

# Desafíos para la PYME exportadora

Juan Carlos Mathews S.



Es cierto que la seria crisis que enfrentamos encuentra al Perú en una posición relativamente sólida si miramos las economías de todos los países que nos rodean.

Un crecimiento económico esperado superior al 3%, si bien es bajo en comparación con los años previos, está muy por encima del promedio de la región. Sin embargo, aún no se avisa un panorama claro en relación a la duración de esta aguda crisis sumado al hecho de acercarnos a un año pre-electoral en el Perú, lo cual históricamente ha implicado un

Los costos logísticos en el Perú representan hoy cerca del 29% del valor del producto comercializado, frente al 20% que representa en países vecinos

menor ritmo de crecimiento de la vital inversión privada.

## ALGUNOS PROGRESOS

Ha habido, durante los últimos años, avances significativos en

materia de apertura comercial a través de tratados de libre comercio negociados o en proceso de negociación (EE. UU., Tailandia, Singapur, Canadá, EFTA, China, etc.) a los cuales se pretenden sumar otros importantes (Japón, Corea del sur, India, Rusia, etc.) además acuerdos de la complementación económica (Chile, MERCOSUR, México-con dificultades hasta la fecha-entre otros).

Asimismo, la formulación y parcial implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX:2003-2013) ha contribuido con más de

400 medidas orientadas a mejorar la competitividad exportadora del país en temas de facilitación de comercio, desarrollo de cultura exportadora, identificación de nuevas oportunidades comerciales, impulso a la descentralización productiva y desarrollo de nuevos sectores con potencial exportador (software, salud, entre otros). Este esfuerzo público-privado ha sido positivo y debiera fortalecerse.

## SIGAMOS REMANDO

Hay razones para sentir un moderado optimismo en el país, pero sin perder de vista los grandes desafíos que aún tenemos al frente.

**AL ESTADO** le compete asumir algunas tareas fundamentales:

1. Reforma Educativa: India, Corea del Sur o Irlanda a través de la creación de fondos de capital de riesgo público-privados para invertir en mentes o Costa Rica a través de la decisión del presidente Arias en los 80s de invertir en Internet e inglés en todas las escuelas públicas, marcaron la gran diferencia en su desarrollo durante las décadas posteriores a esas decisiones trascendentales.
2. Infraestructura: sin duda, es uno de los mayores sobrecostos que encara el comercio exterior peruano y que amerita la aceleración de las inversiones con énfasis en el tema portuario y aeroportuario. Los costos logísticos en el Perú representan hoy cerca del 29% del valor del producto comercializado, frente al 20% que representa en países vecinos y competidores como Colombia y Chile.
3. Reforma del Estado: para el desarrollo de una carrera pública con una burocracia eficiente y bien remunerada. El estado peruano se mantiene desde siempre como el principal informal. Se requiere un estado

ágil orientado a los temas antes mencionados además de salud al alcance de todos y que promueva, facilite y regule a la empresa privada: a) acuerdo social entre Estado, empresa y trabajadores; b) tributación baja, simple y masiva (menores posibilidades de evasión), simplificación administrativa a todo nivel; y c) enfoque de los escasos recursos a sectores priorizados (no podemos hacer todo al mismo tiempo).

**ALA EMPRESA** le compete también asumir tareas y responsabilidades importantes en un mercado de creciente competencia:

1. Profesionalización: de la empresa familiar al gobierno corporativo con la incorporación al directorio y la gerencia de profesionales calificados independientes que les permitan el salto para competir en escala global.
2. Evaluación del Mercado: muchos negocios no sobreviven al primer año de actividad por escaso conocimiento del mercado. Se apuesta por un negocio que parece bueno sin tener un conocimiento claro de las tendencias del mismo, condiciones de acceso, competencia, etc. Hoy por ejemplo, aún con la crisis, se pueden identificar segmentos de mercado que, aunque poco, crecen como alimentos procesados en EE. UU., dado que se reduce el consumo en restaurantes y hoteles favoreciendo el consumo

de algunos productos en supermercados.

3. Alianzas Estratégicas: los modelos de consorcios (CPF del Perú), joint ventures (ATHOS), franquicias (ROSATEL), Licencia de Marca (Textil Camones) o Subcontratación (Gamarra) posibilitan menores riesgos, economías de escala y mayor poder de negociación para las pymes.
4. Instituciones de Apoyo: las pymes peruanas aprovechan poco -muchas veces por desconocimiento- los mecanismos de apoyo que ofrecen las instituciones públicas (PROMPERÚ, etc.), gremios empresariales (ADEX, CCL, etc.) y las agencias de cooperación internacional (USAID, MYPE, COMPETITIVA, FOMIN, CAF, etc.)
5. Desarrollo de Marcas: permiten sostenibilidad de un negocio a diferencia del suministro de productos a marcas del exterior que puede quebrarse cuando el comprador encuentra un suministro más competitivo en precio/calidad. La experiencia de "Malqui", fruta peruana exportada por CPF o las franquicias de gastronomía peruana revelan esta posibilidad para las pymes peruanas.

Es cierto, las crisis generan oportunidades, pero no basta identificarlas, sino estar preparados para aprovecharlas. ■

