

Acceso al crédito: ¿misión imposible?

De manera reiterada hemos señalado desde este espacio la importancia de impulsar nuestras empresas fabricantes de calzado para que sean más competitivas. En este sentido, la formación, capacitación, innovación y la tecnificación del sector son esenciales para lograr responder a los retos actuales.

Sin embargo todo esto requiere de recursos humanos y financieros, siendo estos últimos cada vez más complicados de obtener por el marco legal vigente, las reglas de operación de los bancos que prefieren prestar para el consumo que para la inversión, el elevado nivel de las tasas de interés que cobran los bancos, entre otros.

Lo anterior, aunado a la debilidad del mercado interno y las prácticas desleales de naciones como China y Vietnam, provoca que los empresarios estamos viviendo tiempos difíciles para poder sostener nuestras empresas y los empleos que generamos.

Ante este panorama que venimos arrastrando desde hace tiempo, en el Consejo Directivo de la CICEG hemos establecido como línea estratégica la denominada “Créditos para el desarrollo de las empresas”. En este sentido el pasado martes 1ro. de abril, llevamos a cabo la presentación del “Programa de Financiamiento para el Sector Calzado”, durante el cual se realizó la firma de un convenio de colaboración entre la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable del Gobierno del Estado, Nacional Financiera y la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato.

El acceso al crédito hoy en día es fundamental para poder desarrollar nuestras empresas; sin embargo, como ya se señaló, el poder obtenerlo se ha convertido en un proceso muy complicado por los requisitos, las garantías y las tasas de interés prevaletentes. En México, la penetración del crédito es muy baja. La banca solo presta a los particulares el equivalente a 26.2% del PIB -en Latinoamérica esta cifra es en promedio de 50% y en Chile de 100%-; y lo que es peor, si bien es baja la penetración de la banca, sólo el 3.3% del monto prestado se destina a las mipymes, que paradójicamente son las generadoras del 74% del empleo en el país ya que para ellas muchos de los esquemas actuales no se ajustan a sus posibilidades, por lo cual urge que existan programas específicos para que las mipymes puedan acceder a los créditos de manera más fácil y oportuna.

Por tal motivo, nos congratulamos por este convenio signado, el cual tiene el objetivo de favorecer el acceso al financiamiento para las micros, pequeñas y medianas empresas de la industria del calzado del estado de Guanajuato. Cabe destacar que al contar con el respaldo del gobierno a través de estos fondos de garantía, los bancos deberían dar tasas preferenciales en los créditos, ya que no asumen ningún riesgo al otorgarlos.

Adicionalmente, el Gobierno del Estado tiene el programa de financiamiento a proveedores de empresas tractoras con el cual se reduce el costo financiero de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) calculada aproximadamente en +7 puntos. Con este crédito, el Gobierno del Estado reembolsará a los empresarios locales 6 puntos porcentuales de ese costo, de tal forma que el valor neto para aquellos que adquieran este crédito tendrá un costo anual apenas del 4.8%.

Es así que el esfuerzo y trabajo coordinado entre la autoridad y el sector empresarial, nos permitirá a los empresarios del sector calzado acceder al financiamiento en condiciones competitivas.

Esperamos que con este tipo de esquemas, los empresarios de nuestra industria con micros, pequeñas o medianas empresas puedan acceder al crédito; sin embargo insistimos que para lograr esto se requiere una mayor flexibilidad de los bancos, ya que como señalamos anteriormente están garantizados por este programa. Esta situación la manifestaron diversos empresarios que nos acompañaron durante la firma del convenio, lo cual generó una gran oportunidad para que nuestras autoridades y los representantes de las instituciones bancarias se sensibilizaran sobre el calvario que representa obtener un crédito empresarial; inclusive hubo un señalamiento muy puntual de que es más fácil recibir una tarjeta de crédito personal con una cantidad muy amplia, que obtener un crédito directo para la empresa.

Por lo anterior, es nuestro llamado que ante la demanda del sector empresarial, se ajusten las condiciones para que el acceso al crédito sea una realidad; y con ello fortalecer la infraestructura y el desarrollo de nuestras fábricas para así detonar la generación de más negocios.

Con acciones como está amigas y amigos, continuamos sentando las bases de empresas sólidas y coadyuvamos con las metas que como industria nos hemos trazado reflejadas en nuestra Visión 2030.

A nombre de todos los que integramos el Consejo Directivo de CICEG, agradecemos el compromiso establecido en este convenio por parte de nuestras autoridades para trabajar de manera coordinada, generando proyectos y programas que fortalezcan más la competitividad de nuestro sector y la generación de empleos.

Ing. Ysmael López García
presidencia@ciceg.org