

ESAN TDD 7ma Conferencia - Retos y Oportunidades en la Transformación Digital en las PyMEs

#	Pregunta	Participante	Panelista	Respuesta
1	Quisiera saber cuales son los criterios que se usaron en esta presentacion para clasificar Pymes de empresas medianas y grandes	Anibal Palacios	Guillermo Rodríguez	<p>Las clasificaciones varías de acuerdo con cada país. En México, de acuerdo con el INEGI y la Secretaría de economía se aplica lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Microempresas. Son de todos los sectores y no deben tener más de 10 empleados. El monto máximo de venta es de 4 millones de pesos y el tope máximo es de 4.6. - Empresas pequeñas. En el sector de industria y servicios pueden tener desde 11 hasta 50 empleados y facturar hasta 100 millones de pesos con un tope máximo de 95. En el caso de las empresas pequeñas del sector comercio el número máximo de empleados es hasta 30, pueden facturar hasta 100 millones de pesos y tienen un tope de 93. - Empresas medianas. El sector de comercio tiene entre 31 hasta 100 trabajadores mientras que el de servicios de 51 hasta 100 trabajadores, en ambos casos facturan entre 100 y 250 millones de pesos anuales y tienen un tope máximo de 235. En el sector de industria el rango de trabajadores es desde 51 hasta 250, facturan entre 100 y 250 millones y tienen un tope máximo de 250. <p>En el Perú, parece que ya no se ocupa el criterio de número de empleados, sino solo la Unidades Impositivas Tributarias (UIT):</p> <ul style="list-style-type: none"> -Se denomina Microempresa a aquella cuyas ventas anuales no exceden de 150 UIT. -Se denomina Pequeña Empresa a aquella cuyas ventas anuales sobrepasan las 150 UIT pero no exceden de 1,700 UIT. -Se denomina Mediana Empresa a aquella cuyas ventas anuales sobrepasan las 1,700 UIT pero no exceden de 2,300 UIT.
2	¿Porque no recurrir a la academia para que acerque a la comunidad pyme opciones de capacitacion en temad digitales? Por ejemplo una oficina y clases en gamarra Y no solo en temas de TD, en general, y estando en crisis sanitarias, impartir conocimiento y buenas practicas a los emprendedores, y orientarlos hacia la formalizacion	Carlos Loyola	Guillermo Pacheco	<p>Estoy muy de acuerdo con lo que manifiestas, estos temas deben de abordarse utilizando el esquema de la triple helice, vale decir la Academia, las empresas y las instituciones de gobierno actuando en forma coordinada.</p>
3	Que criterios o fundamentos potencian la TD en una pyme? cuales son?	Dane Cachi	Guillermo Rodríguez	<p>Primero la integración de procesos internos y la obtención de competencias digitales por parte del personal, después la creación de alianzas con terceros y la integración de procesos entre ellos. Posteriormente la inteligencia de negocios y la innovación de modelos de negocio basados en tecnología. Es muy similar a una empresa grande. Lo que varía es la complejidad en la implantación.</p>

#	Pregunta	Participante	Panelista	Respuesta
4	El desarrollo económico requiere, además de la revolución industrial 4.0, ir pasando a niveles de mayor visibilidad formal de las empresas. La formalización es una dimensión de la sociedad moderna que debe ser mucho mayor que la que tenemos en la actualidad, cuyos niveles nos ubicaría en la Revolución 1.0. Esto permitiría darle mayor valor a la Pymes, que tiene como consecuencia que las reglas competitivas sean justas, también les permitiría acceder a las ventajas financiera y comerciales. Tanto la banca como la Administración Tributaria han avanzado mucho en servicios digitales que facilitan el acceso a la disponibilidad financiera, a la formalización y al cumplimiento tributario, sin embargo, la respuesta empresarial es muy tímida, altamente huidiza. Se evidencia además una gran brecha entre las grandes empresas y las pequeñas, pues las tecnologías, mencionadas en la exposición, es muy familiar para las primeras y ajenas a las segundas. ¿Qué debemos hacer para avanzar digital y formalmente?	Daniel Llanos	Guillermo Rodríguez	Es un arma de doble filo, especialmente para las micro. Por un lado, formalizarse les permite facturar y acceder a mercados formales. Por otro lado, el fisco no se beneficiaría ya que acabaría pagando más de lo que recibe, en la mayoría de los esquemas tributarios, ya que el ingreso es muy bajo. Sin embargo, el costo de formalizarse puede ser alto y la capacidad de acción poca. Es importante no solo buscar la formalización, sino generar el mejor esquema para ello, es decir, formalización como grupo de empresas, de tal modo que puedan competir por mercados mayores, compartir costos totales de propiedad, hacer sinergia con una sola plataforma tecnológica y responder el fisco como una gran entidad. Esto también permitiría generar competencias y juntar capacidades.
5	Estimado Guillermo Pacheco. El Emporio de Gamarra nace del esfuerzo microempresarial, pero ahora pertenece a la capa empresarial de medianas e incluso de grandes empresas y dicho sea de paso la formalidad no solo es tener RUC y emitir factura, que en algunos casos sirven para evitar la sanción, sino también tener todas sus operaciones formalizadas. Ellos tienen más disposición a la asociación y al uso tecnológico, pero no es así de los pequeños empresarios a nivel nacional. ¿Cómo hacemos con esas otras empresas que no cuentan con la economía que tienen los gamarristas, para que accedan a las tecnologías?	Daniel Llanos	Guillermo Pacheco	Es una buena pregunta, en mi opinión se requiere que empecemos a generar soluciones basadas en el modelo de negocio de plataformas, plataformas a las que concurran las micro y pequeñas empresas y sean usuarias del servicio, también a la plataforma concurrirían los compradores, y los creadores de la plataforma liberan a Mypes y compradores de hacer desarrollos individuales y generan sus ingresos cobrando un fee o un porcentaje del monto de la transacción.
6	Considero que una primera iniciativa sería ayudar a las PYMES a Adaptarse al mundo Digital (supervivencia) para luego vayan a una Transformación	Francisco Velasquez	José Bustinza	La transformación digital de los pequeños emprendimientos requiere de varios factores. Dos de los más importantes son: 1) Que el Estado ponga en el terreno la infraestructura necesaria para que las tecnologías puedan llegar y ser utilizadas por los agentes económicos en sus actividades diarias; y, 2) Que el Estado apoye en la creación y desarrollo en este sector de las capacidades necesarias para utilizar con eficacia dichas tecnologías. Estos son dos requisitos indispensables para ingresar al mundo digital.
7	TENEMOS YA INTERIORIZADO QUE LA EMPRESA ES ALGO INDIVIDUAL Y HAY MUCHOS HACIENDO LO MISMO, CUANDO LA SITUACIÓN ACTUAL NOS DICE A GRITOS QUE DEBEN ASOCIARSE Y REFORMULAR PROCESOS. ACASO EL ESTADO NO LO ENTIENDE Y SOLO INYECTA DINERO SABRIENDO QUE FRACASARÁN SIN EXIGIR ASOCIARSE Y TRANSFORMAR ?	JULIO PALHUA	José Bustinza	En efecto, el Estado desconoce la realidad del pequeño emprendimiento peruano y, de hecho, ha estado asignando fondos al sector sin siquiera hacer una evaluación seria de los resultados obtenidos. Tanto en Produce, como en MINCETUR funcionan desde hace un tiempo fondos de apoyo a este tipo de empresas, que no han tenido un impacto significativo en el aumento de su productividad. El Estado no puede obligar a los empresarios a asociarse, cuando ello conviene, pero podría inducirlos a hacerlo, por ejemplo, orientando los fondos disponibles hacia aquellos que lo hagan.

#	Pregunta	Participante	Panelista	Respuesta
8	Como construir colaboración real entre pymes?	July Valencia	Guillermo Rodríguez	Por medio de esquemas de ambientes de innovación. Se pueden hacer clústers verticales (diferentes niveles de proveedores en una misma industria), u horizontales (productos y servicios entre industrias complementarias). La plataforma de colaboración sería una sola y las reglas de operación se dictarían por un grupo colegiado o consejo de PyMES. No necesitan estar juntas físicamente, pero los procesos de todas deben estar integrados.
9	Dr Guillermo.. sobre la historia de las Revoluciones y de sus herramientas disponibles para desarrollo de la Industria, seguro no habrán preguntas.. pero de seguro tenemos muchas preguntas y se requieren respuestas de ?como y a través de cuales incentivos, particularmente en esta pandemia, recibirán las PYMES? para "subirse al carro" de la Tecnología.. con experiencias en Mexico, LATAM, etc.	Marcelino Yañez	Guillermo Rodríguez	Desafortunadamente en México los incentivos fueron mínimos. Si acaso se otorgaron préstamos a tasas preferenciales para no tener que despedir al personal. El gobierno actual prefiere darle dinero directamente a la gente (gana votos) que a las empresas para que mantengan el desarrollo y el empleo. No puedo usar a México de ejemplo. En otros casos puede haber subsidios, treguas fiscales, créditos sin intereses, aportaciones a fondo perdido. desafortunadamente todas esas medidas están solo orientadas a la supervivencia inmediata. Hace falta crear otras de desarrollo para minimizar la vulnerabilidad de los negocios a largo plazo, como la capacitación y la digitalización.
10	Sr Rodríguez: Para poder digitalizar el Estado, éste debería simplificar sus procesos y reducir la tramitología para iniciar y mantener los negocios. Qué esfuerzos se han realizado en Mexico que podrían ser compartidos?	Rafael Salazar	Guillermo Rodríguez	Muy cierto. México inició simplificando procesos. Incluso había un premio a quien identificara y nominara el trámite más inútil en el gobierno federal. Posteriormente se sistematizó un portal de compras gubernamentales (Compranet). Ahora hay un portal ciudadano único para cualquier trámite que esté automatizado, sin tener que visitar los sitios de cada entidad de gobierno. En cualquier caso, estamos muy lejos del nivel deseado, pero ya es un gran avance. En teoría se ha reducido la burocracia para trámites empresariales, pero sigue siendo un gran lastre en la competitividad de nuestro país.
11	para una micro empresa que es el gran grueso del tejido empresarial, como sugieren que pueda dar los primeros pasos hacia la transformación digital?	Raquel Rebolledo	Guillermo Pacheco	El primer paso es hacerse conscientes de la urgencia de transformarse, luego hacer una evaluación de la situación de sus áreas y definir cuales son las prioritarias, para finalmente priorizar y asignarles un presupuesto realista que le permita ir logrando la transformación. Existen Indicadores que utilizan instituciones como FabLab para medir en que situación se encuentra una Pyme en relación a la Industria 4.0.
12	En un panorama de pandemia, donde mas del 50% de las Pymes estan con alto riesgo de cerrar, que esfuerzo de la Transformacion digital se podría priorizar?	TOBIAS ALIAGA	Guillermo Pacheco	Una de las áreas prioritarias es facilitar el comercio, hay que tener soluciones de e-commerce que permitan el desarrollo de las actividades de compra-venta, incluyendo el pago digital, aquí lo importante es resolver el problema logístico de la entrega del producto.