



## Caso de Estudio: Perú

# Provee PYME

Este Caso de Estudio forma parte de la investigación realizada por la Oficina de Actividades para los Empleadores de la OIT (ACT/EMP) para el desarrollo del Informe Regional 2022 "¿Dónde están las organizaciones empresariales en el viaje hacia la digitalización? Una mirada a América Latina". Estos Casos de Estudio tienen la intención de orientar a otras organizaciones empresariales en su transición hacia la digitalización. Se agradece al programa de Cooperación Sur-Sur y Triangular (CSSyT) de la OIT por su apoyo para la elaboración de este documento, el cual servirá como base para un ejercicio de intercambio de conocimientos entre las organizaciones empresariales de América Latina.

### ► ¿Qué es la Cooperación Sur-Sur y Triangular?

La Cooperación Sur-Sur y Triangular (CSSyT) se puede definir como la colaboración entre dos o más países en desarrollo, que con frecuencia gozan del apoyo de socios tradicionales, guiados por principios de solidaridad y de incondicionalidad, cuyo objetivo es poner en práctica modelos de desarrollo incluyentes y distributivos regidos por la demanda. La CSSyT es un complemento de la cooperación Norte-Sur en acciones concertadas para promover oportunidades de desarrollo. Como se reflejó en el Programa para el Desarrollo Sostenible de 2030, la CSSyT se ha convertido en una modalidad importante de la cooperación internacional para el desarrollo y una herramienta esencial para el sistema de las Naciones Unidas.

### ► Resumen

En mayo del 2022, la Asociación de Gremios de la Pequeña empresa del Perú (Asociación Pyme Perú) en alianza con la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas del Perú (CONFIEP), y la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), lanzaron la plataforma Provee Pyme (ver: <https://proveepyme.pe/>).

Provee Pyme es una herramienta de relacionamiento y articulación comercial que busca acercar la oferta productiva de las pequeñas empresas peruanas con los requerimientos de compras de las grandes empresas.

Las pequeñas empresas que deseen formar parte de la iniciativa presentan su postulación online



para ser evaluadas por el equipo técnico de Provee Pyme. Así, se revisa si cumplen con los requerimientos mínimos identificados para participar (formalizadas, catálogo de productos, experiencia en ventas corporativas, entre otras). A corto plazo se busca lograr una homologación mínima en todas las empresas Pyme que forman parte de la iniciativa, de forma que las grandes empresas participantes tengan garantía de cumplimiento en este relacionamiento.

A su vez las grandes empresas son llamadas a participar como compradoras de la oferta Pyme, esta participación implica comprometerse a usar la plataforma, difundiendo sus convocatorias de compra en la misma, y desarrollar, en conjunto con el equipo técnico de Provee Pyme, diversos cursos de capacitación orientados al cierre de brechas de las Pyme que forman parte de la plataforma. Es por ello que Provee Pyme no solo es una herramienta de articulación comercial, sino que también tiene un componente de formación importante.

La idealización y concretización de la plataforma se logró a través de alianzas estratégicas entre la OIT (en el marco de la cooperación técnica prestada al Perú), con la CONFIEP y la Asociación Pyme Perú. Este último aporta el aspecto de articulación y convoca a las pequeñas empresas proveedoras a sumarse a la plataforma. En tan solo pocos meses

Provee Pyme logró registrar a más de 97 Pyme con alrededor de 40 ítems (productos y servicios) en catálogo y 25 grandes empresas.

#### ► La organización empresarial

La **CONFIEP**, es la organización cúpula empresarial fundada en 1984. CONFIEP afilia a 22 organizaciones empresariales que representan diversos sectores, regiones, y tanto a las grandes como pequeñas empresas. En el marco nacional, CONFIEP juega un rol de coordinación y articulación con los diferentes actores en su red, desde el empresariado, a través de sus miembros, hasta el sector público e internacional.

Con la llegada de la pandemia y la necesidad de promover la reactivación del sector de la micro y pequeña empresa, CONFIEP se preguntó cómo podía atender y acompañar al sector empresarial. A su vez, la Asociación Pyme Perú, gremio miembro de la CONFIEP, presentaba el interés de promover el acceso al mercado corporativo de las grandes empresas para el sector Pyme, ya que, dentro de las propuestas identificadas para promover la reactivación del sector, ésta era una de las más relevantes y necesarias. Por ello, se crea esta iniciativa, que incide directamente en promover el acceso a mercados de compras privadas por parte del sector de la micro y pequeña empresa peruana.

## ► El proyecto de digitalización

**Provee Pyme** (<https://proveepyme.pe/>) es un proyecto que busca apoyar la reactivación de las PYME Peruanas mediante un mecanismo efectivo de articulación entre la oferta productiva de las pequeñas empresas y los requerimientos de las grandes empresas. Las micro y pequeñas empresas en el Perú representan el 99.3% del tejido empresarial en el país. A través de Provee Pyme se busca incidir de manera concreta en la reactivación de estas luego y más allá de la pandemia de la COVID-19.

Cabe especificar que Provee Pyme no es un proyecto pensado para capturar toda la oferta de las pequeñas empresas. Para participar en la plataforma los/las participantes requieren cumplir con varios requisitos, entre ellos:

- Estar formalizados.
- Ofrecer productos y servicios ya existentes y reconocidos.
- Tener experiencia en el mercado.

Asimismo, el proyecto busca activar un mecanismo de mercado entre agentes privados, y se busca que ambas partes tomen una decisión de negocio en el intercambio y no necesariamente con un fin solamente social.

## ► ¿Cómo funciona?

### Las PYME

- 1) Las PYME interesadas llegan a la plataforma por varios canales: página web, eventos, referidas, invitación, redes sociales, boca a boca, etc. Además, se agotó un proceso de socialización del proyecto de ocho meses antes de lanzar la plataforma. Al llegar a <https://proveepyme.pe/> las empresas interesadas llenan un formulario simple que les da un acceso a la plataforma.
- 2) Como segundo paso, las PYME deben llenar una ficha técnica más detallada, en la cual cerca del 80% de la información es de campo obligatorio. En la misma se recoge información general de la empresa, así como su información tributaria (que evidencia su formalidad), referencias, el catálogo de productos y servicios, entre otras.
- 3) Tras completar el formulario, las fichas y presentar los documentos solicitados, el sistema genera una alerta. Cada lunes el equipo encargado de Provee Pyme da la primera revisión de las empresas que han aplicado. Se verifica que hayan completado correctamente todos los insumos.
- 4) Aquellas empresas que no completen la totalidad estas informaciones son contactadas para completarlas. Las PYME que sí han completado su totalidad, se pasa a otra verificación dónde se comprueba su nivel de ventas y se discuten expectativas. En este paso las PYME firman unos términos de referencia que tocan temas de transparencia, y el uso adecuado de la información, en especial a nivel comercial.
- 5) Se les da la bienvenida a la empresa y una clave de acceso que les permite interactuar con la plataforma y acceder a la base de datos con las grandes empresas participantes y las diferentes convocatorias, iniciativas y concursos existentes. Además, obtienen notificaciones a través de e-mail, grupo de WhatsApp y a través del mismo sistema.

### Requisitos para ser considerados a participar

- Ventas anuales de hasta USD\$ 2 millones (límite para ser considerado Pyme en Perú).
- Constituidas formalmente como mínimo por dos años.
- Experiencias en ventas corporativas.
- Adjuntar ficha de situación tributaria, reporte tributario año anterior, catálogo de productos y servicios.

### ► Las grandes empresas

- 1) Al igual que con las PYME, el proyecto presentó la iniciativa a las grandes empresas, y las invitó a que formaran parte como compradores de la oferta productiva de las PYME. Para esto la CONFIEP ha presentado el proyecto a sus gremios afiliados y otras organizaciones empresariales del país.
- 2) Las grandes empresas interesadas en el proyecto deben:
  - a. Suscribirse a través de su director general una carta de intención/compromiso.
  - b. Registrarse en la plataforma, esto no conlleva costo o pago anual.
  - c. Especificar una persona de contacto.
  - d. Usar la plataforma para convocar los proveedores a las oportunidades y jornadas de capacitación sobre sus procesos de compras.

**Las grandes empresas tienen requisitos específicos y a su vez diferentes para la contratación y compras de productos y servicios. Por ello, estas capacitaciones sobre sus procesos son esenciales para dar acceso a las PYME a estos mercados.**

- 3) Las grandes empresas publican convocatorias y procesos los cuales llegan a las empresas participantes en Provee Pyme por diferentes medios. Así se articula esta conexión e intercambio productivo.

Cabe destacar que la plataforma permite a las grandes empresas preseleccionar las PYME que aplican a sus convocatorias, pero la negociación y transacciones pasan entre los pares. “Es una plataforma tipo vitrina comercial, de relacionamiento productivo”.

### Logros de Provee Pyme – Perú

El proyecto a junio 2022 había alcanzado los siguientes logros:

#### Pyme

- **97 PYME** formales registradas.
- Oferta de más de **40 ítems** para las grandes empresas en 7 sectores (metalmecánica, confecciones, cuero-calzado, mueble y madera, construcción, agricultura/alimentos, y soluciones tecnológicas)

#### Grandes empresas

- **25 grandes empresas** y grupos participando, representado diversos sectores.
- Presencia en todas las regiones del país, con el principal foco siendo Lima.

### ► Componentes de éxito

Para el éxito del proyecto, el equipo de la CONFIEP – Asociación Pyme ha agregado los siguientes componentes y bases:

- **Fomentar que Provee Pyme sea el punto de relacionamiento** con las pequeñas empresas. Así las grandes empresas pueden acceder a innovación y posicionarse en nuevas regiones y temas.
- **Consultores específicos y dedicados a los diferentes ejes del programa:** acercamiento a las Pyme, comunicaciones, y estrategia con las grandes empresas. Además del personal dentro de CONFIEP que apoya el proyecto.

- **Socialización clara del proyecto**, para que tanto las grandes empresas como las Pyme manejen sus expectativas y se comprenda que el programa no es complemente abierto y existen niveles mínimos de requisitos.
- **Formación y capacitación**, hacia las Pyme en temas relacionados tanto en los procesos de contratación de las grandes empresas, como en mejorar su acceso a la digitalización (ej. uso de la plataforma, crear catálogos de productos en formato virtual, pagos en línea, mercadeo digital). Para este componente CONFIEP ha articulado alianzas con una universidad y las mismas grandes empresas, ofreciendo seminarios en el tema o acceso a cursos. (A través de la plataforma se pueden ofrecer estas formaciones). Se busca concretar más alianzas de este tipo.
- **Garantizar calidad**. CONFIEP ha desarrollado un proceso riguroso para garantizarle a las grandes empresas que las Pyme participantes ofrecen calidad y confianza y que exista una homologación entre ellas.
- **Decisiones basadas en evidencias**. Para CONFIEP y la Asociación Pyme es importante medir el progreso e impacto de la plataforma. Para ello han empezado a implementar indicadores de suscripción, uso, y planean medir el impacto de las formaciones.

#### ► **Desarrollo del proyecto**

Provee Pyme fue lanzado oficialmente el 5 de mayo de 2022. Para alcanzar este hito varias acciones se fueron desarrollando.

#### **Línea de tiempo:**

##### **2020**

La pandemia empieza a afectar gravemente al sector PYME en el país. A raíz de esta realidad, la Asociación Pyme y CONFIEP con apoyo de la OIT empezaron a identificar posibles soluciones.

##### **2021**

Una ventana de oportunidad fue un fondo de reactivación de pequeñas empresas disponible por la OIT, al cual CONFIEP aplicó. Para esto, CONFIEP, basado en los requisitos del fondo de reactivación económica, empezó el proceso de idealización de Provee Pyme de la mano con ACT/EMP de la OIT. CONFIEP alineó sus metas con la necesidad de impulsar la reactivación económica de las Pyme utilizando como mecanismo la venta a las grandes empresas. Se empieza el diseño de la plataforma, buscando un alcance a nivel nacional y que la distancia geográfica no sea una limitante. Además, se agota un proceso de socialización y venta del proyecto tanto a lo interno como a lo externo de la organización.

##### **2022**

Se continúan varias de las acciones para concretizar el proyecto y oficialmente se lanza la plataforma.

#### **Actores claves y sus roles**

- Asociación Pyme - CONFIEP – encargados del proyecto, contribuyendo con horas-personas y manejo de los procesos.
- Consultores – los cuales llevan los diferentes ejes de la plataforma (Pyme, grandes empresas y comunicaciones).
- Asociación Pyme Perú – la cual articula, presenta, recluta y recomienda Pyme al proyecto.
- ACT/EMP – OIT – apoyo técnico y económico a la idealización y desarrollo del proyecto.
- Participantes/Empresas– tanto de las Pyme en agotar el proceso de aplicación como de las grandes empresas en volverse compradores.

### ► Recursos y financiamiento

Se presentó un presupuesto de USD\$ 90 mil. Esto incluía el reclutamiento de personal, diseño de la plataforma y los consultores dedicados al programa. Adicional a esto son las horas y dedicación del personal de la Asociación Pyme y CONFIEP.

### ► Obstáculos técnicos

- **Diseño de la plataforma.** Se buscó contactar con los proveedores locales que cuenten con experiencia y conocimiento en el desarrollo de plataformas con similar objetivo. Rápidamente se percataron que la actual oferta de proveedores contaba sobre todo con experiencia en el desarrollo de plataformas B2B (negocio a negocio), más no contaba con experiencia en el desarrollo de plataformas de relacionamiento con componentes de capacitación, este fue un obstáculo inicial identificado. Sin embargo, el proveedor se adaptó a las necesidades solicitadas, enfocándose en diseñar una plataforma de acuerdo con los requerimientos.
- **Alfabetismo digital.** Se detectaron desafíos respecto al nivel de conocimientos digitales de las personas, en especial relacionado con la edad. Según el Instituto de Estadística e Informática

de Perú, al cierre del 2020, menos del 50% de la población entre 41 y 50 años usaba internet. Esta cifra es un reflejo de la barrera que presentan los empresarios de este rango de edad respecto al uso de plataformas digitales, a pesar de tener la experiencia para calificar en los procesos de ventas hacia las grandes empresas.

### ► Lecciones para compartir

1. Enfrentar realidades – a pesar de que la meta era una plataforma virtual con intervención humana mínima, se comprobó que esto no era posible. En general las Pyme necesitan apoyo y verificación de las informaciones. Además, de un componente de formación en ser proveedores de grandes empresas, así como en sus capacidades digitales.
2. Buscar oportunidades y aliados – CONFIEP tiene años de colaboración con la OIT y varios de sus gremios miembros. Esto le permitió rápidamente articular soluciones, buscar financiamientos y reclutar participantes.
3. Escucha a tus clientes – las grandes empresas se mostraban dispuestas a participar en el programa, mientras existieran cierta garantía de calidad y compromiso de las Pyme participantes.

