan para internacionalizarse y ser competitivas en el marco los acuerdos comerciales. En tercer lugar, se explica la importancia del Plan Estratégico Nacional exportador, en aras de incrementar la competitividad del país mediante la internacionalización de las PYMES. En cuarto lugar, se mencionan algunos beneficios particulares para las PYMES tras la firma de los acuerdos comerciales. Finalmente, se presentan las conclusiones y acciones que se deberían seguir para hacer de las PYMES, un motor más fortalecido de la economía peruana.

El caso peruano

En una economía se aprecian empresas de diferentes tipos y envergaduras. Las PYMES y MYPES se destacan por ser uno de los mayores mecanismos para la generación de empleo. Sin embargo, al momento de buscar una definición para el término PYMES, no se encontró una definición absoluta, debido a que las definiciones existentes varían entre los países e instituciones dependiendo de la realidad de los mismos y por el enfoque que se les dé. Las diferencias surgen, generalmente, cuando se refieren al número de trabajadores y al monto de facturación anual que debe tener una empresa para ser considerada dentro del rango de pequeña o mediana empresa.

En el Perú, se realiza una subdivisión cuando se habla de PYMES: microempresa (1 a 10 trabajadores), pequeña empresa (de 11 a 50 trabajadores) y mediana empresa (entre 51 a 250 trabajadores). Asimismo, se utiliza la palabra MYPES para referirse

⁹ Shearer, M. y Tres, J. (2017). Las nuevas tendencias en los Acuerdos Comerciales Regionales. Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en: <https://courses.edx.org/courses>

a micro y pequeñas empresas. Estas últimas son fundamentales, pues son generadoras del 80 % del empleo del país.

La importancia de las PYMES y MYPES en el Perú radica en el peso que poseen. Según el último informe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), **el 99,6 % de las empresas que existen en el Perú son micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), las cuales producen el 47 % del PBI. Del 99,6 % mencionado, el 96.6 % son micro y pequeñas empresas (MYPES).** Sin embargo, frente a ello, existe el gran problema de la informalidad, la cual engloba al 83 % de estas últimas. Al 2015, según la gerente general de la Sociedad de Comercio Exterior ComexPeru, Jessica Luna, al año 2015 existen en 3 600 pequeñas y medianas empresas que son exportadoras y participan en el comercio exterior del país. De ellas, unas 1 000 pertenecen al sector del agro.

En países en vías de desarrollo como el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan un estrato importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo. Jaime Dupuy, Gerente de Estudio Económicos y Consultoría Empresarial de COMEX PERÚ, explica que plan estratégico busca que las micro y pequeñas puedan convertirse en medianas empresas, de manera que puedan incrementar la competitividad del sistema empresarial e industrial del país, y, asimismo, reducir la informalidad.

Los grandes desafíos de las PYMES peruanas

En el 2016, durante la Cumbre APEC realizada en nuestro país, el viceministro de Mype e Industria mencionó un dato preocupante a tomar en cuenta. Las empresas que fueron creadas hace 10 años, en un 92,2 % permanecen como fueron creadas, es decir nacieron Mypes y se mantuvieron en este nivel, no evolucionaron. Asimismo, mencionó que los indicadores de mortandad siguen siendo altos, según SUNAT se abren 205 000 negocios y se cierran 85 000 negocios. En materia exportadora, por primera vez se observa que el número de empresas exportadoras que ingresa a la actividad exportadora es menor que el número de empresas que se retiran de esta actividad. Siendo así que, la tasa de nacimientos de las PYMES cayó de 21.1 % durante el año 2011 hasta 6.3 % en el año 2015. La tasa de muertes creció de 3.7 % en el 2011 hasta 21.4 % en el año 2015. Cabe mencionar que, como señaló el viceministro en el año 2012, el 31 % de las empresas exportadoras muere en el primer año y fundamentalmente son las pequeñas empresas que no soportan ni un solo año de actividad exportadora por falta de conocimientos (ComexPeru, 2016)¹⁰.

Lo anterior, verifica la necesidad de trabajar en importantes puntos como la formalización, la digitalización, la investigación y desarrollo (I+D), el financiamiento, la productividad, el capital humano y sus capacidades (Díaz, 2016). Estos son

¹⁰ ComexPeru 2016). Juan Carlos Mathews(Produce)-Inauguración Cumbre Pyme [Video]. Disponible en: https://www.youtube.com/watch?v=U-z_hU0wrb0

importantes aspectos por desarrollar que permitirán que el país se beneficie de manera plena, de la apertura económica y de los tratados de libre comercio, a través de la participación de las PYMES.

Las principales características de las PYMES latinoamericanas, y en especial de las peruanas son:

-Falta de acceso a la información por mercados: muchas de las PYMES exportadoras en nuestro país no realizan una correcta evaluación de sus mercados de destino de exportación, siendo éste uno de los principales motivos de fracaso en su participación dentro del comercio exterior. Además, existen PYMES que no logran acceder a información exacta del mercado al cual aspiran exportar. En la mayoría de casos, no conocen las necesidades reales de sus clientes finales (peso, color, calibre, cantidad, presentación determinada). Siendo así que, es finalmente, el intermediario quién se beneficia de las mayores ganancias por la venta del producto, pues éste si conoce al cliente final. Se ha comprobado que los márgenes de intermediación de varios de los distribuidores de productos latinoamericanos están entre los más altos del mundo.



-Financiamiento: el acceso al financiamiento es una de las principales barreras que enfrentan las PYMES para su desarrollo. Únicamente el 12 % de crédito total en la región latinoamericana se destina a las PYMES, en contraste con el 25 % en los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Lo anterior, es de suma importancia para las PYMES. Ello es debido en parte, porque estas empresas no pueden alcanzar a cumplir con las elevadas garantías que los bancos comerciales requieren para el otorgamiento de crédito excluyéndose del beneficio al financiamiento.

Sin embargo, se ha observado que, últimamente, las instituciones financieras públicas están incrementando su apoyo a través de diversos instrumentos. Actualmente, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) se encuentra realizando el ajuste al tratamiento tributario en la reforma de uno de los instrumentos de financiamiento que podrían utilizar las PYMES, el factoring. Ello permitirá reducir el costo del financiamiento de las mismas. Asimismo, se busca el trabajo en conjunto de los agentes financieros (Banco de Desarrollo del Perú (COFIDE) y el Banco de la Nación), para apalancar los financiamientos a las PYMES, y se busca también, trabajar con Agrobanco, para poder llevar el crédito a la pequeña y mediana empresa rural.

En el marco de la APEC 2016, se mencionó además que la principal preocupación identificada de las empresas es el capital de inversión, para ello se ha creado un Fondo de Capital Emprendedor, aplicado a pequeñas empresas.

-Innovación y desarrollo tecnológico: las PYMES concentran sus actividades de innovación en maquinaria y equipamiento, relegando la inversión en I+D en la región a sólo el 0.8 % del PIB. Ello contrasta negativamente si se compara a la inversión promedio de los países de la OCDE en I+D (2.4 % de su PIB). Esta importante diferencia explica en gran medida, el rezago tecnológico de la región latinoamericana.

La mayoría de las PYMES están familiarizadas con el acceso a las tecnologías básicas de la información y de la telecomunicación (TICs), tales como la telefonía móvil y fija, ordenadores personales y uso a internet. Asimismo, la computación en la nube (cloud computing) representa una oportunidad para las PYMES, pues les permite el acceso a servicios informáticos estandarizados, a bajos costos. Cabe anotar que la penetración de la banda ancha en América Latina se encuentra muy por debajo de los países desarrollados y de otras regiones del mundo, es decir, que su uso está sólo al alcance de reducidos segmentos de la población concentrada principalmente, en las grandes urbes. Lo anterior, se evidencia en el hecho de que sólo 11 de los 26 países de América Latina han incluido marginalmente, como una línea estratégica de desarrollo, la incorporación de las TIC's en el sector productivo. Por lo mencionado, se hace evidente la importancia del apoyo gubernamental para la innovación empresarial, con importantes efectos en el crowding-in[4] sobre la inversión en innovación.



Según un estudio realizado por la consultora de investigación IPSOS acerca de los retos de las PYMES para adoptar las TIC's, en el Perú, solo una de cada tres PYMES rezagadas (aquellas que no tienen página web, páginas redes sociales y no usan computación en la nube) afirmaron conocer que es computación en la nube, colocando al Perú por debajo del nivel de conocimiento de países que sirven de referentes regionales como son México y Colombia (Guzmán, 2015), nuestros socios en el proyecto de la Alianza del Pacífico.

-**Capital humano y capacidades para las PYMES:** en América Latina, un 46 % de la fuerza de trabajo del sector PYMES, llega como máximo a la secundaria y un 12 % a la educación superior. En los países de la OCDE, los porcentajes promedio son del 54 % y del 23 %, respectivamente. Es necesario observar, que en América Latina existe una brecha de habilidades importante, por las diferencias que entrega el sistema educativo y por las competencias que demandan las empresas. En el Perú, el nivel de educación de los conductores de las empresas esta diferenciada por el tamaño de empresa, estando la educación de los empresarios de la microempresa en un nivel inferior que la del promedio de la PEA. Esta diferencia se acentúa más aún en los microempresarios de las unidades productivas de 2 a 4 trabajadores.

A modo de citar estrategias de formación que se vienen desarrollando en la región y, las cuales podrían ser un ejemplo para el Perú, se puede mencionar el sistema para la formación de empresarios de PYMES como es el Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI), el cual opera en Brasil. Este es uno de los cinco mayores complejos de educación profesional del mundo y el mayor a nivel Latinoamérica. En

el Perú, se están desarrollando guías interactivas, capacitaciones virtuales y seminarios gratuitos como el miércoles del exportador. Se debe mencionar que, durante la última cumbre PYME APEC 2016, realizada en nuestro país, el viceministro de Mype e Industria PRODUCE mencionó que el gobierno está trabajando con 8 centros de desarrollo empresarial que se han sido creadas en alianza con instituciones ubicadas en distintos puntos del país y para el próximo año se piensa incrementar el número de centros de desarrollo a 24.

-Diversificación: en Latinoamérica se observa que las PYMES, principalmente en el caso de las pequeñas empresas, realizan exportaciones a los destinos más próximos, es decir a los países de la región. En el caso de Perú, el 46 % de las PYMES exportan sólo un producto a un país, mientras que el 6 % vende dos productos a dos mercados. Con respecto al destino de exportación de las PYMES, estas principalmente exportan a Colombia, Ecuador o Chile.

La importancia de las PYMES dentro de las políticas de Estado

La importancia de la internacionalización de las PYMES para el beneficio de la economía ha tomado un papel más relevante a nivel de gobierno peruano. Ello conllevó a desarrollar la llamada Agenda Interna o Tratado de Libre Comercio hacia adentro como estrategia que comenzó a esbozarse en el año 2003, en lo que se conoce como el Plan Estratégico Nacional exportador. Este plan corresponde a una política de Estado denominada Competitividad de país. En ella, se encuentra la política de comercio exterior para la ampliación de mercados con reciprocidad. Es, en esta última política, que se focalizan los esfuerzos a favor de la pequeña y mediana empresa exportadora, tales como, promover: (i) la construcción de una oferta exportable y competitiva con la participación de la pequeña y mediana empresa. (ii) la organización de pequeños productores en consorcios de exportación.

El Plan Estratégico desarrollado durante el periodo 2003-2013, ha sido actualizado con respecto al nuevo contexto internacional, y existe en la actualidad el nuevo Plan Estratégico Nacional exportador 2015-2025 (PENX 2025). Este último plan ha sido actualizado siguiendo el actual contexto internacional, dentro del cual la búsqueda de la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas representa una importante estrategia en la dinamización de nuestra economía.

Dado su aporte decisivo de las PYMES como factor de creación de empleo, reducción de la pobreza, desarrollo regional y equidad distributiva, así como por ser una fuente de mayor competencia, dinamismo empresarial, innovación y eficiencia se ha propuesto incrementar su competitividad mediante las siguientes estrategias y herramientas en el marco del PENX:

(a) SEPYMEX: Programa de Seguro de Crédito a la Exportación, administrado por COFIDE, el cual fue creado para fomentar y apoyar a las PYMES exportadoras, otorgándoles una cobertura de seguro en respaldo de créditos de pre-embarque;



(b) OCEX: Red de oficinas comerciales del Perú, la cual permite que los dueños de las PYMES puedan acceder a información del país y del sector al cual desean exportar;

(c) RUTA EXPORTADORA: Promovida por PromPerú es una herramienta innovadora de promoción de exportaciones, que dota a las PYMES de capacidades de gestión empresarial, así como de herramientas y elementos de diferenciación para su incursión, desarrollo y proceso de internacionalización;

(d) PYME Perú para el mundo: Iniciativa que se viene ejecutando desde el año 2010 por parte de Comex-Perú, conjuntamente con el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Alibaba.com y busca promover el desarrollo competitivo de las PYMES mediante el uso del comercio electrónico (B2B) a través de la plataforma Alibaba.com, como medio para ofrecer productos y servicios a nivel nacional e internacional;

(e) Financiamiento para planes de negocio con la participación de instituciones como Agroideas, Sierra Exportadora, PromPerú, Mincetur, Procompite, Produce, StartupPerú;

(f) Compradores Internacionales; y,

(g) Otras herramientas como: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), Exportafácil, Trademap, entre otros.

Oportunidades para las PYMES y su internacionalización

Si bien, se observa que existe aún mucho por trabajar por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas, es importante mencionar y resaltar las oportunidades que estas tienen frente a la firma de los diferentes acuerdos comerciales:

-Impulso de los Encadenamientos locales: una modalidad de actuación para mejorar el desempeño productivo y la competitividad de las PYMES es la articulación productiva. Este mecanismo agrupa acuerdos de colaboración entre actores económicos orientados a aumentar la competitividad de las empresas y la eficiencia de las instituciones de apoyo, dado que individualmente, este tipo de empresas no están en condiciones de enfrentar los problemas de la competitividad a nivel internacional.

Hay experiencias exitosas en América Latina, sobre todo en la promoción de la competitividad de las aglomeraciones productivas (clusters). La política de las aglomeraciones productivas locales (APL) presenta en Brasil el caso más importante de éxito en América Latina. El concepto de liderazgo en las cadenas productivas es muy importante, siendo así que, los agentes públicos juegan un papel importante en



las condiciones propicias de la inserción de los clusters en las cadenas globales de valor (Blyde, 2014)

-Fomento de la asociatividad: la oportunidad de competir en mercados internacionales genera la necesidad de considerar a los competidores locales como aliados, pues tras la firma de un acuerdo comercial llegarán las oportunidades que las PYMES, individualmente, no podrán aprovechar. Hoy en día, lo que el comercio internacional exige de la pequeña y mediana empresa para incursionar en el nuevo abanico de mercados que se abre, es cumplir con los requisitos de calidad, cantidad y disponibilidad. Por ello, debe pensarse en estrategias que logren generar asociatividad de las empresas, no sólo para penetrar en el mercado internacional sino también para proteger el mercado nacional.

-Ventajas comerciales frente a los países de la región: Los tratados de libre comercio permiten que los países mejoren las condiciones relativas en el mercado meta, además de permite igualar las condiciones preferenciales. Un ejemplo de esta situación se manifestó con la entrada en vigor del TLC entre Colombia, el Perú y la Unión Europea. Este evento logró emparejar la brecha existente de condiciones preferenciales frente a México y Chile, quienes ya poseían un TLC con la Unión Europea. Asimismo, el Plan Estratégico Exportador 2003-2013 demostró que gracias a los 17 Tratados de Libre Comercio establecidos con 52 economías principales, al cierre del 2013, más de 6 mil PYMES se encontraban exportando, es decir, 50 % más que las empresas registradas en el año 2003 (Vásquez, 2015).

-Estabilidad: Una de las ventajas más destacables de los Tratados de Libre Comercio, es que estos acuerdos no requieren una renovación periódica como si sucede con los acuerdos de alcance parcial entre países. Este último tipo de acuerdos temporales no permite que se desarrollen inversiones mayores por parte de los inversionistas extranjeros en el país (como, por ejemplo, en la inversión de plantas y maquinarias). Un ejemplo de este tipo de acuerdos es el ATPDA[6] suscrito con los Estados Unidos, antes del Tratado de Libre Comercio actual. Siendo así que, los TLC brindan estabilidad y predictibilidad en las reglas de juego del comercio de bienes y servicios entre los países.

-Aumento de volumen de ventas: Dado que, gracias a los TLC se presentan condiciones preferenciales en los mercados externos, las PYMES exportadoras buscan mejorar la competitividad de sus bienes o servicios para ser aceptados en estos nuevos mercados. Esto generalmente se traduce en el incremento de ventas que generan mayores ganancias y estabilidad para las empresas. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), es importante resaltar el impacto positivo que generó el TLC Chile con la Unión Europea, el cual, según datos reportados por autoridades chilenas, del total de empresas que exportaron a UE en el 2007, cerca del 50 % correspondió a PYMES



-Preferencia por productos con valor agregado: Los tratados de libre comercio se firman para negociar productos manufacturados y semimanufacturados, y servicios, que son los que producen las grandes, medianas y pequeñas empresas. Mercados maduros y sofisticados como el norteamericano prefieren los productos elaborados a mano, artesanías y artículos de decoración. Son en estos rubros en donde las PYMES cuentan con una mayor oportunidad.

-Oferta de nuevos productos: En este punto cabe resaltar un caso de éxito como el de Chile. El aprovechamiento del TLC suscrito con Corea representó un aumento de la diversificación de sus exportaciones, pasando de 938 productos en 2003, a 1562 en 2011.

Sin embargo, si tomamos el caso del TLC entre Perú y China, a la fecha, tras luego de 7 años de su entrada en vigor, aún se observa que el intercambio comercial entre ambos países resulta poco equitativo para el sector no tradicional peruano, en el cual principalmente se desarrollan las PYMES. Entre el 2010 y el 2016, las exportaciones de productos no tradicionales a China registraron un crecimiento de 1.9 %; mientras que las importaciones chinas de esta misma clase de productos hacia el Perú se incrementaron en 59.7 %. Si bien es cierto, las exportaciones peruanas hacia el mercado chino se han dinamizado en los últimos años, el 96 % de dicho dinamismo corresponde a la mayor demanda china por productos primarios como el cobre, la harina de pescado, y solo una pequeña proporción es de productos agroindustriales. En ese sentido, es necesario fortalecer la labor del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo a través de las Oficinas de Comercio Exterior, para identificar las cadenas de valor en las cuales los productos peruanos se puedan incorporar aprovechando el acuerdo comercial ("TLC: Perú- China, 2017).

Conclusiones

Las PYMES constituyen un factor importante para el desarrollo de los países, especialmente de aquellos en vías de desarrollo. Lo anterior, dada su importancia por el gran número de este tipo de empresas presentes a nivel nacional, el volumen de personas empleadas y los sectores en los que se desarrolla. Ello obliga a trabajar en su competitividad.

A nivel nacional, la competitividad es fundamental para evitar que las MIPYMES continúen enfrentando situaciones desventajosas frente a productos importados a menores precios de las multinacionales.

Asimismo, las empresas peruanas presentan cierto rezago frente a otras empresas de la región, principalmente en la utilización de herramientas tecnológicas. Es así que, es necesario promover la capacitación en el uso de las TIC's, así como desarrollar una estrategia integral de formación exportadora como la observada en Brasil, por ejemplo.



Además, para competir a nivel internacional, se requiere fortalecer la asociatividad entre las micro, pequeña pues sólo así se logrará satisfacer la demanda de los clientes internacionales y la reducción de costos de exportación.

También, es importante enfocarnos en la segmentación de nuestros mercados y orientarnos a nichos de alto valor agregado, como son los productos orgánicos, confecciones de pelos finos de alpaca y vicuña. Estos son productos que se dirigen a mercados selectos, los cuales tienen alta capacidad de consumo. Además, se debe aprovechar con mayor fuerza la enorme diversidad de productos naturales y altamente nutritivos con los que cuenta nuestro país, pues se ha identificado que el sector de suplementos nutricionales a base de productos naturales (sacha inchi, maca, entre otros) viene presentando un importante crecimiento.

Finalmente, **es necesario establecer estrategias de invención y de innovación para enfrentar situaciones cada vez más competitivas**, lograr captar a clientes cada vez más exigentes y, sobre todo, crear en las PYMES ventajas competitivas más duraderas y sostenibles.

Herramientas para la reactivación de las PYMES frente a la pandemia de la COVID-19¹¹



La pandemia de la COVID-19 nos ha empujado, tanto a personas como a negocios, a adaptarnos a una nueva normalidad donde lo virtual es clave.

Y es que, fueron precisamente los pequeños y medianos comercios los que resultaron más afectados por la coyuntura actual, no solo en el Perú sino en la mayoría de las naciones. Las PYMES son un elemento vital para la prosperidad económica, además de un componente clave del motor que impulsa el crecimiento económico. Sin embargo, a pesar del rol fundamental que desempeñan las pequeñas y medianas empresas y del espíritu emprendedor que les permite superar una variedad de obstáculos diarios, siguen siendo especialmente propensas a sufrir imprevistos económicos incluso en las mejores circunstancias.

Es precisamente por esto que 2020 fue un año como ningún otro. La pandemia llevó a las PYMES al borde del abismo, les presentó desafíos sin precedentes, y dejó al descubierto debilidades sistémicas, reduciendo las opciones de recuperación. Estos escenarios de adversidad son oportunidades para repensar el sector para que gane en resiliencia, estabilidad y prosperidad a largo plazo.

Las PYMES deben estar en el centro de las estrategias para reactivar las economías nacionales, y el sustento y la prosperidad de miles de millones en todo el planeta con miras a una economía emergente posterior al COVID-19. Como lo relata un estudio reciente de Mastercard y Kearney denominado "Reimaginando el apoyo a las pequeñas empresas" al respecto, solo podemos restaurar un crecimiento económico

¹¹ <https://gestion.pe/blog/mas-alla-del-efectivo/2021/06/la-omnicanalidad-una-herramienta-para-las-pymes-frente-a-la-pandemia-de-la-covid-19.html/>

más amplio a través de estrategias específicas basadas en un conocimiento profundo de las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.

En particular, se identificaron tres grandes retos que deben resolver las PYMES: i. hacer pagos electrónicos lo cual implica el acceso a servicios de pago que les permitan recibir recursos de sus clientes y pagar a sus proveedores de una manera rápida y segura; ii. obtener capital, que involucra la capacidad de acceder a recursos que le permitan crecer en largo plazo; y iii. volverse digitales, que se asocia a la posibilidad de hacer parte de un ecosistema en línea para vender y obtener servicios, lo cual se ha convertido una línea de vida durante la pandemia.

Para resolver esos tres frentes, – pagos, capital y digital –, los autores recomiendan ocho acciones de política pública que pueden adelantar los gobiernos dentro de cuatro grandes categorías.



Un primer grupo corresponde a iniciativas en la cuales el gobierno crea condiciones para facilitar el levantamiento de capital de trabajo, por ejemplo, mediante soluciones de facturación electrónica que faciliten el uso de acreencias como colateral, y la promoción de financiación dentro de la cadena de suministro por parte de los mismos proveedores de las PYMES. Un buen ejemplo de esto son los estímulos y facilidades dispuestos para el uso de la facturación electrónica en los negocios como la emisión gratuita del Certificado Digital Tributario, que sirve para dar validez a las firmas electrónicas en los comprobantes.

La segunda categoría sugiere que el gobierno asuma un rol de "Protector" promoviendo la educación y uso de soluciones en materia de ciberseguridad, dado el gran impacto que eventos de este tipo pueden significar. Tal como lo ha hecho para impulsar el uso de billeteras electrónicas como BIM u otras.

La tercera línea de acciones corresponde a la función de "Educador", estableciendo programas que eleven la conciencia y el conocimiento sobre las herramientas digitales y crear conexiones entre los hacedores de política pública y los emprendedores, con foros especialmente diseñados, como por ejemplo a través de "focus groups" o seminarios abiertos en línea.

El último rol que puede jugar el gobierno es el de fungir como plataforma o ser "quien convoque" a la industria y terceros relevantes, para que las PYMES se encuentren, bien sea a través de foros y ferias, así como a través de asociaciones público-privadas que faciliten la interacción por parte de ONGs y agencias internacionales de desarrollo.

Como muchos hemos podido experimentar, la situación vivida por la COVID-19 presentó muchos retos para los emprendedores y las PYMES. Sin embargo, también ha traído de la mano diversas oportunidades que les permitirán, a la larga, obtener un mayor alcance dentro de sus públicos, enfocándose en incursionar en el mundo de la tecnología y los pagos emergentes como respuesta a una coyuntura que te

obliga a innovar día a día. Es así como reitero lo comentado líneas arriba, haciendo un llamado a la unión del Estado y el sector privado para poner a las PYMES y a los emprendedores en el centro de los esfuerzos de reactivación económica en un país como el Perú, donde la importancia de las PYMES como crucial motor de la economía peruana debe ser resaltada al generar empleo para más de 7 millones de personas, es decir, el 45% de la PEA, lo que representa el 21% del PBI nacional.

Juntos podemos lograrlo, a través de asociaciones y alianzas creativas, y este nuevo reporte puede ser una referencia para superar muchos de los desafíos que enfrentan las PYMES, sumando fuerza sobre fuerza.

ANALISIS COSTO – BENEFICIO

Mediante el presente proyecto de ley se establecen disposiciones sobre la participación de las MYPES en materia de Contrataciones Públicas, realizadas en el marco del Texto Único Ordenado de la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, aprobado mediante Decreto Supremo N° 082-2019-EF, a fin de incidir favorablemente en la recuperación económica y promoción de la participación de las micro y pequeñas empresas en las contrataciones del Estado.

Asimismo, el presente proyecto no irroga gasto al erario, pues no propone el incremento del gasto público.

IMPACTO DE LA VIGENCIA DE LA NORMA EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL

La propuesta del presente proyecto de ley no contraviene ningún mandato legal, por el contrario, se encuentra alineada con las medidas ya emitidas con la finalidad de promover la participación de las micro y pequeñas empresas en los procesos de selección que efectúen las Entidades, estableciendo condiciones de evaluación y calificación accesibles a éstas.

En ese sentido, si bien la propuesta normativa plantea modificar artículos Texto Único Ordenado de la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, aprobado mediante Decreto Supremo N° 082-2019-EF, dichas modificaciones no contravienen la Ley de Contrataciones del Estado, por el contrario, promueven que sea una herramienta para el desarrollo económico.

Las PYMES son un elemento vital para la prosperidad económica, además de un componente clave del motor que impulsa el crecimiento económico. Sin embargo, a pesar del rol fundamental que desempeñan las pequeñas y medianas empresas y del espíritu emprendedor que les permite superar una variedad de obstáculos diarios, siguen siendo especialmente propensas a sufrir imprevistos económicos incluso en las mejores circunstancias.

Lima, 27 de marzo de 2022



SEGUNDO TORIBIO MONTALVO CUBAS
CONGRESISTA DE LA REPÚBLICA