

CONCLUSIONES

1. A principios de la década de los noventa, se adoptaron en el Perú medidas conducentes a acabar con la inflación, estabilizar la economía, liberar los mercados de bienes y servicios, financiero y de trabajo, conducentes a brindar un marco de confianza para que el sector productivo tenga mejores condiciones de inversión. Al mismo tiempo, se implementaron un conjunto de reformas estructurales orientadas a modernizar y hacer más competitiva la actividad de la economía. En este marco, el sector textil y confecciones encontró un entorno favorable a las inversiones, y así incrementar la producción y sus exportaciones. No obstante, en la actualidad las condiciones macroeconómicas vienen restringiendo el desempeño de las PYMES exportadoras, debido a que el Gobierno no ha mostrado una política de articulación integral de mayor alcance para fomentar las exportaciones textiles y de la PYME en particular.

2. Los factores que han potenciado el desempeño de las PYMES en el mercado externo se pueden resumir en: la existencia de un entorno de estabilidad en el país, facilidades de acceso a los mercados americano y europeo, la cercanía de los mercados y la alta calidad de la materia prima. Los factores positivos asociados al desempeño de las empresas se centran principalmente en el *know-how* acumulado de las PYME, la renovación de la tecnología, la calidad de la mano de obra, y a la maduración y profesionalismo de los empresarios.

3. Las pequeñas y microempresas, en la década de los noventa se constituyeron en el colchón laboral para la economía. Este sector empresarial, se fue desarrollando como una alternativa para soportar los despidos en los años noventa, pero actualmente, su masificación, ha conllevado a posicionarse como el brazo productivo más importante del país, pero a pesar de este grado de participación en la formación del producto nacional, no tiene el apoyo estratégico financiero, tecnológico, legal y de otras categorías que vienen impidiendo que se repotencien en su verdadera magnitud.



4. A nivel geográfico las microempresas han concentrado su desarrollo en Lima Metropolitana. Esta localización se debe a una serie de factores, como es la cercanía al mercado objetivo, lo cual ha generado un desequilibrio en el desarrollo regional. Dentro de Lima de Lima Metropolitana, estas empresas se encuentran localizadas mayormente en los Conos y en la zona de la Victoria, saltando a la vista la falta de una verdadera articulación empresarial, situación que origina la carencia Alianzas Estratégicas que desemboquen en mayores condiciones para competir en los mercados globalizados

5. En el sistema financiero Nacional se vienen desarrollando empresas financieras cuya misión es apoyar a los micronegocios, lo cual ha dado origen a las microfinanzas., pero los capitales que movilizan no son suficientes para cubrir las expectativas de todo el sector micropresarial, deficiencia que se ve alimentada por la falta de una cultura financiera de los microempresarios, que los lleva a desconocer las bondades y beneficios que podrían obtener de este sector financiero especializado en las PYMES.

6. Si bien las empresas que movilizan microcréditos son más ágiles en los desembolsos, pero esta bondad es contrarrestada por la elevada tasa de interés que cobran por sus operaciones activas, el hecho mas relevante es el caso de MIBANCO, cuya tasa de interés esta totalmente divorciada a lo que realmente podrían soportar los microempresarios. Hay que tener presente que la mayor agilidad de los desembolsos no implica necesariamente óptima cobertura de los créditos.

7. El elevado costo de financiamiento para las PYMES no solo es exclusividad de quienes movilizan microcreditos, sino también de la banca comercial, que prácticamente al sector microempresarial , lo consideran como marginal dentro de su cartera de colocaciones. Este grado de marginalidad, según la posición de los bancos, es producto del alto riesgo que representan y los elevados costos operativos que implica mantenerlos dentro de su cartera de colocaciones.

8. A parte que los bancos visualizan a las PYME como un sector de elevado riesgo para sus colocaciones, la situación se hace mucho más crítica cuando se aprecia que los pocos capitales que se movilizan en este sector, se concentran con mayor fuerza en Lima Metropolitana, castigando así a las empresas de provincias, organizaciones, que a pesar de tener ventajas comparativas y competitivas, no encuentran un apoyo estratégico por parte de la banca nacional. Esta política además ha generado que las PYME se centralicen en Lima Metropolitana, lo cual representa una debilidad del sector a pesar que en las provincias es en donde se tiene ventajas comparativas para impulsar el sector textil y de confecciones a nivel de micro y pequeñas empresas.

9. La falta de articulación que se da entre el sector microempresarial y las grandes empresas incluido el Estado, es otra de las debilidades de las microempresas, que aunadas a este escenario, la falta de apoyo estratégico y oportuno del Sistema Financiero, para la renovación de tecnología o para buscar nuevos mercados, entre otras actividades, origina que este sector empresarial, a pesar de su elevado desarrollo relativo, no cuente con una plataforma adecuada para impulsar con mayor fuerza sus actividades dentro de los mercados globalizados.

10. Las microempresas en el Perú todavía no han desarrollado suficientes fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las debilidades de carácter estructural se pueden localizar en el financiamiento, ámbito tecnológico, de capacitación y búsqueda de mercados. Estas debilidades han originado que éste sector empresarial tenga una marginal participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las medianas y grandes empresas, estas últimas si bien es cierto son las más importantes generadoras de divisas, pero no se constituyen en las generadoras de fuentes de empleo.

11. El respaldo patrimonial es un factor que viene impidiendo que las microempresas no sean atractivas para el sector financiero, especialmente el bancario, pero esto no quita que, los intermediarios financieros no bancarios, como las ONGS, Cajas Municipales, Cajas Rurales, aprecien que este sector empresarial tenga elevadas

potencialidades para sus colocaciones. El apoyo crediticio de estas instituciones financieras, es imprescindible para que las microempresas puedan palanquearse financieramente, hecho que se ha de traducir en un mayor nivel de competitividad.

12. Los intermediarios financieros especializados en microcréditos, si bien es cierto que son más ágiles para la intermediación, específicamente en el otorgamiento de crédito a los micro negocios, pero su mayor grado de agilidad en los desembolsos y grado de cobertura se ve reflejada en una mayor tasa de interés. Este costo del crédito, es marginal dentro de la toma de decisiones dentro de los microempresarios, ya que estos ponderan con mayor grado, la oportunidad de los créditos para resolver sus problema de capital de trabajo o de inversión en tecnología.

13. Ante la estrechez del mercado financiero formal a pesar del avance en las operaciones de crédito en estos últimos diez años, los micro empresarios (PYMES) se ven forzados a acudir a la banca de consumo, que intermedian sus capital a intereses prohibitivos. Asimismo desvían su demanda de crédito al mercado informal, o usurero, cuyas tasas de interés, están por encima, inclusive al de la banca de consumo. O en todo caso las necesidades de crédito son cubiertas por la llamada "chanchita" o "Juntas de Capital".

14. Las microempresarios textiles y de confecciones consideran que los factores críticos de éxito de sus negocios son, el financiamiento, el mercado y la tecnología. Estos factores, por las debilidades estructurales que presentan, tan igual como es común para las PYMES, impiden que las microempresas de este sector, a pesar del desarrollo alcanzado, no logren desarrollarse en su verdadera potencialidad.

15. Un factor que lleva a concluir que los microempresarios textiles tienen una escasa cultura financiera, es la falta de conocimiento de la Corporación Financiera de Desarrollo, como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las PYMES. No sólo desconoce el apoyo financiero que brinda esta institución para



impulsar su desarrollo, sino que además, por desconocimiento, no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.

16. Los microempresarios textiles y de confecciones consideran que los bancos no lo apoya oportunamente y estratégicamente por la carencia de base hipotecaria para respaldar su solicitud de crédito. Asimismo estiman conveniente la creación de un banco especializado en las PYMES para resolver su problema de financiamiento. Si bien, estos empresarios han acudido, con mayor frecuencia a los bancos, pero argumentan que no han podido resolver su problema de financiamiento en forma oportuna.

17. La falta de apoyo financiero como de mercado, por parte del Estado, son compensadas por las PYMES por algunas fortalezas de carácter estratégico, como la calidad de la mano de obra, y de los insumos, que es una de las más competitivas de la región. Su aprendizaje sería mucho más eficaz, si es que se desarrollaría una verdadera Alianza Estratégica con las grandes empresas exportadoras.

18. El ATPDEA se constituye en una verdadera oportunidad para el potenciamiento de las PYMES. Este megamercado especialmente podría configurarse en una "veta" para las exportaciones de confecciones, pero para aprovechar estratégicamente esta opción de exportación es imprescindible, el desarrollo integral del sector con el apoyo de las demás instituciones colaterales, como son el Estado, las instituciones financieras, las entidades de capacitación, las grandes empresas exportadoras, entre otras.