

**LAS ENTIDADES FINANCIERAS COMO PALANCA DEL
DESARROLLO DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN LIMA
METROPOLITANA**

*FINANCIAL INSTITUTIONS AS LEVER TEXTILES ENTERPRISE
DEVELOPMENT IN LIMA*

LUISA ELENA SALCEDO GUZMÁN*

Docente Principal de la Facultad de Ciencias Contables - UNMSM

COLABORADORA: ZELMA WONG TORRES**

[Recepción: Julio de 2012/ Conformidad: Agosto de 2012]



RESUMEN

El presente trabajo se origina tras haberse evaluado como problema general las debilidades que presenta el sector textil para acceder al crédito de la banca formal, estas son consideradas empresas en alto riesgo.

El sector textil presenta debilidades estructurales, que tienen que competir con productos de origen asiático que, inclusive entran a nuestro mercado apoyados con precios DUMPING, dificultándose aún más, por el hecho de carecer de innovación tecnológica e insuficiencia de activos líquidos (dinero), que conllevan a limitar su proceso de producción y optimizar la utilización de sus recursos.

El objetivo de este estudio es analizar la estructura y perfil del sector textil de las microempresas y la evaluación de su grado de correlación con el sector financiero y no financiero, para ello se ha realizado un trabajo de campo aplicando una encuesta que permitió evaluar la percepción del microempresario respecto a la dinámica reciente del sector. La población la constituye el universo de 25,938 pequeñas empresas del sector textil en Lima Metropolitana y el tamaño de la muestra 246; la elección de Lima como ámbito de estudio responde a la alta concentración de empresas textiles y de confecciones en esta ciudad. Se presentan los resultados más sobresalientes de la investigación y algunas recomendaciones para mayor acceso al crédito por parte de las Pymes.

Palabras claves: Pequeñas empresas textiles, Sector textil Peruano, Mercado Nacional, Sistema financiero, Pymes.

ABSTRACT

The following is a study that resulted from the major weaknesses the textile sector confronts in order to have access to credit because they are considered high-risk companies.

The textile sector has structural weakness since they have to compete with Asian product, which some of the even enter the Peruvian market with prices considered as DUMPING, making it even more difficult to improve the production process and to optimize the utility of its resources

The objective of this study is to analyze the structure and characteristics of the textile sector of the micro companies and the evaluation of its grade of correlation with its financial sector and non-financial sector, with that in mind we have realized a real word survey that allowed us to evaluate the perception of the micro company owner with respect to the dynamic of the current sector. The population constitutes a universe of 25938 small companies of the textile sector in Metropolitan Lima and the sample of the study is 246. The selection of Lima as the place to study is due to the high concentration of textile companies and confections in the city. The results that are more outstanding are presented in the investigation and some recommendations for the major access of credit from PYMES

Keywords: Small textile companies, Peruvian Textile Sector, National Market, Financial System, PYMES

* Doctorante - CPCC. Docente Investigadora de la UNMSM. Email: luisalcedog@yahoo.es

** Doctora en Contabilidad y Magister en Control Interno. C.P.C.C. Docente Investigadora de la UNMSM. Email: zwongt@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

La participación de las PYMES en el crecimiento económico muestran que cumplen un rol fundamental entre ellos, su aporte, ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios o demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituye un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Uno de los sectores en el que las pequeñas empresas han alcanzado una presencia notoria y de gran desarrollo es la industria. Es conocido el caso de la industria textil en la zona de Gamarra (Lima), donde ésta actividad se ha constituido en una fortaleza productiva a nivel del país.

Un punto clave para el fortalecimiento de las Pymes, es la importancia de los Sistemas financieros, estos sean Bancarios o no Bancarios, quienes tienen un papel importante en el proceso de desarrollo de un país. Los recursos financieros que intermedian, si son óptimamente canalizados, se convierten en la palanca financiera de las unidades productivas, tales como, las industrias.

Esta investigación se orientó el análisis del acceso al crédito de las pequeñas empresas textiles, habida cuenta de su importancia como sector industrial, su nivel de producción, su alta absorción de mano de obra, su fuerte articulación con otros sectores de la economía y porque constituye para el Perú uno de los principales productos no tradicionales de exportación.

En el caso de la banca, la falta de una adecuada canalización crediticia, así como, productos crediticios adecuados, han constituido factores predominantes que han restringido el acceso al crédito de las Pymes. El costo del crédito se sustenta en la tasa de interés, instrumento que traduce el precio del

dinero, el mismo que promueve o paraliza la inversión, al incrementar la estructura operativa de la empresa, afectando a los agentes económicos más frágiles de la sociedad, entre los que se encuentran las Pymes; paradójicamente los fondos con mayores ventajas, se desplazan hacia las unidades económicas más fuertes, ampliando involuntariamente la distancia e inequidad entre estas.

Las deficiencias estructurales muy bien se pueden percibir cuando se analiza las colocaciones que se hace a favor de las Pymes, aparte de ser los más caros dentro del Sistema Financiero sólo representan una porción marginal de los bancos, que es donde se concentra la mayor cantidad de capitales de corto plazo. A pesar de sus limitantes, las PYMES han logrado desarrollar fortalezas que les permitieron convertirse en pequeños exportadores, bajo determinadas Alianzas Estratégicas (Gutiérrez, 2003).

DESARROLLO DEL SECTOR TEXTIL

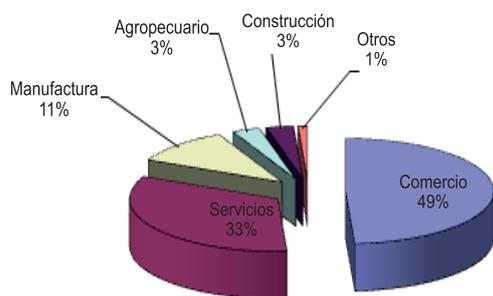
Históricamente, el sector de la pequeña empresa, en su proceso de desarrollo, ha tenido poco apoyo en la mayoría de los países de América Latina, más concretamente, en el aspecto del financiamiento (Barrantes, 2006). Si bien es cierto que existen algunos países, cuyos gobiernos, han brindado a este sector oportunidades para su desarrollo, pero estos esfuerzos han quedado cortos con relación a las verdaderas necesidades del mismo.

La presencia de las Micro y Pequeñas Empresas como unidad básica en el proceso de desarrollo económico de los pueblos, es indiscutible. No obstante, el estudio de su problemática y participación en el desarrollo productivo ha sido postergado en innumerables oportunidades por la falta de una política integral que asocie a las empresas, gobierno y trabajadores; por ello es esencial para la

estabilidad y crecimiento de este sector empresarial, la existencia de políticas económicas, claras y coherentes pero en un ambiente de respeto al libre mercado. Las Pymes en el Perú, como en gran parte de Latinoamérica, constituyen la forma empresarial más extensa de organización y una alternativa generadora de empleo.

La Ley de Bases de la Descentralización¹ otorga, en el artículo 35, como competencia exclusiva a los Gobiernos Regionales “promover la modernización de la pequeña y mediana empresa regional, articuladas con las tareas de educación, empleo e innovación tecnológica”. En la Ley Orgánica de los Gobiernos Regionales² se establecen como funciones específicas “formular, aprobar, ejecutar, evaluar y administrar las políticas regionales de educación, cultura, ciencia y tecnología, deporte y recreación de la región”, así como, promover la productividad y competitividad a través de actividades de capacitación, provisión de información y transferencia tecnológica (Oscátegui, 2005).

Gráfico N° 1
Distribución de la PYME formal según sectores productivos 2004



Fuente: La Pyme en el Perú. Arburú y Otoyá. 2006

1 Ley 27783-17-07-2002
2 Ley 27867-16-11-2002
3 Ley 28304-26-07-2004

Se estima que de las 648,147 micro y pequeñas empresas formales a nivel nacional que se encuentran en todos los sectores de la economía nacional, el 82% se concentra en el sector comercio y servicios (49% y 33%), en tanto que, otras actividades como la manufactura, el sector agropecuario y la construcción abarcan 18% de la actividad económica total (Laura, 2005).

La Ley de Promoción del desarrollo económico y productivo³ tiene como objeto impulsar la creación y el establecimiento, el crecimiento y el desarrollo de la competitividad de la micro y pequeña empresa descentralizada (PYME descentralizada), para que se promueva la descentralización productiva, se desarrollen los corredores económicos y ciudades intermedias y se fortalezcan las cadenas de valor.

Se crean como instrumentos y mecanismos para el crecimiento y desarrollo de la competitividad de la PYME descentralizada:

- El sistema integrado de asistencia técnica a la PYME, descentralizada.
- El programa de asistencia financiera para la PYME descentralizada.
- El programa de interacción entre los sistemas educativo y productivo en beneficio de la PYME descentralizada.
- El programa de desarrollo de capacidades empresariales municipales.

SISTEMA FINANCIERO

El Sistema Financiero, se divide en dos grandes campos, intermediarios financieros bancarios y los no bancarios, con sus respectivos órganos de control y supervisión, como lo son la Superintendencia de Banca y Seguros

y la CONASEV. En esta macro estructura ubicamos a COFIDE a las EDPYMES, Cajas Rurales, Municipales, financieras y los bancos que canalizan recursos a los agentes económicos deficitarios, entre ellos, las Pymes.

Los Bancos, son intermediarios financieros, que tienen por función asistir financieramente a las empresas deficitarias de capital. Como bien se conoce los entes prestamistas pueden conceder préstamos pero debidamente coberturados con respaldo patrimonial de los entes solicitantes de crédito. Para que las empresas, como las Micro y pequeñas Empresas, accedan a un crédito es necesario la presentación de un proyecto de inversión, el cual pasará a un Comité calificador para su evaluación. Este mecanismo, verbigracia, lo emplea COFIDE para sus diferentes líneas de crédito (Ambrosini, 2004).

Los intermediarios financieros bancarios también han estado inmersos en la crisis local como internacional; muestra de ello es el crecimiento de su cartera pesada, la quiebra de unos, como fue el cierre del Banco Latino, y el salvamento de algunos de ellos, situación que los ha llevado a ser mesurados y cuidadosos con sus operaciones activas.

Para ser sujetos bancables, actualmente se necesita ser una empresa sólida, con buenos ratios financieros, con un buen respaldo patrimonial, con ingresos que aseguren el retorno de los créditos, es decir, que sean catalogados como clientes exclusivos de los bancos. La no exclusividad o clientes dudosos implican limitación en los créditos para solventar el capital de trabajo y de inversión en las Pymes, lo cual le imposibilita acumular valores de competitividad. Esto es lo que sucede en las Pymes textiles que, por las limitaciones que tienen para el acceso a crédito, tiene serios problemas, tales como, el cumplir con sus metas de producción. Esto se ha convertido en una cadena perniciosa, que no

permite acumular fortalezas para repotenciar uno de los principales brazos productivos del país.

Las fuentes de financiamiento usuales a las que recurren las Pymes son créditos de prestamistas informales con altas tasas y plazos cortos; préstamos de cooperativas y Organismos no Gubernamentales (ONG's) en condiciones moderadas; créditos de proveedores, de equipo o insumos, con los cuales se tienen tasas ligeramente mayores a las del mercado bancario; y créditos bancarios (Bercovich, 2004).

FINANCIAMIENTO BANCARIO EN LAS PYMES

Otro problema principal de la pequeña empresa es la falta de garantías, pues los bancos exigen garantías reales o personales tanto a la pequeña, mediana o gran empresa para otorgarles el crédito. Todos estos factores, sobre todo, la mayor tasa de interés, así como, el exceso de garantías exigidas, desincentiva la demanda de las Pymes por los fondos bancarios.

Uno de los obstáculos para el otorgamiento de créditos a los pequeños y medianos empresarios, es la falta de antecedentes que permitan al intermediario financiero al menos, inferir el flujo real de recursos que genere la empresa o negocio.

El problema de acceso al crédito que tienen las Pymes se presenta principalmente por: la información asimétrica, la falta de capacidad de las Pymes para procesar las líneas de crédito existentes, la falta de estructuras aptas de las instituciones financieras para atender a las Pymes, la escasa historia crediticia de las firmas y la incapacidad de las Pymes de satisfacer los requerimientos de garantías.

Los bancos tienen dificultad en determinar la capacidad de pago de las Pymes, ya que éstas son muy diferentes entre sí. Esta heterogeneidad junto con los diversos usos que se les puede dar a los fondos prestados ha impedido el desarrollo de estándares generales para evaluar las solicitudes de crédito de las Pymes y ha hecho que éstas no sean directas y resulten muy caras. En general, los altos costos necesarios para evaluar el otorgamiento de un crédito a una Pyme junto con los costos de monitorear el desempeño de la firma, han hecho que los préstamos para éstas sean menos atractivos con relación a las grandes empresas (Dos Santos, 1970).

FINANCIAMIENTO NO BANCARIO EN LAS PYMES

En el caso de las Pymes peruanas, éstas reciben apoyo financiero de diversas organizaciones ya sea para capital de trabajo o para activos fijos; las instituciones que prestan servicios crediticios evalúan sobre todo, el grado de cumplimiento del compromiso empeñado por parte de los promotores. Cuanto mejores referencias tiene una persona, la disposición a otorgarle el crédito será mayor, y cuanto mejor esté sustentada la inversión se podrá lograr una mayor atención de parte de los financistas e inversionistas. Es el financiamiento más usado debido a que los proveedores otorgan créditos por sus insumos, aunque por lo general, implican tasas mayores a los del mercado financiero, por ser un crédito comercial. Algunos de estos organismos presentan a continuación:

EDPYMES.- Las Edpymes son las siglas de Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Surgieron para promover la conversión de organizaciones

no gubernamentales (ONG's) en entidades reguladas, se diferencian de las cajas rurales, fundamentalmente, en que no pueden captar depósitos a la vista desde un inicio. Las EDPYMES están autorizadas a conceder créditos directos a corto, mediano y largo plazo, otorgar avales y otras garantías, descontar letras de cambio y pagarés, recibir líneas de financiamiento provenientes de instituciones de cooperación internacional, organismos multilaterales, empresas o entidades financieras como COFIDE. De igual modo, administran en comisión de confianza, fondos de empresas nacionales o extranjeras, siempre que el objeto sea el apoyo a fomentar la micro y pequeña empresa; efectuar depósitos en cuenta corriente y otros servicios.

Este mercado financiero no está muy desarrollado en el Perú, por lo que su grado de cobertura no logra cubrir las expectativas de los microempresarios, quienes no han dejado de aprobar su oportuna participación en el financiamiento de los capitales de inversión. A nivel del país estas instituciones sólo llegan a trece: las cuales son: PROEMPRESA, EDYFICAR, Crear Tacna, Crear Arequipa, Nueva Visión, Confianza, Raíz, Crear Cusco, Solidaridad, Credivisión, Credinpet, Crear Trujillo y Campo Piura; cuya participación es insuficiente para palanquear debidamente esta nueva fortaleza empresarial.

Cajas Municipales (CMAC's).- Se crearon bajo el amparo del DL. 23039 del 14-05-1980, reglamentado por el DS. 147-81-EF. del 08-1981, bajo la Constitución Política de 1979, pretendió darle un giro descentralizador a la economía de nuestro país, otorgándoles a los Gobiernos Regionales y Locales mayores atribuciones y responsabilidades en la tarea de impulsar el desarrollo integral regional. Bajo la normatividad correspondiente las CMAC's, han iniciado sus gestiones con un objetivo concreto, el cual es la des-

centralización y profundización financiera, captando ahorros del público para financiar actividades productivas que fomenten el empleo en las provincias y regiones a través de la creación de microempresas. Sin embargo, para cumplir con esta tarea las CMAC's han contado con el apoyo de las Municipalidades, de la GTZ, SBS; FEPMAC.

Las 66 instituciones que operan en el país, llegaron a movilizar en el año 2000, 162 millones de dólares, mostrando su preferencia para los microempresarios cuyas operaciones se centran en el sector comercio, con una participación en los créditos desembolsados del 40%, seguido del sector agricultura con un 11,55% é industria con el 5,5%; fondos que por sus características no ejercen mayores efectos productivos reales en la economía de la región donde se desarrollan estos intermediarios financieros (SBS, 2000).

Algunos casos importantes de las CMAC's lo representan las Cajas Municipales de Piura y Arequipa, instituciones que han encontrado en los microempresarios un importante segmento para intermediar sus fondos líquidos, tal es así que han desarrollado productos que implica colocar microcréditos desde US\$ 100.00. Es más, han implementado una tecnología que sustituye la exigencia de garantías tradicionales por informaciones que permiten evaluar adecuadamente la capacidad de pago del cliente y estimar su voluntad de pago. Para tal efecto tienen en cuenta una rigurosa metodología de evaluación de créditos y la utilización de créditos no convencionales, respecto a la apreciación de las garantías, han incorporado aspectos positivos de mercado, tales como: la flexibilidad, rapidez y la utilización de garantías no tradicionales.

ONG's.- Existen diversas modalidades de intermediación que realizan las ONG's con

los bancos. La relación conjunta Banco-ONG surge como respuesta a las dificultades de los bancos para colocar directamente sus servicios. Estas limitaciones se refieren a la falta de garantías reales y documentarias, al tipo de cultura crediticia bancaria y a los elevados costos administrativos de los micro préstamos bajo las características de la actual tecnología bancaria crediticia.

Una solución transitoria de los bancos ha sido el aceptar el aval o las garantías que las ONG's otorgan a la microempresa y pequeña empresa.

FOGAPI.- El Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria, FOGAPI, es una institución privada sin fines de lucro que forma parte del sistema financiero. Su función consiste en otorgar garantías a la pequeña empresa y a la microempresa, persona natural o jurídica, para su acceso al financiamiento.

En su calidad de banco de segundo piso FOGAPI entabla una relación contractual directa con las instituciones financieras intermediarias (IFI): bancos, financieras, cajas rurales, cajas municipales, EDPYMES, cooperativas y empresas de arrendamiento financiero, respaldando con garantías el acceso de las pequeñas y microempresas a los créditos otorgados por tales entidades. Por otro lado FOGAPI emite cartas fianza a personas naturales y jurídicas con negocio, pertenecientes a todos los sectores económicos de la pequeña y microempresa con la finalidad de garantizar sus obligaciones ante terceros.

COFIDE.- Se constituye como una empresa de economía mixta, con una participación estatal del 98,7%, y la presencia de la Corporación Andina de Fomento (CAF) como accionista con el 1,3% del capital. COFIDE cuenta con programas y líneas de crédito que pueden financiar todas las etapas del proceso

de inversión, desde los estudios de factibilidad e identificación de mercados, los diferentes procesos de producción y servicios de la empresa, hasta la modernización de planta y operaciones de comercio exterior (Castillo, 2005). En su calidad de banco de desarrollo de segundo piso, tiene como actividad principal captar recursos financieros de organismos y bancos extranjeros y nacionales, para otorgar financiamiento de mediano y largo plazo a personas naturales y jurídicas vía las Instituciones Financieras Intermediarias (IFI).

Las IFI tienen la responsabilidad de la recepción, calificación, aprobación, desembolso y recuperación de los créditos que aprueben con cargo a los recursos que administra COFIDE, por lo que los interesados en obtener financiamiento, deben solicitarlo a la institución financiera de su preferencia. Esto significa que cada IFI establece las condiciones definitivas de una operación (tasa efectiva, montos, plazos, requisitos, garantías, suscripción de contratos), como resultado de la correspondiente evaluación crediticia.

Durante los últimos 12 años en el Perú, el único banco de desarrollo que está operando es la Corporación Financiera de Desarrollo-COFIDE, creada hace 33 años. Actúa como banco de segundo piso y su presencia ha permitido que el sector empresarial disponga de un portafolio de líneas de financiamiento para todos los sectores de la actividad económica. El énfasis de su oferta financiera: líneas para la inversión de largo plazo, líneas para satisfacer las necesidades de las entidades financieras especializadas en el micro crédito, y para comercio exterior.

Los indicadores de COFIDE muestran una expansión considerable de su negocio hasta 1999, y a partir de allí una reducción significativa de sus diversas cuentas del activo, de sus colocaciones, de la calidad de su

cartera, de sus ratios de rentabilidad, entre otros; sin embargo su tamaño patrimonial la sitúa como uno de los tres bancos más grandes del sistema financiero nacional (Castillo, 2003). El impulso que ha dado COFIDE al desarrollo de las Micro finanzas en el Perú ha sido más que decisivo, no sólo por la gama de productos financieros para los intermediarios especializados en dicho sector (Cajas Municipales, Cajas Rurales y Edpymes) sino, por los programas de asistencia técnica para su fortalecimiento y gobernabilidad. Este es un aspecto que debiera de enfatizarse por los logros que la industria de microfinanzas reconoce a la labor de COFIDE, por la tarea realizada y los esfuerzos para incorporar a las Cooperativas de Ahorro y Crédito como clientes.

Durante las etapas de crisis que afectaron considerablemente al sistema financiero nacional hacia finales de la década pasada, COFIDE fue un instrumento para administrar por encargo del Gobierno diversos programas de canje de cartera de los bancos por bonos del gobierno para apoyar crisis de liquidez, por corte del circuito de pagos; canje de cartera pesada (para mejorar la estructura de provisiones en el balance de los bancos) por bonos del tesoro pero cuyas condiciones en caso de salida del mercado de la entidad financiera no implicaban compromiso de pago para el Gobierno.

Complementariamente, con cargo a su propio riesgo, COFIDE puso a disposición del sistema financiero recursos para el saneamiento y reestructuración de sus colocaciones en montos importantes; estos recursos fueron tomados por bancos pequeños, varios de los cuales salieron del mercado. Esto implicó operaciones de cesión de cartera a favor de COFIDE, pues sus contratos así se lo posibilitaban, lo que impactó en la calidad de cartera del banco de desarrollo.

La participación de COFIDE ha posibilitado el inicio de una industria todavía incipiente en el mercado peruano: los fondos de inversión. Cabe resaltar el fondo iniciado el presente año por Compass Group, que busca financiar a pequeñas y medianas empresas proveedoras de grandes compradores corporativos mediante un mecanismo de factoring o descuento de facturas. Este mecanismo permite acceder a pequeñas y medianas empresas a nuevas fuentes de financiamiento a menores tasas de interés.

Políticas públicas de largo plazo son las que permitirían un rol y marco de actuación más estable a los bancos de desarrollo, para que no se vean afectados por políticas coyunturales, que tienden a cambiar de gobierno a gobierno. Ante ausencia de políticas públicas de largo plazo, el banco de desarrollo debe proponer esquemas que impidan la ingerencia política y el cambio de rol ante determinadas coyunturas.

La banca de segundo piso tiene, además de su negocio tradicional de intermediación, otros esquemas, mecanismos e instrumentos para impulsar la inversión productiva, así como, para profundizar el mercado de capitales. Se puede señalar como tales a los fondos de inversión, fondos de capital de riesgo, esquemas fiduciarios, participación en los procesos de modernización de la infraestructura logística de apoyo a la actividad productiva; apoyo al fomento de una red regional de operadores de los Fondos de Respaldo que administra COFIDE (actualmente tiene un solo operador para los temas de garantía, para la micro y pequeña empresa); Mejorador crediticio para acercar como emisores primarios a las instituciones financieras de Microfinanzas que tengan atributos para intervenir en el mercado de capitales, etc.

Los servicios financieros de banca de inversión, especialmente para los interme-

diarios más pequeños, son deseables; para lo cual el banco de desarrollo debe explorar los nichos específicos de negocios en el que puede intervenir, permitiendo de esa manera un mejor manejo de riesgos a estos pequeños intermediarios.

CODEPYME.- El Consejo Nacional para el Desarrollo de la Microempresa y Pequeña Empresa, CODEPYME, a través de sus Programas y Proyectos, promueven la oferta y demanda de servicios, capacitación y asistencia técnica. Las principales funciones del CODEPYME son aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las PYME; contribuir a la coordinación de las políticas de apoyo a las PYME a nivel nacional, regional y local; promover la cooperación entre instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas; promover la organización de la PYME, como consorcios, conglomerados o asociaciones y contribuir al acceso de la PYME a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos.

Bancos Comunales.- Son comunidades que buscan que sus asociados obtengan préstamos y logren ahorros. Nacen en los años ochenta. Cada grupo está conformado entre 30 y 50 miembros. Está dirigido fundamentalmente por gente muy pobre. Todos los miembros firman un acuerdo de préstamo en la que todos garantizan el financiamiento, el primer préstamo usualmente de US\$ 50.00 por un lapso de 4 meses para ser repagado mensualmente. Se financia capital de trabajo. La metodología propone al menos que se ahorre el 20% del préstamo. La idea es conseguir conciencia de ahorro y de pago.

La experiencia hasta 1999 dice que la tasa de repago está por encima del 90%. Los principales exponentes de esta metodología son: Freedom Hunger Foundation (FFH)

en Thailandia, Catholic Relief Service en Thailandia, CARE en Guatemala, FINCA en Costa Rica y México y CRS en Perú.

Cuadro N° 1

Evolución de créditos directos para Pymes según empresas bancarias (En miles de nuevos soles)

Empresas	Créditos				Participación en el mercado			
	Dic.04	Dic.05	Dic.06	Ag.07	Dic.04	Dic.05	Dic.06	Ag.07
BCP*	557.392	774.754	980.758	1.204.275	36.2%	35.7%	36.7%	37.4%
MIBanco	293.032	498.967	714.584	891.218	19.1%	22.9%	26.7%	27.6%
Scotiabank *	166.232	252.945	445.886	592.441	10.8%	11.6%	16.7%	17.1%
B. Del Trabajo	380.336	434.040	421.297	457.971	24.7%	20.0%	15.8%	14.2%
B. Financiero	21.425	64.689	63.289	46.009	1.4%	3.0%	2.0%	1.4%
B. Continental	56.160	53.429	43.853	43.042	3.7%	2.9%	1.6%	1.3%
B. Interbank	9.691	9.784	6.587	18.776	0.6%	0.9%	0.2%	0.6%
Banco de Comercio	363	2.265	4.934	6.429	0.0%	0.1%	0.2%	0.2%
B. Interamericano de Finanzas	6.497	509	1.170	3.190	0.4%	0.0%	0.0%	0.1%
Banco Sudamericano*	47.397	81.743	-	-	3.1%	3.8%	0.0%	0.0%
TOTAL	1.538.625	2.173.125	2.672.358	3.223.351	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

* con sucursales en el exterior)

Fuente: SBS - Información obtenida del Balance de Comprobación.

ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en nuestro país por cada microempresario que llega a recibir un préstamo de una institución formal, otros 10 se quedan fuera del sistema financiero y deben obtener sus créditos a mayores tasas de interés a través de prestamistas informales o mediante el suministro directo de bienes proporcionados por los proveedores. Según el mismo BID, los créditos que brindan las instituciones de microfinanzas a las microempresas son otorgados principalmente a plazos cortos de un año o menos y a tasas de interés mayores que las que se otorgan a empresas de mayor envergadura, pero también inferiores que las cobradas a las empresas del sector informal. En nuestro país, el crédito otorgado por las entidades financieras formales a las micro y pequeñas empresas, no obstante que sólo representan el 9% de los créditos totales otor-

gados por el sistema, tienen registrado un importante crecimiento durante los últimos 5 años. Desde el 2002, éstos han crecido a una tasa promedio cercana al 30% anual, alcanzando al mes de abril 2007 los S/. 5,753 millones.

A dicha evolución han contribuido, además del sostenido incremento de los préstamos otorgados por las entidades financieras especializadas en las microfinanzas como son las Cajas Municipales, las Rurales y las EDPYMES; el creciente interés en el financiamiento a las Pymes por parte de los bancos múltiples, los que tradicionalmente apoyaban a las micro y pequeñas empresas de manera casi marginal.

Aunque en estos últimos años el aumento en las colocaciones dirigidas a las micro y pequeñas empresas ha significado también un crecimiento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento en las Pymes con acceso al crédito; no obstante, el costo de estos créditos es todavía alto comparado con los que esas mismas instituciones financieras otorgan a otras empresas.

Diversos son los factores que explican dicha situación. Los altos costos de transacción para la formalización y para la administración, del seguimiento de los préstamos y la inseguridad jurídica para el registro, la constitución y ejecución de garantías y contratos son unos de los más importantes por el alto nivel de informalidad existente entre las micro y pequeñas empresas, como a los escasos activos que estas poseen.

La falta de creación de valor, el desconocimiento para abrir nuevos espacios de mercado, la falta de una gerencia estratégica han originado que las Pymes proyecten una imagen de serias debilidades al Sistema Bancario y no Bancario; organismos que han respondido con la limitación de sus créditos; hecho que por cierto ha impedido formar una franja

micro empresarial con óptimas potencialidades en el medio.

BAJO NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES

El bajo nivel de competitividad de las Pymes en nuestro país, determinado por su bajo nivel de productividad, limita la capacidad de estas empresas para ganar posiciones sostenibles y lugares crecientes en el mercado. La intensificación de la competencia en el mercado interno exige la necesidad de un aumento continuo en la productividad, a través de innovaciones de procesos y productos.

Las principales restricciones que enfrentan las Mypes, las mismas que condicionan sus bajos niveles de productividad y les impiden desarrollar su potencial de competitividad y por ende, inciden en sus menores niveles de rentabilidad. Por ello resulta necesario fortalecer la capacidad competitiva de las micro y pequeñas empresas e incrementar su tamaño desarrollando políticas de fomento al sector que promuevan la articulación y cooperación dentro de ellas, al mejoramiento en la calidad de su gestión y a la obtención de recursos financieros para su crecimiento.

El Estado debería potenciar a las Pymes, mediante políticas que apoyen al desarrollo de relaciones horizontales sobre la base de cooperación o conformación de consorcios entre micro y pequeñas empresas productoras de bienes y servicios afines o complementarios y de relaciones verticales entre Pymes, medianas y grandes empresas bajo esquemas de subcontratación o de cadenas productivas. Igualmente el Estado debería desarrollar un marco legal favorable, especialmente en materia laboral y tributaria, y promover la implementación y el uso de tecnología adecuada y de sistemas de infor-

mación que aseguren igualdad de oportunidades, facilitando la mejora de la calidad de los productos y servicios y fortaleciendo la descentralización.

SERVICIOS DE APOYO TECNOLÓGICO PARA PYMES

En el contexto de globalización, competitividad y conocimiento que caracteriza a las sociedades de hoy, es posible el desarrollo de las empresas de cualquier tipo y con mayor razón de las Pymes si es que la ciencia, tecnología e innovación están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa.

La ley de Promoción del Desarrollo Económico y Productivo⁴ tiene por objeto impulsar la creación y el establecimiento, el crecimiento y el desarrollo de la competitividad de la Pyme descentralizada con la finalidad de insertarlas en la economía nacional e internacional, de manera que los recursos de los departamentos y regiones sean utilizadas eficientemente según su disponibilidad y potencial, se promueva la descentralización productiva, se desarrollen los corredores económicos y ciudades intermedias y se fortalezcan las cadenas de valor. Esta ley incluye un título dedicado a la interacción entre los sistemas educativo y productivo en beneficio de la PYME descentralizada. El art. 19º trata sobre el servicio de apoyo profesional, para lo cual las universidades podrán establecer como requisito para la obtención del título profesional de licenciado o sus equivalentes la modalidad de prestación de servicios de apoyo a una Pyme descentralizada durante 04 meses, en labores propias de su especialidad, debiendo requerirse la presentación de un trabajo u otro documento a criterio de la Universidad.

4 Ley No 28304 publicada el 27 de julio de 2004

Las universidades públicas deberán contar con una unidad académica y de investigación dirigida a la incubación, desarrollo y apoyo de la Micro y Pequeña Empresa, de preferencia rural. Los Centros de Innovación Tecnológica⁵ – CITES – fueron creados con la finalidad de promover el desarrollo industrial y la innovación tecnológica. Son entidades públicas o privadas que tienen por objeto promover la innovación, la calidad y la productividad, así como, suministrar información para el desarrollo competitivo de las diferentes etapas de producción de la industria nacional.

RESULTADOS

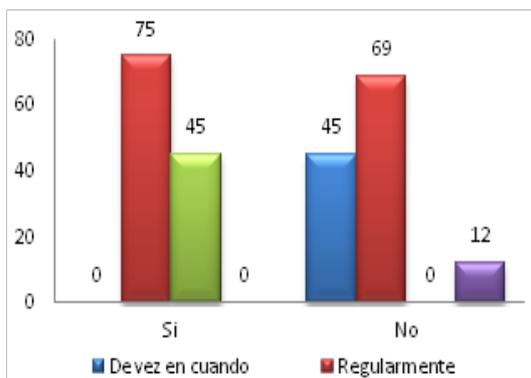
Los resultados que a continuación se presentan, derivan de la encuesta “Apoyo financiero a las Pymes textiles en Lima Metropolitana”. Respecto a las dificultades que tienen las empresas textiles de Lima Metropolitana, para acceder a un crédito financiero, se encuentra que el 30.1% considera la innovación tecnológica como un factor difícil de superar y consideran que les interesa conocer los aspectos del mercado, para incrementar los beneficios de la empresa.

El 69.51% de los encuestados refieren que desconocen la existencia de organismos que brindan apoyo y capacitación a los microempresarios; esta afirmación, deja un espacio para plantear una política que implique la reformulación de este centro de apoyo a las Pymes, cuyas líneas de crédito que manejan son alimentadas por desembolsos que realizan el Banco Mundial, la Corporación Financiera de Desarrollo, el Banco Interamericano de Desarrollo; para innovar tecnologías y se logren mejores niveles de competitividad en los mercados.

Un aspecto que indica la competitividad de una empresa es su capacidad de gestionar crédito, así se tiene que el 58.5% solicita créditos regularmente. Una vez obtenido el crédito, un aspecto que denota la capacidad de gestión empresarial es el pago oportuno del mismo y a este aspecto se refiere el 85.77% de los que accedieron a un crédito no han incurrido en morosidad. De otro lado el 51.22% de la muestra no ha obtenido un crédito financiero; entre las razones de esta negativa se encuentra la falta de garantía (44.7%) para poder convencer a los Bancos de acceder a los créditos, pues para ellos, las Pymes constituyen un alto riesgo de préstamo. No obstante, el 36,6% de los encuestados considera que los intereses que exigen las entidades financieras son razonables, esto quiere decir que se sienten en la capacidad de pagar dichos intereses. Esto se debe a que el 88.62% de los empresarios se encuentran interesados a que sea una institución financiera la que financie sus proyectos, entre los que el 87.8% consiste en incrementar su capital de trabajo con la finalidad de cumplir con los pedidos que se le presenten e incrementar su producción. El 23.2% ha gestionado un crédito ante una entidad crediticia no financiera y el 6.1% ante prestamistas; estas últimas cifras hacen un total de 29.3% de los encuestados que ante la negativa de las entidades financieras en otorgarles un crédito, han visto como solución acudir a prestamistas muchas veces informales a fin de tener solvencia y cumplir con los pedidos que tienen solicitados; a pesar que estos cobran tasas de intereses mucho mayores a las entidades financieras bancarias, es decir, que podrían responder ante los créditos bancarios en el caso que se les otorgara.

5 Ley No 27267 del 08 de mayo de 2000

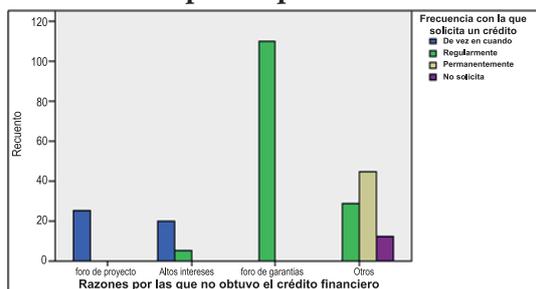
Gráfico N° 2
Frecuencia con la que solicita un crédito vs. El logro de obtenerlo



Fuente: Encuesta Apoyo financiero a las Pymes textiles en Lima Metropolitana – Elaboración Propia

El gráfico nos señala que las PYMES que logran obtener un crédito, fueron aquellas que lo solicitaron con una frecuencia regular y permanente; en tanto que las que no lo obtuvieron, lo solicitaron también regularmente y de vez en cuando. Es decir, que aquellas PYMES que solicitan con mayor frecuencia un crédito financiero tienden a ser aceptadas con mayor facilidad que aquellas que las solicitan pocas veces. Se llega a determinar que la capacidad de gestionar créditos (competitividad de las PYMES) se ve influenciada por el logro de conseguirlo.

Gráfico N° 3
Frecuencia con la que solicita un crédito vs. Razones por las que no lo obtuvo

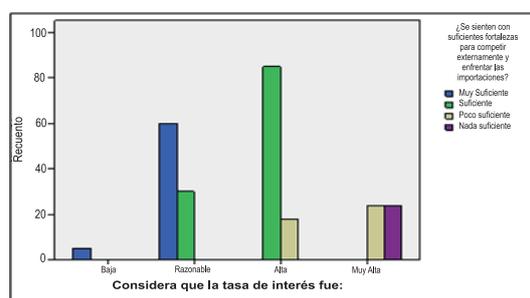


Fuente: Encuesta Apoyo financiero a las Pymes textiles en Lima Metropolitana – Elaboración Propia

El gráfico anterior nos indica que entre las Pymes que no obtuvieron el crédito financiero que solicitaron en algún momento, se debió principalmente a la falta de garantías, este

fue el caso de las empresas que solicitaron dicho crédito con una frecuencia regular. De otro lado, otra de las razones por las que no consiguieron el crédito financiero se debió a la falta de proyectos y altos intereses, este motivo afectó principalmente a las empresas que solicitaron el crédito financiero con muy poca frecuencia o regularmente.

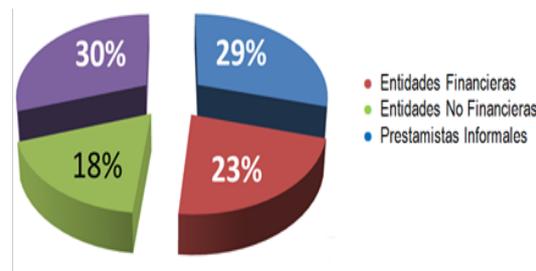
Gráfico N° 4
Fortalezas para competir externamente y enfrentar las importaciones vs. Consideración de la tasa de interés



Fuente: Encuesta Apoyo financiero a las Pymes textiles en Lima Metropolitana – Elaboración Propia

Conforme al gráfico, las Pymes que se consideran suficiente o muy suficientemente preparadas para afrontar las exportaciones y las importaciones textiles, señalan que las tasas de interés son razonables y un pequeño sector las sindicaron como bajas. Se llega a determinar que la capacidad de gestionar créditos (competitividad de las PYMES) se ve influenciada por las dificultades para acceder al mismo.

Gráfico N° 5
Institución en la que gestionó su crédito



Fuente: Encuesta Apoyo financiero a las Pymes textiles en Lima Metropolitana – Elaboración Propia

El gráfico indica que, el 29% acudieron a un prestamista informal, el 23% acudieron a una entidad financiera, y el 18% acudieron a una entidad no financiera, en tanto que, el 30% no acudió a ninguna entidad.

Analizando los resultados se concluye que la capacidad de gestionar créditos se ve influenciada por la dificultad de obtenerlos, por los altos intereses que cobran las instituciones financieras, así como por la falta de garantías que poseen las Pymes; de esta manera se verifica la hipótesis general.

CONCLUSIONES

No existen entidades bancarias que permitan al micro y pequeño empresario alcanzar un crédito, debido a los factores que tienen en consideración al momento de evaluar los créditos; entre estos factores se encuentran la evaluación del capital patrimonial, historial crediticio del microempresario, competitividad y rentabilidad, las cuales son comparadas con las de medianas y grandes empresas; es decir, estos factores no son evaluados teniendo en cuenta las características propias de las Pymes del sector textil.

Entre las dificultades que presentan las Pymes del sector textil de Lima Metropolitana para afrontar los requisitos que solicitan las entidades bancarias para otorgar créditos financieros, se encuentra la falta de capacidad para responder a las altas tasas de intereses, pero más aún, a los requerimientos de garantía que solicita la entidad bancaria.

Las Pymes del sector textil de Lima Metropolitana al no encontrar financiamiento en forma oportuna por parte de las entidades bancarias e incluso de las no bancarias, recurren a prestamistas informales, en los que el costo del financiamiento supera ampliamente a la tasa de interés del mercado formal, lo cual en vez de convertirse en una

palanca financiera se constituye en un factor que le quita rentabilidad y competitividad a las Pymes de este sector.

RECOMENDACIONES

Las entidades financieras y no financieras deberían darle mayor participación a los emprendedores de las Pymes del sector textil, debiendo priorizar los proyectos que presentan e incluirlos como una variable estratégica para beneficio crediticio de las mismas, lo cual no quita por cierto que éstas dejen de ser evaluadas, o ponderar los factores de riesgo, que es sumamente importante para su gestión.

Las entidades financieras, especialmente los bancarios al momento de diversificar su cartera de colocaciones deberían elevar la cuota de participación de las Pymes del sector textil, es importante que en la evaluación económica y financiera que realizan consideren una serie de criterios o factores que les conlleve a estructurar una buena opción para sus operaciones crediticias, dado que el capital de las Pymes se encuentra ligado al grado de competitividad en el mercado, por ende los Sistemas financieros y los no financieros deberían implementar medidas estratégicas como la implementación de una política financiera que implique el sistema de colocaciones, tales como, un crédito oportuno, tasas preferenciales a los buenos pagadores, independientemente del tamaño de su negocio

La mayor cobertura crediticia de las entidades no financieras o los también llamados no bancarios, como son las Edpymes, Cajas Municipales (CMAC's) y ONG's con una reestructuración de su cultura financiera a favor de las Pymes del sector textil y otros, conllevaría a que este sector limite su participación en el mercado informal crediticio, lo

cual impactaría favorablemente en la gestión de estos negocios y la competitividad de las Pymes del sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. AMBROSINI VALDEZ, Raúl. Introducción a la Banca. 2004. Lima, Universidad del Pacífico.
2. ARBURU J, y OTOYA J. La Pyme en el Perú. 2006. PAD. Revista de Egresados. pp. 32-37.
3. BARRANTES BRAVO, Christian. Perú: Tradición Textil y Competitividad Internacional. 2006. Editorial de la Universidad Católica Sedes Sapientiae.
4. BERCOVICH, Néstor. El micro crédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM). CEPAL. 2004
5. CASTILLO TORRES Marco. Evolución, perspectivas y diseño de políticas sobre la banca de desarrollo en el Perú – Naciones Unidas. 2003
6. CASTILLO TORRES Marco. Evolución, perspectivas y diseño de políticas sobre la banca de desarrollo en el Perú – Unidad de Estudios Especiales - Naciones Unidas. 2005
7. GUTIÉRREZ IBACETA, Emilio. “Las alianzas estratégicas como ventaja competitiva”. UPC.2003
8. LAURA MEDINA, Miguel. MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION DEL EMPLEO. Dirección General de la Micro y Pequeña Empresa. 2005
9. OSCÁTEGUI, Abelardo, Análisis de la Legislación PYME para un marco promotor.2005
10. Superintendencia de Banca y Seguros. Memoria Anual año 2000. Perú
11. DOS SANTOS, Thetonio, Teoría De La Dependencia: Balance Y Perspectivas”, Editora Plaza & Janés. 1970.