

RECOMENDACIONES

1. Entre las entidades financieras bancarias y las no bancarias, incluida la Corporación Financiera de Desarrollo, deben de complementar esfuerzos para brindar apoyo oportuno y de bajo costo a las PYMES, por un lado, para cerrar el espacio que actualmente es cubierta por los usureros o la banca informal y por otro lado, para que éste sector pueda desarrollar sus fortalezas a su, máxima potencialidad, tanto en el mercado externo como interno.
2. Si bien es cierto que es importante que las instituciones financieras trabajen aliadas estratégicamente para potenciar el sector de las PYMES, como es el textil, pero de igual importancia es las políticas macroeconómicas que debe de emprender el Gobierno en apoyo al sector, basada más que todo en la estabilidad y coherencia del mismo, complementada con la estabilidad que se pueda dar en la esfera política, jurídica como social.
3. La participación del gobierno se debe de centrar en la búsqueda de mercado, en la capacitación, en la reconversión tecnológica, apoyo financiero, entre otros, pero no en subsidios directos. Es decir es importante la promoción de las PYMES, pero no los subsidios, ya que éste último genera brechas fiscales que terminan por diluir toda decisión macroeconómica.
4. Por ser las exportaciones la vía más importante para generar divisas, la poca participación que tiene el Perú en el mercado mundial de textiles y de confecciones, se puede revertir con una agresiva campaña gubernamental de búsqueda de mercado y posicionamiento de marcas como de productos, tarea que además debe ser complementada por los gremios empresariales, como la CONFIEP, la Sociedad Nacional de Industria. Impulso que debe ser extensivo a las PYMES.

5. Es importante la creación de un banco especializado en el otorgamiento de créditos a las PYMES, recomendación que se desprende del trabajo de campo. Este banco, se encargaría, no sólo de otorgar créditos, sino también de desarrollar proyectos en forma corporativa, de dar apoyo tecnológico vía asesoramiento especializado, búsqueda de mercados externos, monitoreo de los créditos otorgados. Esta Alianza Estratégica conllevaría al desarrollo paralelo de las PYMES y de éste intermediario financiero.

6. La elevada concentración de las PYMES en Lima Metropolitana, debe ser revertida, con políticas de descentralización empresarial, para ello se debe tener en cuenta medidas macroeconómicas y microeconómicas, pero que no generen distorsiones en los precios relativos. La descentralización de estas empresas debe ser horizontal de esta forma se estaría contribuyendo a generar mayores oportunidades de empleo en las provincias, que es justamente, donde existen ventajas comparativas para que se desarrolle e impulse el sector.

7. Los intermediarios financieros, en especial los bancos, tienen que redefinir el concepto del crédito de las PYMES, considerando que no solamente los bienes hipotecarios pueden ser considerados como relevantes para la seguridad de los desembolsos, ya que es necesario que se considere como prioritario la bondad del proyecto, y la calidad de los prestatarios, para la intermediación.

8. Es necesario que los intermediarios bancarios, no consideren a las PYMES como prestatarios demasiados riesgos para realizar sus colocaciones, ya que los microempresarios, por diversos estudios realizados han demostrado tener cumplimiento con los compromisos asumidos. Es más como estas empresas en número son altamente significativas, los costos operativos por colocaciones de los bancos podrían bajar, compensando de esta manera el riesgo explícito que asumen cuando realizan sus operaciones activas con este sector.

9. Es imprescindible la descentralización de los créditos, ya que podría configurarse como una estrategia para descentralizar a las microempresas, y a la vez fortalecer a las que están operando fuera de Lima Metropolitana. Estas tareas, que si bien es cierto que están siendo ejecutadas por las entidades especializadas en micro créditos, pero su dimensión y los capitales que movilizan no cubren las necesidades de liquidez de este sector empresarial.

10. COFIDE por ser una institución, especializada en crédito a las PYME, deberá de dejar de actuar como un banco de segundo piso, para tener una relación directa con los prestatarios o las PYMES, sistema de intermediación que permitiría disminuir el costo del crédito que actualmente soportan estas empresas.

11. Es necesario que la Banca y los intermediarios financieros no bancarios, establezcan una Alianza Estratégica con las PYMES, no solamente para los operaciones de crédito, sino para otras operaciones reales, como búsqueda de mercado o asesoría tecnológica, lo que en cierta forma coadyuvaría a que este sector empresarial tenga mayores fortalezas para competir en el mercado y a la vez, acumule potencialidades para ir configurándose como un cliente no riesgoso para los intermediarios bancarios.

12. Para que entidades financieras especializadas en microcréditos, hagan más efectiva sus tareas de intermediación, es necesario que implementen una política de posicionamiento a nivel de las PYMES, que sin es cierto, un porcentaje importante de ellos, los utilizan como fuente de financiamiento, aun no han logrado cubrir las expectativas de estos usuarios.

13. Por ser para las empresas textiles, el financiamiento, el mercado y la tecnología como factores críticos de éxito, es necesario la participación del Estado, no a través de subsidios directos, pero si con ayudas que podrían significar ampliación de mercado, innovación de productos, innovación tecnológica, capacitación empresarial, para ello sería estratégica la participación de las Universidades o

Centros Tecnológicos de Capacitación; es más el Estado podría participar como accionista mayoritario o minoritario en la formación de un intermediario financiero especializado únicamente y exclusivamente en atención a los microempresarios.

14. Las PYMES textiles y de confecciones deberían de estar más articuladas a las grandes empresas exportadoras, como medio, en una primera instancia para llegar a los mercados externos. Esta Alianza Estratégica podría ejecutarse en calidad de proveedores o de producto final, por ambos lados, las PYMES tendrían mayores oportunidades para seguir creciendo sostenidamente.

15. Asimismo las Alianza Estratégica debería de abarcar a las empresas productoras de materia prima, de tal forma que, como consecuencia del ATPDEA los niveles de beneficio fluya hacia quienes son los encargados de producir el algodón, principalmente componente de los textiles y confeccionistas. Esta alianza estrategia además permitiría mejorar los niveles de competitividad en los mercados globalizados.

16. Las PYMES textiles, y de confecciones para impulsar su tecnología y así elevar su grado de eficiencia y eficacia en los mercado globalizados, es necesario crear líneas especiales de créditos para estos caso, ampliando la gama de productos financieros. Rol que podría ser cubierta por COFIDE o MIBANCO. Este grado de apoyo también debe de visualizarse en la búsqueda de mercado a través de PROMPERU y las Oficinas Consulares que el Perú posee en los diversos países del mundo.

17. Es necesario que las productividad de las PYME se eleve para que puedan competir en el mercado nacional, como internacional, pero para ello es importante el apoyo de instituciones que vayan más allá del financiamiento, tal es el caso que se debe se crear centros de capacitación especializados en el área textil, patrocinada por el Estado , pero operada bajo cooperación internacional, para asegurar los mercados de destino.

18. Lo que se plantea en el punto anterior es básico para que el Perú en el campo textil y de confecciones no solo pueda competir bajo el marco del ATPA, sino que es indispensable para que pueda estar en condiciones de competir bajo el marco del ALCA, en el 2005.

19. Las entidades del gobierno, como el MITINCI, bajo una Alianza Estratégica con PROMPEX y los grupos empresariales organizados deben de desarrollar proyectos para lograr ayuda financiera internacional sin reembolso dirigida específicamente para potenciar tecnológicamente a los pequeños y microempresarios. Pero éste desembolso debe de llegar verdaderamente al usuario final, que como bien se sabe sus centros de producción, que alimentan a la cadena de distribución, mayormente están localizados en las zonas marginales. Apoyo Financiero que debe complementarse con un programa de capacitación en reconversión tecnológica.

20. Las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones, no sólo deben de buscar una Alianza Estratégica con las grandes empresas, sino que es necesario que esta articulación se de entre ellos mismos, lo cual elevaría su capacidad para emprender negociaciones a nivel de mercado, como con los intermediarios financieros y con el Estado. Esta agrupación no debe de confundirse con la creación de un "sindicato" sino como micro y pequeñas empresas articuladas, bajo el objetivo de optimizar sus operaciones en el mercado.