

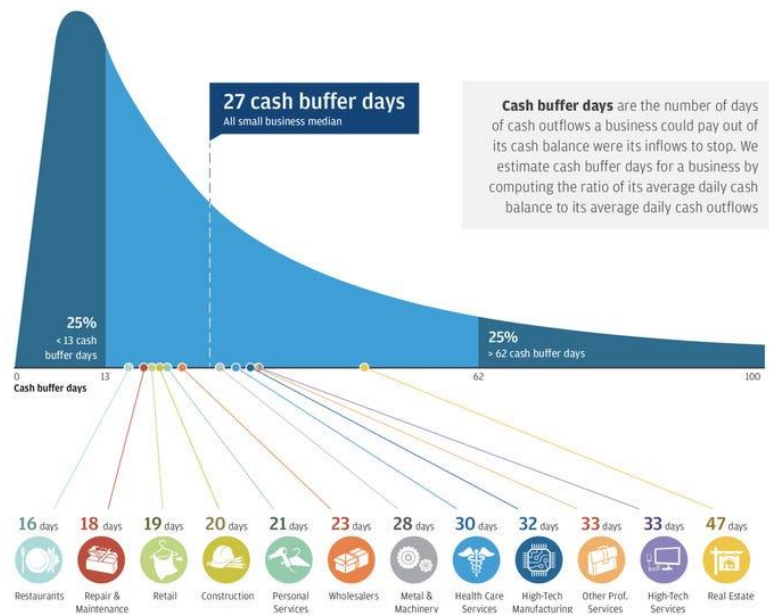


MYPES UNIDAS DEL PERU

QUE HACER PARA SOBREVIVIR EN ESTA CRISIS ECONOMICA POR EL COVID 19 (VISIÓN INTERNA)

Las Mypes formales desde el punto de vista financiero, contable y económico están técnicamente quebradas.

Según estudios de diversos organismos multilaterales y consultoras de gran prestigio como JP Morgan señalan que las empresas en un número determinado de días o semanas ya no son viables y quebrarían sin opciones.



Esta realidad debió ser para el gobierno un indicador para que los Ministerios evalúen de manera sectorizada el impacto de la crisis y no aplicar medidas horizontales que en el fondo no ayudaron a las Mypes, tal como demuestra la ampliación del periodo de gracia en los fondos de garantía como FAE MYPE y Reactiva.

Es por eso, que desde el centro de estudios de la Mype creemos necesario analizar el comportamiento de cada sector productivo y de servicio para determinar el impacto de la crisis y sus potenciales remedios para no seguir perdiendo empleo.



COMO SOBREVIVE LA MYPE – VISION INTERNA

De las encuestas realizadas entre los dirigentes gremiales y empresarios hemos determinado una relación de acciones que ayudan a estas empresas a permanecer operando cada una con una visión diferente desde su sector o rubro.

A continuación, algunas ideas:

1.- Reducir el tamaño de la empresa y adecuarla al nuevo tamaño del mercado.

Esta acción es muy importante en vista que cada sector empresarial analizó el impacto en su sector y cuantifico de manera inmediata cuanto debió reducir la compra de insumos, numero de personal necesario, requerimiento de capital para la reactivación y el stock de insumos en almacén.

2.- Reconversión o ampliación de los rubros de comercio, servicio o fabricación.

Las empresas básicamente de servicios iniciaron un proceso rápido de reconversión empresarial pasando desde discotecas a minimarket y muchos restaurantes a Bodegas igual en los rubros industriales de confección de camisas a trajes biomédicos, tapabocas y otros. Según el resultado de las encuestas esta acción trajo inversión inmediata pero el retorno es muy lento en vista de la gran oferta en estos rubros.

3.- Negociar con los proveedores nuevos plazos y modalidades de pago para no perder la cadena de insumos.

Los empresarios consultados indicaron que esta medida debe ser tomada de manera inmediata por las empresas en vista que la sostenibilidad de los insumos o productos para poder operar es vital para la empresa que en su mayoría trabaja con el crédito de proveedor al no acceder a la banca. La negociación con el proveedor ayudará a ambos a mantener activa las empresas.

4.- Evaluar y no perder el personal prioritario para la empresa.

El factor humano es el principal componente en la empresa, capacitar a un trabajador, especializarlo en una parte de la producción tiene un alto costo para la empresa en ese sentido los empresarios recomiendan establecer una negociación directa y sincera con los empleados.



5.- Evaluación y determinación del patrimonio real de la empresa para cubrir garantía o deuda probable.

Las empresas deben preocuparse en tener actualizado su inventario de bienes y de productos en vista que podría ser utilizado como garantía de un probable crédito o finalmente como una garantía frente a las obligaciones tributarias o crediticias, es importante tener en cuenta que el patrimonio personal no debe estar mezclado con el empresarial.

6.- Registrar la marca de sus productos si lo tiene eso es un activo importante para la empresa.

Las empresas durante años usan marcas o distintivos que los identifican, la sugerencia es el inmediato registro de marca ante INDECOPI, la marca o distintivo es sin duda un gran patrimonio de la empresa.

5.- Hacer uso inmediato de redes sociales para la venta virtual.

La migración de la venta presencial a la virtual es sin duda una acción de suma urgencia para la sobrevivencia empresarial, antes analiza tu mercado la logística que tiene tu empresa y estudia muy bien la demanda actual de los consumidores para diseñar una adecuada estrategia de ventas.

6.- Implementación inmediata del servicio Delivery.

Este servicio es de vital importancia determinar si construyen un servicio propio o dependen de un servicio ya establecido y si eso es lo que necesita tu empresa, es fundamental recordar que el incrementar el costo y trasladarlo al cliente puede hacer perder oportunidades.

7.- Construcción de una imagen solidaria.

El 55 % de los consumidores en el mundo se inclinan a comprar en empresas solidarias y responsables con el medio ambiente. Invertir en solidificar esta imagen es muy importante en tiempos de pandemia.

La tarea de apoyar a las empresas en esta etapa tan complicada es una responsabilidad de los Gremios.

Daniel Hermoza N.

Director del Centro de Estudios de la Mype
Mypes Unidas del Perú