

Las MIPYMES frente al reto del TLC

CONSTRUCCIÓN DE UNA AGENDA DE COMPETITIVIDAD
DESDE LAS BASES EMPRESARIALES

ÍNDICE

La oportunidad esperada	5
Las MIPYMES frente al reto del TLC	7
Avances para las MIPYMES en el marco del TLC	9
Posición estratégica de las MIPYMES	11
Hablan los pequeños empresarios	21

La oportunidad esperada

A lo largo de nuestra historia, los peruanos hemos afrontado retos en apariencia insalvables para convertirlos, con creatividad y empeño, en oportunidades, ejemplo de lo cual es la paulatina proliferación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), formadas en su mayoría por familias trabajadoras.

Sin embargo, a pesar de que en el Perú coexisten actualmente alrededor de medio millón de MIPYMES, solamente 1.800 de ellas exportan sus productos, lo cual obedece, entre otros factores, al reducido tamaño del mercado interno peruano.

Hoy, con un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, la caudalosa corriente emprendedora de las MIPYMES tiene la oportunidad de fortalecerse aún más mediante el acceso preferencial al mercado que más compra en el mundo.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) considera que la prueba más irrefutable del éxito del TLC será el crecimiento de las PYMES, porque a través de ellas se difunden el desarrollo, el empleo y las oportunidades hacia la amplia base social del país.

Por ello, el equipo negociador peruano del TLC promueve la participación activa de las MIPYMES en el Foro Andino de PYMES, en el que plantean propuestas para reforzar su competitividad y aprovechar la ventaja de acceder al inmenso sistema de compras públicas de los Estados Unidos, que adquiere productos y servicios por cerca de 100 mil millones de dólares anuales.

Por supuesto, ese camino no es un lecho de rosas, y ciertamente no todas las MIPYMES van a exportar, pero al reforzarse la cadena exportadora –que, contrariamente a lo que muchos creen, está formada principalmente por pequeñas empresas– muchas más se van a beneficiar dando servicios a las que sí exportan.

Sin duda, así lo han entendido las MIPYMES, que se han unido para construir una posición estratégica frente al TLC desde las bases empresariales del país, la cual señala el derrotero que dichas empresas deben seguir para integrarse de forma eficiente al comercio internacional.

Como ha sido manifestado por diversos líderes y representantes gremiales, es claro que las MIPYMES estarán mejor participando del comercio mundial que quedándose fuera de él.



Alfredo Ferrero
Ministro de Comercio Exterior y Turismo

Las MIPYMES frente al reto del TLC

Grandes posibilidades se abren para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) del Perú con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. La oportunidad de desarrollarse a partir de su integración al comercio internacional se presenta como alternativa real y concreta para este sector empresarial, tanto en lo que se refiere al desarrollo de las pequeñas empresas de manera individual como a su realización como integrantes de cadenas productivas.

Sea que exporten directamente o en asociación con otras pequeñas empresas, o sea que participen como proveedoras de empresas exportadoras, la integración en cadenas productivas ofrece a las pequeñas empresas la posibilidad de articularse con una mayor oferta de exportación y con procesos empresariales más avanzados, que hacen posible el acceso a crédito, tecnología, capacitación y, en general, servicios propios de un mercado desarrollado.

Para hacer realidad esa importante transformación, se requiere desplegar esfuerzos para impulsar esquemas de asociatividad y de reconversión de las MIPYMES. Justamente en esa dirección van las acciones realizadas en la Ronda de Guayaquil (Quinta Ronda de Negociaciones) para identificar 12 perfiles regionales andinos de asociatividad, cuyas versiones revisadas fueron presentadas a la Mesa de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales durante la Ronda de Tucson (Sexta Ronda).

Y en esa dirección van, también, los planteamientos para la creación de un fondo de reconversión para las MIPYMES, así como la promoción del establecimiento de franquicias de MIPYMES andinas con firmas norteamericanas y el acceso al mercado estadounidense a través de las compras estatales.

El reto de adecuarse a las exigencias y estándares del mercado mundial para ingresar a, través del Tratado de Libre Comercio, en las mejores condiciones al mercado más comprador del mundo, ha sido asumido con mucha expectativa por los gremios de MIPYMES que participan de las negociaciones en la Sala Adjunta a través de sus representantes.

El presente documento recoge la posición estratégica construida por las MIPYMES a partir de un proceso participativo llevado a cabo al interior de sus bases empresariales, como resultado del cual ellas mismas han definido la agenda interna que el Estado y el sector privado deben implementar con el fin de generar un entorno favorable a la competitividad de la pequeña empresa.

Avances para las MIPYMES en el marco del TLC

Durante la Quinta Ronda de Negociaciones para el TLC, realizada en Guayaquil, se acordó que el Fondo de Inversión Multilateral (FOMIN) aportará recursos hasta por un monto de 2 millones de dólares para proyectos dirigidos a facilitar el acceso real al mercado de Estados Unidos de productos y servicios de pequeños empresarios andinos, quienes aportarían una contrapartida de 40% del monto total de cada proyecto que presenten.

Asimismo, durante la Sexta Ronda (Tucson), la Corporación para la Inversión Privada en el Exterior (OPIC, por sus siglas en inglés) anunció un fondo de garantía de 200 millones de dólares, a través del Citibank, para establecer una facilitación de créditos de mediano y largo plazo para las micro y pequeñas empresas de América Latina, con énfasis en los países andinos.

De otro lado, las propuestas que las MIPYMES delinearón durante la Quinta Ronda y que fueron presentadas en el marco de la Sexta Ronda incluyen el planteamiento de umbrales (montos mínimos) diferenciados a partir de los cuales las empresas de cada país participarían en las compras de las entidades estatales.

Con el propósito de proteger la participación de las MIPYMES peruanas, el equipo negociador peruano ha propuesto que las empresas nacionales podrían participar en las convocatorias de adquisición de bienes y servicios efectuadas por entidades del gobierno federal de Estados Unidos cuando los montos de la convocatoria superen los 58 mil dólares, mientras que las empresas estadounidenses podrían hacerlo en procesos de compras públicas peruanas cuando éstas superen los 150 mil dólares.

Las MIPYMES peruanas también han hecho planteamientos acerca de la importación de maquinaria de segundo uso o repotenciada, precisando que la adquisición de estos bienes de capital debería referirse a activos que no tengan más de cinco años de uso e indicando la necesidad de confeccionar una lista de los tipos de maquinaria que podrían interesar a este sector empresarial.

Asimismo, las MIPYMES han manifestado su preocupación por importaciones de bienes usados que compiten con su producción, como es el caso del calzado y ciertas confecciones, a través de propuestas que se han hecho llegar al grupo negociador correspondiente para su evaluación y procesamiento.

Posición estratégica de las MIPYMES

Por primera vez en nuestra historia, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) intervienen activamente en una negociación comercial internacional. Para estructurar su posición estratégica e identificar la llamada agenda interna para la búsqueda de competitividad, numerosas MIPYMES participaron en diversos talleres realizados en diferentes ciudades del país.

Estos talleres fueron desarrollados con una metodología participativa en la que empresarios, representantes de gremios de MIPYMES, de asociaciones activas de empresarios del sector y de instituciones públicas y privadas vinculadas al desarrollo competitivo de estas empresas, debatieron los principales temas de negociación del TLC con Estados Unidos.

A continuación se ofrece una síntesis de las conclusiones (posición estratégica) y recomendaciones formuladas a partir de dicho proceso participativo en relación a las acciones que el Estado debe realizar con el fin de generar un entorno favorable para el desarrollo competitivo de las MIPYMES (agenda interna). Tanto las conclusiones como las recomendaciones abordan ocho temas de negociación que tocan directamente a las MIPYMES: Acceso a mercados, Compras estatales, Agricultura, Inversiones, Servicios, Propiedad intelectual, Medio ambiente y Laboral.

ACCESO A MERCADOS

Posición estratégica

Las MIPYMES plantean partir del trato preferencial del ATPDEA y su ampliación a productos como lácteos (mantequillas, quesos, yogurt), diversas preparaciones de cocoa, chocolates, aceitunas verdes, tabaco, tapices de lana, alfombras, colchas, edredones, sábanas, frazadas, ropa de cama, mantelería, cubrecamas, sacos y bolsas de textiles y sombreros.

En cuanto a las importaciones, proponen acceso inmediato con arancel cero para insumos, maquinaria y productos de consumo final que no compitan con la producción nacional, así como los mayores plazos de desgravación

arancelaria para productos que compiten con productos producidos localmente, especialmente por MIPYMES, como son los productos de cuero, lácteos, textiles y confecciones, maderas y muebles, metalmecánica simple y productos agroindustriales. Expresan seria preocupación por la importación de productos de segundo uso como ropa y calzado.

Proponen asimismo la eliminación o reducción de obstáculos técnicos al comercio. Para este fin plantean la simplificación y reducción de costos de los procedimientos de exportación, la negociación de prenotificaciones, el reconocimiento mutuo de procedimientos y certificaciones y la necesidad de asistencia técnica para este propósito.

También señalan la facilitación de las operaciones aduaneras y portuarias; formulan el pedido de que se considere el origen (acumulado) andino para acceder efectivamente al mercado americano; y expresan la conveniencia de mantener el drawback, pues es un efectivo mecanismo de devolución de impuestos que favorece la competitividad de las empresas nacionales.

Agenda interna

El Estado peruano debería garantizar el pleno acceso a la información (en todo el país) acerca de las oportunidades de exportación e importación así como de los trámites aduaneros, requisitos administrativos y técnicos del mercado americano, sus obstáculos técnicos al comercio y requerimientos de las normas de origen.

Del mismo modo debería promover programas de asistencia técnica y capacitación en temas de producción, gerencia y de mercado, tomando en consideración la realidad y características de las regiones y su potencial exportador.

Es también responsabilidad estatal la promoción de líneas especiales de financiamiento y mecanismos de garantías, el perfeccionamiento de mecanismos como el drawback para que las MIPYMES puedan acceder a él, la agilización de las operaciones portuarias y aduaneras, reduciendo sus costos y tiempos de despacho, aplicando procedimientos de simplificación y promoviendo mecanismos de predespacho o despacho anticipado, entre otras medidas de facilitación del comercio.

Por último, cabe al Estado cumplir su rol de facilitador ejecutando programas de apoyo al fortalecimiento institucional, a la conformación de cadenas productivas y sistemas de clusters, a la participación en ferias y misiones empresariales y a la promoción de una cultura exportadora y de competitividad.

COMPRAS ESTATALES

Posición estratégica

Aun cuando las compras estatales americanas pueden constituirse en verdaderas oportunidades de exportación para las MIPYMES, éstas perciben el tema como sensible para sus intereses, pues ellas gozan de beneficios y esquemas de protección que permiten su participación en las compras estatales peruanas.

Así, plantean que se mantenga la norma que les concede 20 puntos en las licitaciones estatales peruanas, pero al mismo tiempo demandan mayor transparencia en éstas mediante el uso de sistemas electrónicos de información, participación de instituciones como la Bolsa de Productos y perfeccionamiento de la Ley de Adquisiciones del Estado; piden asimismo facilidades (especialmente para las empresas de provincias) para registrarse como proveedores del Estado, descentralizando la labor del Consucode.

En lo concerniente al acceso de empresas americanas a las compras estatales peruanas proponen el establecimiento de umbrales (montos mínimos) alrededor de 150 mil dólares y de reservas para actividades sensibles como las de calzado, textil y confecciones, muebles, alimentos, entre otras, y para regiones deprimidas. Por supuesto que se considera la gradual y progresiva disminución de los umbrales y reservas planteadas.

En cuanto al acceso de las MIPYMES al mercado americano a través de las compras estatales, señalan la necesidad de identificar estados e instituciones gubernamentales estadounidenses y productos peruanos con ventajas competitivas, para focalizar esfuerzos de comercialización. Se propone, de otro lado, que debe asegurarse el origen de los bienes con certificaciones y sistemas de control, considerando escalas diferenciadas por sectores, con especial cuidado de los límites de acumulación de insumos provenientes de países con los que el Perú tiene liberalizaciones arancelarias.

Agenda interna

Se plantea mejorar la transparencia en la información y estandarizar los procedimientos de las adquisiciones de cerca de 2.500 instituciones de gobierno locales, regionales y nacional, para lo cual debe contarse con el apoyo de Prompyme y oficinas descentralizadas de las Direcciones de Industria y Consucode. De esta manera se apoya, además, la lucha contra la corrupción.

Siempre en la perspectiva del rol facilitador del Estado, se señala su participación promoviendo programas de capacitación y fortalecimiento de las asociaciones y gremios empresariales. Todo ello con el objetivo de conformar consorcios productivos o comerciales que puedan satisfacer adecuadamente las demandas estatales, tanto de Perú cuanto de Estados Unidos.

Asimismo se precisa la participación de instituciones como MINCETUR, agredarías comerciales de nuestra representación diplomática y Prompyme para hacer seguimiento de los procesos de licitación en Estados Unidos e identificar determinados estados e instituciones gubernamentales americanas a fin de focalizar los esfuerzos de comercialización.

AGRICULTURA

Posición estratégica

Las MIPYMES perciben este tema como uno de los más sensibles debido a las características de nuestra agricultura, que cuenta con un segmento moderno y exportador, que busca consolidar su posición en el mercado internacional; otros, dirigidos al mercado interno (consumo directo o insumos industriales como el algodón y el trigo) que podrían verse afectados por el ingreso de productos americanos subsidiados; y un último segmento donde se ubica la producción de autoconsumo o sobrevivencia.

La posición considera, por una parte, la consolidación de las preferencias del ATPDEA y su ampliación a otros productos con potencial de exportación y, de otro lado, la protección de nuestros productos sensibles con aranceles y plazos largos para la desgravación arancelaria de los productos americanos que compiten con ellos. Casos especiales constituyen el trigo y el algodón, cuya producción en nuestro país no cubre la demanda de las industrias que los utilizan como insumos.

Se considera necesario establecer mecanismos que corrijan la distorsión de los subsidios americanos a productos que compitan con los nuestros y beneficiarnos con el ingreso preferencial de aquellos productos que no compiten con nuestra producción local. Asimismo se estima conveniente negociar la reducción de barreras sanitarias y fitosanitarias, para facilitar la exportación de productos nativos y orgánicos, que tienen grandes posibilidades de comercialización debido a la tendencia creciente de la demanda de estos productos en el mercado americano y mundial.

Se deja a salvo la potestad de aplicar reservas para casos de emergencia o de desastres naturales, como el Fenómeno de El Niño, en los que el Estado puede intervenir para apoyar la actividad agropecuaria que resulta seriamente afectada.

Agenda interna

El Estado debería promover la inversión privada en infraestructura vial, portuaria, aeroportuaria, energética y en servicios como plantas de frío y almacenes de acopio. También debería garantizar el funcionamiento eficiente de un sistema de información agropecuaria que incluya la identificación de oportunidades comerciales, así como la promoción de líneas especiales de financiamiento y mecanismos de garantías para las MIPYMES.

Del mismo modo se plantea consolidar el Programa Especial de Titulación de Tierras y la ejecución de programas de asistencia técnica y capacitación que tomen en cuenta la realidad de las regiones y su potencial de exportación. En esta dirección se conviene la promoción de innovación tecnológica y modernización de las MIPYMES agropecuarias mediante programas de investigación en el seno del binomio universidad-empresa.

Frente a la necesaria reducción de ciertas actividades agropecuarias, se propone impulsar y promover otras oportunidades a través de un fondo que financie programas de compensación y reconversión productiva que faciliten la modernización del sector agropecuario del país. También se considera la necesidad de promover la asociatividad de productores agropecuarios para aprovechar las oportunidades comerciales y desarrollar cadenas productivas eficientes. Caso de particular interés es el desarrollo del Programa de Biocomercio, que impulsa la producción y exportación de productos nativos y orgánicos.

A fin de reducir las barreras sanitarias y fitosanitarias sería conveniente lograr la asistencia técnica de Estados Unidos para los productores peruanos, con el apoyo del SENASA, que permita agilizar los trámites sanitarios. Igualmente se estima provechosa la suscripción de acuerdos de reconocimiento mutuo e implementación de medidas como las prenotificaciones.

Finalmente, las MIPYMES perciben como beneficioso el programa de desarrollo alternativo frente a la producción de hoja de coca.

INVERSIONES

Posición estratégica

Las MIPYMES perciben claramente nuestras limitaciones de infraestructura y la necesidad de inversión privada en vista de las limitaciones financieras del Estado. Unánimemente piden que se garantice la inversión con reglas de juego claras y estables y que se fortalezca el marco normativo de la competencia y a las instituciones que velan su cumplimiento para evitar situaciones de abuso por posiciones de mercado dominantes.

Igualmente se manifiestan a favor de dar el mismo trato a inversionistas extranjeros y nacionales (trato nacional). También concuerdan en que deben reservarse sectores estratégicos como la defensa nacional, el financiamiento de programas de medioambiente y de servicios sociales (salud, educación), de protección a grupos sociales en riesgo o desventaja como las comunidades indígenas.

Del mismo modo convienen que la inversión no puede ser restringida por requisitos de desempeño, pero dejando a salvo consideraciones respecto al medio ambiente,

transferencia de tecnología, capacitación e investigación. Precisan asimismo que la solución de controversias debe ser transparente, ágil, imparcial y predecible.

Agenda interna

El Estado debe fortalecer las instituciones reguladoras de la inversión y competencia, promover la inversión asegurando el trato nacional y garantizando la estabilidad de las reglas, e impulsar la idoneidad del Poder Judicial.

Corresponde a los gobiernos locales, regionales y nacional promover el crecimiento y progreso de las regiones con la convergencia de la inversión privada, el desarrollo de las MIPYMES y el eslabonamiento de las actividades económicas en cadenas productivas. Aquí podría ser muy útil la promoción de alianzas (joint ventures) entre pequeñas y medianas empresas peruanas y americanas.

SERVICIOS

Posición estratégica

Se percibe este tema ligado al de inversiones por la necesidad de éstas, vía concesiones, en los servicios públicos e infraestructura vial, portuaria, aeroportuaria, telecomunicaciones, energética y otros servicios públicos como los sistemas de agua potable y alcantarillado. Un aspecto que genera mucha expectativa es el de los servicios profesionales, que suponen la validación recíproca de grados y títulos entre Perú y Estados Unidos así como la eliminación de barreras migratorias y otras que impidan su libre circulación. Igualmente el desarrollo del Perú como destino turístico atrae la atención de la MIPYMES para su participación en la cadena de servicios.

Se considera que a los usuarios y las MIPYMES, en tanto agentes económicos activos, les asiste la facultad de una correcta y oportuna información acerca de la gestión de los organismos reguladores y el desempeño de sus funcionarios.

Agenda interna

Tal como se refiere en el tema de la inversión, debe fortalecerse el marco normativo de la competencia y las instituciones que velan su cumplimiento, a fin de evitar situaciones de abuso por posiciones de mercado dominantes y para fomentar la eficiencia, eficacia y transparencia en la provisión de servicios con la más eficiente relación entre calidad y tarifa de los servicios.

Se debe fomentar la inversión privada en la provisión de estos servicios y en la ampliación de nuestra infraestructura. Para este fin se requiere consolidar el programa de concesiones y privatizaciones. Quedan a salvo las reservas estratégicas.

El Estado debe garantizar el acceso a la información oportuna acerca de la provisión y suministro de los servicios públicos y la gestión de los organismos reguladores. Además debe promover asociaciones de usuarios para coadyuvar al correcto funcionamiento del mercado.

Debe promoverse la ampliación de nuestra infraestructura turística y la ubicación de la calidad de los servicios de turismo a niveles y estándares internacionales, tal como se contempla en el Plan Estratégico Nacional de Turismo, PENTUR.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Posición estratégica

Las MIPYMES consideran que en este capítulo de la negociación del TLC con Estados Unidos el Perú tiene intereses claros y definidos como es el caso de la protección de los conocimientos tradicionales y de nuestra diversidad biológica (flora y fauna) o biodiversidad, que sin embargo requiere recursos (inversión e investigación) para su aprovechamiento comercial. Especial atención demandan a los temas de la biopiratería, que pretende apropiarse de nuestros recursos genéticos, y del establecimiento de reservas geográficas para el cultivo de productos transgénicos (semillas).

Del mismo modo plantean que el Perú debe cumplir con los compromisos adquiridos respecto a la protección de la propiedad intelectual a través de patentes y derechos de autor. En este sentido es unánime la posición de apoyo a la lucha contra la piratería, falsificación y adulteración. También existe consenso en cuanto a la facultad del Estado para autorizar a terceros la importación (paralela) o producción de productos que gozan de patentes en nuestro país (licencias obligatorias), en casos de emergencia nacional, para garantizar el derecho a la salud de grupos en desventaja social y económica.

Agenda interna

Debe negociarse plazos razonables para la lucha contra la piratería y delitos que atentan contra la propiedad intelectual, a fin de que nuestra realidad no pueda ser invocada para la aplicación de sanciones comerciales. Es necesaria la especialización de instancias judiciales en estos temas.

En cumplimiento a los compromisos internacionales asumidos por nuestro país, se debe afinar los procedimientos para el registro de marcas, patentes y derechos de autor. Se requiere realizar campañas de información a la opinión pública.

El Estado debe garantizar el derecho a la salud de las amplias mayorías asegurando la permanencia de los medicamentos genéricos y ejerciendo su facultad de autorizar importaciones paralelas y licencias obligatorias. Asimismo debe

asumir una posición firme para defender la denominación de origen de productos nuestros, y prevenir casos como el del pisco, que ha sido registrado como originario de un país diferente del nuestro.

Posición firme también se requiere para sostener la protección de los conocimientos tradicionales y nuestra biodiversidad, que ha sido incluida en la negociación por iniciativa de nuestro país. El Estado debe desplegar esfuerzos para promover programas de investigación científica y de cooperación técnica y asistencia para la lucha contra la biopiratería. Se sugiere impulsar un registro o inventario de nuestra biodiversidad.

MEDIO AMBIENTE

Posición estratégica

Las MIPYMES identifican este tema con la protección de nuestra biodiversidad en la medida que con nuestros bosques tropicales (60 por ciento de nuestro territorio) coadyuvamos al equilibrio mundial del medio ambiente. Sin embargo, desde la perspectiva individual de cada empresa de este sector, expresan preocupación por la escasez, de recursos para asumir en el corto plazo los compromisos al respecto.

Manifiestan inquietud por la posibilidad que las normas ambientales puedan ser utilizadas como restricciones al comercio. Proponen que se negocie la ejecución de programas de cooperación que apoyen a las MIPYMES en la modernización de su producción con la utilización de tecnologías limpias.

Agenda interna

Impulsar programas que promuevan la utilización de tecnologías limpias y diseñar líneas de financiamiento preferenciales para la reconversión de procesos productivos, especialmente para las MIPYMES, a fin de que se ajusten a los requerimientos ambientales.

En tanto que la negociación no implica la imposición de la legislación de un país a otro sino el cumplimiento de su propia legislación, debería establecerse plazos razonables para perfeccionar nuestra normativa y para que nuestras empresas se adapten.

LABORAL

Posición estratégica

Las pequeñas y micro empresas tienen una legislación específica. Se plantea mantenerla e incluir en el proceso de negociación el reconocimiento de esta

especificidad y de la naturaleza económica de las MIPYMES, a fin de evitar que se constituya en barrera para desarrollar las actividades de exportación.

Debe quedar a salvo la soberanía de nuestro país para legislar en esta materia.

Agenda interna

Desarrollar programas de información y capacitación a las MIPYMES en materia laboral, así como de certificación y reconocimiento de las capacidades laborales de los trabajadores de estas empresas.

Simplificar el marco normativo laboral sin menoscabo de los derechos laborales de los trabajadores, pero destrabando el sistema que resulta engorroso y resta competitividad.

Hablan los Pequeños Empresarios

Algunas opiniones de los líderes de las MIPYMES

DIONICIO INFANTES VILCA

Primer vicepresidente de la Asociación Nacional de Empresas Pesqueras Artesanales del Perú (ANEPAP)

“Para mí la firma del TLC con Estados Unidos no es un fin sino es una herramienta que se está presentando para poder salir y buscar otros mercados para vender. La ventaja es la apertura de un nuevo mercado para poder exportar todos nuestros productos, de lo contrario con el tiempo podríamos colapsar. Sin embargo, en el caso de las PYME considero que todos los sectores productivos no están participando, de manera que a las negociaciones acude más burocracia y la gran empresa”.

JORGE LA TORRE

Presidente de la Asociación de Productores Agropecuarios (APAKISAMA)

“Desde el punto de vista de nosotros los agropecuarios, la firma del TLC con Estados Unidos nos conviene para aumentar las exportaciones de productos no tradicionales. Nosotros tendríamos la ventaja de poder desarrollarnos, pero con la condición de que la estructura del Estado peruano varíe, a favor de sustentar la presencia de PYME en el comercio internacional. Nosotros tenemos el concepto de que Estados Unidos usa el Tratado como medida política, no como medida de desarrollo económico. Entonces, una desventaja sería que para Estados Unidos nosotros no seamos un mercado atractivo”.

SAMUEL DÍAZ R.

Directivo de la Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas (APIC)

“Estoy totalmente de acuerdo siempre y cuando sea considerada la micro y pequeña empresa dentro del TLC. La ventaja de las PYME con el TLC sería que tendrían que buscar consorcios para poder convalidar entre ellos grupos de trabajo que les permitan abastecer los pedidos que llegan del exterior. Pero para ello las PYME debemos tener un norte definido. Tenemos que potenciar la competitividad y la eficiencia de la producción. Actualmente contamos con una producción muy baja en cuanto a capacidad y para ello requerimos tecnología de punta, renovación de maquinaria textil y normas técnicas adecuadas”.

AMÉRICO VALENZUELA

Presidente de la Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas (APIC)

“La mayor ventaja del TLC es la apertura del mercado. Podemos acceder a un mercado más grande, esa es una posibilidad que lógicamente también tiene riesgos. No obstante, existe una agenda interna que debe desarrollar el gobierno, como son los sobrecostos, el tema laboral, programas de asociatividad, hacer un programa de competitividad para las PYME, de manera que podamos elevar nuestra competitividad”.

CIRO ORTIZ

Representante de la Cámara de Cuero, Calzado y Afines del Perú (CCCAP)

“La firma de un TLC en sí es muy positiva, la cuestión es que los puntos críticos de la negociación no se vayan a firmar sin ser bien negociados. Y todos sabemos cuáles son estos, por ejemplo los referentes a la agricultura, la propiedad intelectual, las plantas naturales (biodiversidad). Nuestra crítica es que el equipo negociador no está tomando en cuenta la agenda interna. La agenda interna es realmente nuestro punto más bajo porque el gobierno debió haber constituido un equipo que esté trabajando temas como financiamiento, tecnología, capacitación, etc, y eso no se ha hecho”.

ARTURO ZAVALA

Presidente del Centro de Investigación Desarrollo Micro y Pequeña Empresa (CIDEMPIE)

“Nosotros los de las pequeñas empresas consideramos que no nos podemos dejar llevar por el carácter emotivo y que debemos de sustentar las cosas en blanco y negro. Los TLC obedecen a tendencias de comercio internacional modernas y tienen que ser acuerdos de mucho interés para nuestra nación porque de esa manera encontramos apertura de mercados. Tendríamos la apertura a mercados, nuevas oportunidades y dentro de lo más inmediato a explotar sería la biodiversidad peruana y las confecciones y textiles y algunos de esos rubros que serían también muy importantes. Sin embargo, no se debe descuidar la agenda interna y una de las medidas inmediatas sería el financiamiento, la tecnología y la capacitación. El Estado puede tomar cartas en el asunto y yo pienso que en futuras mesas de trabajo vamos a llegar a un buen acuerdo”.

ISABEL FALLA

Representante del Consejo de Organizaciones de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Perú (COMPYMEP)

“Una ventaja que tendría la firma del TLC es que no habrían aranceles, pero también debemos observar que entrarían al país un número similar de productos

y en eso tendríamos una gran desventaja, ya que Estados Unidos cuenta con una tecnología muy avanzada. Además, debemos tener en cuenta la agenda interna que tenemos las PYME y en eso estamos trabajando en ÁDEX y con el MINCETUR de manera que se pueda negociar adecuadamente el acuerdo”.

RÓMULO FERNÁNDEZ MEDINA

Presidente del Consejo de Organizaciones de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Perú (COMPYMEP)

“No estamos en contra del TLC, estamos en contra de la forma como se están llevando las negociaciones. Cuando hablamos de la mesa de fortalecimiento de capacidades se anuncian fondos o hacer viable la articulación de las PYME, pero vamos a llegar al final de las negociaciones y todavía no hay nada definido que sea de conocimiento público. Eso es lo que nos preocupa. A nivel macro del país, sí podríamos pensar que van a haber algunas cosas importantes con la firma del TLC como son las inversiones, pero nuestra preocupación también radica en la agenda interna para el sector de la pequeña empresa en donde debemos definir el tema de la productividad”.

AUGUSTO MEDINA ACUÑA

Presidente de la Confederación Nacional de Gremios de la Micro y la Pequeña Empresa del Perú (CONAMYPE)

“La ventaja del TLC es que estamos frente a un gran mercado pero la desventaja es que no estamos bien preparados y no hay una política del gobierno que ayude a estas pequeñas empresas. Por ello, no solo estamos en desventaja con las pequeñas empresas de Estados Unidos, también con las del Pacto Andino, Mercosur, etc. Otro tema es que no tenemos mucha información sobre cuánto se ha avanzado en las negociaciones del TLC, es una negociación muy cerrada que todavía no la dan a conocer y eso debe de cambiar. Para enfrentar un TLC –entre otros puntos– debe haber un cambio en el sistema laboral, se tiene que tener personal asegurado y para eso necesitamos que existan tasas bajas, como lo hemos planteado en la Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa, con lo cual se lograría ensanchar la base tributaria y formalizar a la mayoría de las Pymes”.

MATEO BALARÍN

Segundo Vicepresidente del Comité de la Pequeña Industria (COPEI)

“Hasta el momento lo que hay son negociaciones. De ser conveniente, el TLC lo es, pues estos tratados son parte de una corriente mundial de la cual el Perú no puede quedar fuera. Las ventajas son tener a disposición un mercado más grande y las desventajas no son consecuencia del TLC sino de las políticas internas que tenemos. Nosotros vamos a tener a disposición un mercado

más grande, pero también lo van a tener a disposición otros países, países con legislaciones más inteligentes, financiamientos más adecuados. Entonces, es una competencia deseable, pero las herramientas internas no las tenemos. No tenemos buen crédito, tenemos puertos caros, un tratamiento tributario que es feroz, políticas laborales que no son favorables para competir. El TLC es conveniente, pero las reglas internas nos van a perjudicar”.

AAROM PRADO LEÓN

Presidente del Comité de la Pequeña Empresa Exportadora (PYMEADEX)

“La firma del TLC es importante sobre todo para nuestras PYME de confecciones porque se abre una oportunidad tremenda de poder seguir vendiéndole a Estados Unidos, una de las economías más importantes, un país con un poder adquisitivo muy elevado. Para nosotros los confeccionistas es una oportunidad que no debemos dejarla pasar. La ventaja es la apertura de un mercado grande en cuanto a consumo, un mercado que es exigente lo cual elevaría tremendamente nuestra competitividad, un mercado que requiere de nuestros productos. La desventaja es que no estamos preparados como para cumplir en corto tiempo los pedidos, necesitamos traer maquinaria para lograr que nuestro mercado sea de primera”.

CLAUDIA FERNÁNDEZ DE PAREDES

Representante de la Unión de Mujeres Empresarias (UMEP)

“Considero que el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en cierta medida es beneficioso, pero nosotros debemos considerar que el país no está preparado para este reto y necesitamos la colaboración tanto de la población como del Estado. En cuanto a la información adecuada sobre el avance de las negociaciones, a veces no sabemos hasta dónde hemos llegado a pesar de que somos un grupo que ha participado en las reuniones con Compymec. El tema de la desinformación es aún mayor en el caso de provincias, lo cual es preocupante, sobre todo por el gran potencial de desarrollo que estas tienen. Por ejemplo, tenemos el caso de nuestras mujeres tejedoras en croché, ya que no existe en el mundo una máquina que haga ese tipo de trabajo. Es un potencial que se debe revalorar y que daría empleo a miles de mujeres peruanas”.

JULIO PARDAVÉ

Director Ejecutivo de la Cooperación de Empresarios y Propietarios del Damero de Gamarra

“El TLC debe ser considerado como una oportunidad, es algo beneficioso y para eso tenemos que estar preparados. Nuestra agenda interna tiene que estar muy bien definida, debemos desarrollar la asociatividad y el Estado tendría

que ponerse al día en todo lo relativo a impuestos antitécnicos, infraestructura terrestre o portuaria, tendría que mejorar enormemente. En cuanto a los temas que se están negociando creo que se están viendo todos, pero me parece que el sector agro se está dejando un poco y sería muy importante que se de énfasis en este sector”.

CARLOS IGNACIO NAVARRO

Presidente de la Central MYPYME - Región Ica

“Es un Tratado abierto que nos puede beneficiar, sin embargo en nuestro país no estamos bien preparados para enfrentarlo. Por ejemplo, en la Región Ica tenemos mucho desconocimiento del tema, no tenemos acceso a la información y sobre todo no sabemos qué desventajas tendríamos. Además, nuestros gremios no están debidamente organizados o capacitados, lo cual generaría otro problema ya que el gobierno no nos brinda las políticas sectoriales definidas por sector productivo”.

LUZ NANCY ZANS DE DÍAZ

Presidenta de la Sociedad Nacional de Confeccionistas

“Pienso que las MYPE peruanas no tenemos una agenda interna bien preparada, bien elaborada para firmar este tipo de acuerdos como es un TLC. Claro que nos ofrecen muchas facilidades para exportar, pero las empresas que exportan son generalmente las empresas grandes, mientras que a las MYPE nos falta organización interna en el país... y estoy hablando de todos los sectores productivos en relación a las MYPE. Estamos insertándonos cada día más al mundo y creo que si de repente hubiese una buena agenda interna y las PYME tomáramos conciencia y formáramos los llamados consorcios, las cadenas productivas, el acuerdo puede ser beneficioso. Si por el contrario, no es así, será imposible, nos falta tecnología, nos falta capacidad de respuesta frente a un pedido grande”.

DIÓGENES ALVA

Representante de la Coordinadora de Empresarios de Gamarra

“Creo que la firma del TLC va a ser muy importante, pero aún no están dadas las reglas claras. Sin embargo, creo que las ventajas se han dado más para las empresas grandes que para las pequeñas ya que nosotros no contamos con tecnología de punta. La agenda interna para la negociación del TLC debió elaborarse con todos los representantes de Gamarra, el Mercado Central, Villa El Salvador así como los representantes de provincias, de manera que todos dieran sus aportes, ya que muchas veces en la negociación hay personas que no representan a las PYME”.

FÉLIX CHILI MADANI

Representante de la Central Gremios Mype Sur Arequipa

“Los Tratados de Libre Comercio son algo positivo, como una medida de eliminar barreras comerciales. El tema es cómo se negocia. Dentro de ese contexto, las regiones hemos presentado nuestra propuesta, pero creemos que nos han excluido ya que no se está negociando la canasta de productos que propusimos. Ese tema no se está tocando y creemos que las negociaciones se están haciendo de manera centralista. Nosotros pensamos que no debemos apoyar este TLC, pero tampoco creemos que deberíamos retirarnos. Si estas normas no favorecen a las regiones, haremos la lucha para que no sea aprobado por el Congreso. Si nuestras propuestas no son recogidas, entonces nos sumaremos a aquellos que están en contra de este tratado”.

ANA MARIA CHOQUEHUANCA

Representante de la Cámara PYME Arequipa

“Estoy segura que la firma de un TLC con Estados Unidos permitirá a nuestras MIPYMES ser más competitivas. Comparto la idea de que la firma de un TLC con Estados Unidos nos permitirá modernizar el aparato productivo, sin dudar que en el actual contexto de globalización debemos hablar seriamente de competitividad de los sectores productivos del país. Podemos estar de acuerdo o no con el Tratado, pero lo importante es establecer una posición que nos permita evaluar esta oportunidad desde el punto de vista social y económico, tomando en cuenta las variables de empleo y productividad. Si el TLC con Estados Unidos finalmente no se llegara a firmar, sería bueno reflexionar sobre lo que significaría para el Perú no acceder a las ventajas y oportunidades comerciales y económicas que hoy brindan otros países del mundo. En el mundo global jamás podremos ser una isla por el temor a la competencia”.

JAIME HUAMÁN VÁSQUEZ

Secretario de la Sociedad Nacional de Confeccionistas

“Si el TLC con Estados Unidos se llega a firmar, nosotros como microempresarios tenemos una esperanza y quizá una oportunidad para contribuir con las exportaciones que debe realizar el Perú. Creo que el TLC tendría muchas ventajas porque si podemos llegar a un mercado tan grande como es el de Estados Unidos, tenemos la oportunidad de colocar nuestros productos. Sin embargo, creo que se debe revisar la agenda interna y fortalecer a las PYME porque es la que ocupa mayor cantidad de mano de obra y mueve un buen porcentaje de la economía nacional”.

MOISÉS ESTELA JULIA

Vicepresidente de la Sociedad Nacional de Confeccionistas

“Creo que con la firma del TLC con Estados Unidos mejoraría el acceso al mercado de nuestros productos, pero para ello las PYME tienen que estar muy bien informadas de manera que puedan prepararse para poder competir dado que Estados Unidos nos lleva muchos años de adelanto en tecnología. Por ejemplo, en el TLC un tema muy sensible es el del algodón, ya que en el Perú quedarían muchos algodonereros al borde de la quiebra. El algodón peruano es muy bueno poder competir, pero tendría que integrarse en las cadenas productivas”.

