

# Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú

## Experiencia de la Banca de Desarrollo

Janina León



NACIONES UNIDAS

CEPAL

---

Este documento fue preparado por Janina León, Consultora de la Unidad de Financiamiento para el Desarrollo, División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto CEPAL: "Inclusión financiera de las pymes y políticas de innovación de la banca de desarrollo".

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas  
Distribución: Limitada  
Copyright © Naciones Unidas, Junio de 2017 Todos los derechos reservados  
Impreso en Naciones Unidas, Santiago  
Versión preliminar no editada

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones@cepal.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

## Índice

Introducción .....	5
I. Actividad empresarial Peruana .....	7
A. Empresas según tamaño y actividad económica.....	7
B. Requerimientos de servicios financieros .....	10
II. Sistema financiero Peruano – una breve presentación.....	13
A. Presentación general .....	13
B. Instituciones, productos, innovación .....	14
C. Clientes: consumidores y empresas .....	17
D. Sector financiero e inclusión financiera actual.....	18
E. Regulación y sistema financiero .....	19
III. La Banca de Desarrollo y las finanzas para MIPYME en el Perú .....	21
A. Breve referencia .....	21
B. Instituciones, productos y clientes .....	22
1. COFIDE .....	22
2. Agrobanco .....	25
3. Banco de La Nación .....	28
4. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito .....	29
5. Caja Metropolitana de Crédito Popular .....	31
C. Vínculos financieros de la Banca de desarrollo .....	32
IV. Finanzas e inclusión financiera para MIPYME en el Perú.....	33
A. Breve revisión.....	33
B. Financiamiento de ME, PE y MED en Perú – experiencia actual.....	34
C. La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera – ENIF .....	39
D. La SBS y la Inclusión Financiera .....	40
E. Sobre canales no regulados de financiamiento .....	41
V. Principales conclusiones y recomendaciones .....	43

Bibliografía.....	45
Cuadros	
Cuadro 1	Perú - Unidades productivas según sector y actividad agropecuaria: 2012 ..... 8
Cuadro 2	Empresas formales según estrato empresarial, 2015..... 9
Cuadro 3	Productos Crediticios (%) según Tipo de Institución Financiera, 2016..... 15
Cuadro 4	Banca de Desarrollo y Sistema Financiero, 2016 ..... 21
Cuadro 5	Agrobanco: Servicios crediticios que brinda. .... 26
Cuadro 6	Banco de la Nación: Servicios que brinda..... 28
Cuadro 7	Banco de la Nación: Créditos por Tipo..... 29
Cuadro 8	Deudores MIPYME por rangos..... 35
Cuadro 9	Perú - Acciones clave para incluir a grupos vulnerables ..... 38
Gráficos	
Gráfico 1	Empresas formales según estrato empresarial. Heterogeneidad de ME ..... 10
Gráfico 2	Instituciones Financieras y Clientes según Créditos, 2016..... 14
Gráfico 3	Cartera de Crédito según tipo de Cliente e Institución Financiera, 2016..... 15
Gráfico 4	Tipo y Número de deudores por Institución Financiera, 2016 ..... 17
Gráfico 5	Número de deudores entre Instituciones Financieras, 2016..... 17
Gráfico 6	Número de puntos de atención per cápita y por cada 1000 km <sup>2</sup> ..... 18
Gráfico 7	Créditos y depósitos del sistema financiero. .... 19
Gráfico 8	Cofide - Estructura del Balance General..... 23
Gráfico 9	Cofide - Cartera de Créditos de Segundo piso, por tipo de IF (2015) ..... 24
Gráfico 10	Agrobanco: Crédito directo por tipo de crédito, 2015 y 2016..... 26
Gráfico 11	Agrobanco: Número de deudores según tipo de crédito, 2015 y 2016..... 27
Gráfico 12	CMAC según años de inicio de sus operaciones..... 30
Gráfico 13	CMAC - Crédito por tipo de crédito, 2015 y 2016 ..... 31
Gráfico 14	Perú - Dimensiones de la Inclusión Financiera ..... 34
Gráfico 15	Créditos y deudores MYPE ..... 35
Gráfico 16	Distribución de créditos MIPYME por tipo de empresa..... 36
Gráfico 17	Distribución de Créditos a MIPYMES por tipo de empresa, 2015 ..... 37
Gráfico 18	Líneas de acción de la ENIF ..... 39
Gráfico 19	La SBS y la Inclusión Financiera: 1997 -2015 ..... 40

## Introducción

Las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas (MIPYME) constituyen el conjunto más importante de empresas en el Perú, en especial desde el punto de vista del número de empresas y del empleo (9 de cada 10 empresas son MIPYME, y absorben alrededor de 7 de cada trabajadores). Sin embargo, las MIPYME muestran serios problemas institucionales, económicos, financieros, que las hace operar bajo condiciones desafiantes.

En términos operativos, la definición de MIPYME puede ser variable. En el Perú hemos transitado de una definición basada en el número de trabajadores hasta 2013, para cambiar el criterio actual basado en el valor de ventas. Estas diferentes definiciones llevan a diferencias en las estimaciones sobre el tamaño del sector MIPYME, con los consecuentes cambios en las inferencias sobre problemas y políticas, instrumentos hacia el sector, tal como se discute en la siguiente sección.

Desde el punto de vista del financiamiento, diversos indicadores refieren el limitado acceso y uso de servicios financieros por parte de las MIPYME, en tanto que la provisión de servicios financieros desde el sector financiero regulado es aún más limitada. Como se sabe, el sector financiero puede jugar un rol importante para las empresas, a través de servicios de ahorros, financiamiento de inversiones e innovaciones que en conjunto poder fortalecer la actividad económica a las MIPYME y su contribución al desarrollo del país. Cuando las MIPYME enfrentan limitada inclusión financiera, su producción y sus posibilidades de expansión también serán limitadas. De ahí la importancia de enfrentar tales restricciones.

La experiencia peruana muestra mecanismos diversos, desde el sector público y privado, para resolver en gran medida estas restricciones financieras. Como reportamos en el presente estudio, el sector financiero regulado y la autoridad regulatoria han jugado un rol decisivo en perfilar el acceso a servicios financieros por parte de las MIPYME. La banca de desarrollo ha acompañado esta evolución.

El objetivo del presente estudio es evaluar la experiencia de inclusión financiera de las MIPYME peruanas, de productos e instituciones financieras, relevando el rol de la banca de desarrollo para atender a las MIPYME, sea de manera directa o a través de sus vínculos con otras instituciones financieras, del país.

La sección que sigue presenta la demanda financiera desde las empresas diversas. La sección 3 describe el sector financiero privado, y la sección 4 presenta la banca de desarrollo. La sección 5 refiere la experiencia reciente de la política de inclusión financiera en el Perú. La sección 6 concluye y da propuestas.

*Versión en edición gráfica*

## I. Actividad empresarial Peruana

Como sabemos, la actividad económica de las empresas está determinada por la estructura productiva del país, el dinamismo de sus mercados, el entorno económico e institucional. La escala de operación de una empresa individual está asociada a sus requerimientos técnicos, su capacidad física y financiera, así como su acceso a recursos externos. Esta sección revisa brevemente las características de las empresas y su diversidad, así como la importancia de la “informalidad” y del “missing middle” en la economía peruana. De aquí exploramos los requerimientos financieros por parte de las microempresas (ME), las pequeñas empresas (PE) y las medianas empresas (MED) –las MIPYME- en el Perú.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI2016), la estructura productiva del Perú está concentrada en actividades de servicios privados (financieros, educativos, sociales, personales), que dan cuenta del 45% del producto interno bruto (PIB); junto al comercio (por mayor y minorista), las actividades terciarias suman más del 50% del PIB peruano. Le siguen en importancia la minería, agroindustria y manufactura. Este patrón se ha mantenido pese al crecimiento sostenido (2005: 6.3%, 2010: 8.5%, 2015: 3.3%) reciente.<sup>1</sup>

### A. Empresas según tamaño y actividad económica

En países como Perú, es difícil dar cuenta del total de empresas existentes en un periodo dado, debido a la (gran) presencia de empresas no registradas. Además, es alta la heterogeneidad entre empresas según tamaño y productividad. Távara et.al. (2014) identifican tres grupos empresariales<sup>2</sup>: con productividad alta, media y baja. Los sectores económicos con mayor productividad absorben menor proporción de la PEA y pagan los salarios promedios más altos; lo opuesto ocurre en los sectores menos productivos. Estos resultados varían entre regiones del país, según su desarrollo económico local (Tello 2008: 485-487).

La generalizada informalidad económica ha llevado a adoptar al menos dos definiciones empíricas, informalidad empresarial e informalidad laboral, con posibles discrepancias conceptuales y

<sup>1</sup> <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anales-historicos.html>

<sup>2</sup> Para detalles metodológicos, ver Távara et. Al. (2014: 42-46).

metodológicas (León 2017: 2). El presente estudio adopta la definición de informalidad empresarial para analizar a las MIPYME según sus características económicas y legales, aunque sigue a La Porta y Schleifer (2014: 2) al considerar que la baja productividad de las MIPYME es el impedimento crucial para que ellas se formalicen.

Según INEI y su definición de informalidad empresarial, la alta informalidad empresarial en el Perú<sup>3</sup> persiste aun con crecimiento económico: 8 de cada 10 empresas no agropecuarias son informales. Según número de trabajadores y actividad económica, el Cuadro 1 muestra el predominio de empresas muy pequeñas, microempresas (ME) por número de trabajadores, la mayoría de ellas informales. La presencia de pequeñas, medianas y grandes empresas es mayor en el sector formal (9%) que en el informal (1.6%). De las empresas formales urbanas, 2 de cada 3 opera en comercio y servicios, en tanto que las informales parecen más diversificadas entre comercio, transporte y servicios personales. Información complementaria indica que entre las empresas informales: la mayoría son unipersonales, sólo 7% trabaja con asalariados, 50% tiene menos de 1 año de operación, y la mayoría opera sin local y no lleva registro de sus operaciones. Además, en las ME y en menor medida en las PYME, dueño, conductor y trabajador es la misma persona, por lo que sus características personales determinarán el desempeño de su empresa. La mayoría de dueños de MIPYME informales son varones, con educación secundaria y entre 25 y 64 años.

**Cuadro 1**  
**Perú - Unidades productivas según sector y actividad agropecuaria: 2012**  
(En miles de unidades y porcentajes)

	TOTAL		SECTOR FORMAL		SECTOR INFORMAL	
		%	Subtotal	%	Subtotal	%
<b>TAMAÑO x Número de Trabajadores</b>	<b>7983</b>	<b>100</b>	<b>1017</b>	<b>100</b>	<b>6966</b>	<b>100</b>
1 a 5	7788	97.6	930	91.4	6858	98.4
6 a 10	142	1.8	56	5.5	86	1.2
11 a 30	42	0.5	21	2.1	21	0.3
31 a más	11	0.1	10	1	1	0
<b>ACTIV ECON Tot.</b>	<b>7983</b>	<b>100</b>	<b>1017</b>	<b>100</b>	<b>6966</b>	<b>100</b>
Agrop. y Pesca	2356	29.5	1	0.1	2355	33.8
Minería	23	0.3	1	0.1	22	0.3
Manufactura	683	8.6	136	13.4	547	7.8
Construcción	295	3.7	51	5	244	3.5
Comercio	2065	25.9	398	39.1	1667	23.9
Transporte y Com.	925	11.6	78	7.7	847	12.2
Restaurantes y Aloj.	596	7.5	73	7.2	523	7.5
Otros servicios	1039	13	279	27.5	760	10.9
<b>ACTIV ECO No Prim.</b>	<b>5603</b>	<b>100</b>	<b>1015</b>	<b>100</b>	<b>4588</b>	<b>100</b>
Manufactura	683	12.2	136	13.4	547	11.9
Construcción	295	5.3	51	5	244	5.3

<sup>3</sup> Desde la década de los 2000 a la fecha, las normas peruanas para la formalización han cambiado la definición de informalidad, en términos de las variables (número de trabajadores, valor de ventas) y rangos. Actualmente las definiciones de formalidad varían incluso entre instituciones.



Comercio	2065	36.9	398	39.2	1667	36.3
Transporte y Com.	925	16.5	78	7.7	847	18.5
Restaurantes y Aloj.	596	10,6	73	7,2	523	11,4
Otros servicios	1039	18,5	279	27,5	760	16,6
<b>TOTAL</b>	<b>5603</b>	<b>100</b>	<b>1015</b>	<b>18,1</b>	<b>4588</b>	<b>81,9</b>

Fuente: INEI 2014 – Elaboración propia.

Las políticas públicas para MIPYME en el Perú han transitado por diversas perspectivas, normas y políticas, incentivos legales, simplificaciones administrativas, exoneraciones tributarias, descuentos laborales, etc. En menor medida, se han incluido instrumentos de asistencia técnica, compras estatales, e incluso facilidades en el acceso a servicios financieros (León, 2016: 216-220). Al parecer, los efectos de estas diversas políticas han sido muy moderados, a juzgar por la informalidad alta y persistente de las MIPYME a lo largo de las décadas recientes (Chacaltana 2016; OIT-PUCP 2017), pese a mejoras significativas en el clima empresarial para MYPE (World Bank 2016).

Con el declarado objetivo de incentivar la inversión privada en la economía, en años recientes el Ministerio de la Producción – PRODUCE (2015: 34), propone focalizar mejor las políticas hacia las MIPYME formales, redefiniendo a estas unidades con el criterio de su valor de ventas.<sup>4</sup>

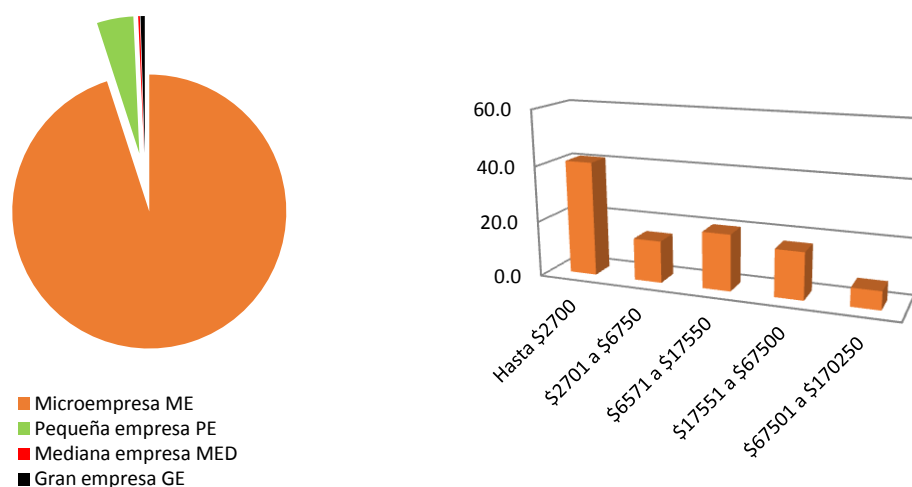
**Cuadro 2**  
**Empresas formales según estrato empresarial, 2015**  
(En unidades y porcentajes)

Estrato y Rango (en US\$)	Número	% MIPYME	% Total
<b>Microempresa ME:</b>	<b>1607305</b>	<b>95.5</b>	<b>95.0</b>
Hasta \$2700	661404	39.3	39.1
\$2701 a \$6750	243349	14.5	14.4
\$6571 a \$17550	325182	19.3	19.2
\$17551 a \$67500	271426	16.1	16.0
\$67501 a \$170250	105944	6.3	6.3
<b>Pequeña empresa PE</b>	<b>72664</b>	<b>4.3</b>	<b>4.3</b>
<b>Mediana empresa MED</b>	<b>2712</b>	<b>0.2</b>	<b>0.2</b>
<b>Total MIPYME</b>	<b>1682681</b>	<b>100.0</b>	<b>99.5</b>
<b>Gran empresa GE</b>	<b>8781</b>		<b>0.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1691462</b>		<b>100.0</b>

Fuente: PRODUCE (2016), pp. 116-117, basado en SUNAT, Registro Único de Contribuyentes. Elaboración propia.

<sup>4</sup> Véase el Decreto Supremo No. 013-2013-Produce, que incorpora modificaciones a la Ley 30056 “para facilitar la inversión privada”. Las nuevas definiciones de ME, PE y MED se dan en base a su valor de ventas anuales, medido en unidades impositivas UIT (1 UIT = S/. 3850, aproximadamente US\$ 1135, al tipo de cambio: S/3.39= 1US\$). Según esta nueva norma: ME= hasta US\$ 202,500 (o 150 UIT), PE= de US\$202,501 a US\$2,295,000 (o de 150 a 1700 UIT), MED= de US\$2,295,001 a US\$3,105,000 (o de 1700 a 2300 UIT), y GE= mayor a US\$3,105,000 (o más de 2300 UIT).

**Gráfico 1**  
**Empresas formales según estrato empresarial. Heterogeneidad de ME**  
*(En porcentajes)*



Fuente: PRODUCE (2016), pp. 116-117, basado en SUNAT, Registro Único de Contribuyentes. Elaboración propia.

Como el Cuadro 2 y el Gráfico 1 muestran, 95% de las empresas formales son ME, 4% son PE y casi 0.5% son GE, en tanto que las MED son prácticamente inexistentes. Además las MIPYME en conjunto dan cuenta del 99.5% de las empresas formales de la economía peruana. De otro lado, la información disponible destaca la alta heterogeneidad aun entre las ME formales, lo que puede estar asociado a diferentes niveles de productividad y posibilidades de crecimiento empresarial.<sup>5</sup> Al respecto, Produce (2015: 115-116) reliva la “...amplia y persistente heterogeneidad entre sectores..., (y) los sectores menos productivos son los que ocupan una fracción mayor de la fuerza laboral”. Esta estructura empresarial parece haber cambiado poco desde hace décadas, y puede estar limitando las posibles articulaciones con la gran empresas, como sostiene Villarán (2000: 4) al observar: “...las dificultades que encuentran las instituciones de promoción con la estructura empresarial peruana, al constatar la existencia de muchas microempresas, pero pocas pequeñas y medianas como clientes actuales y potenciales”.

## B. Requerimientos de servicios financieros

Sobre los requerimientos financieros del universo de las MIPYME, es poco lo que se conoce empíricamente. Es evidente, sin embargo, que la mayoría de ellas, en especial las MIPYME informales, no cuenta con acceso garantizado al sistema financiero, a productos financieros adecuados. En términos conceptuales, dos aspectos importantes de la demanda financiera de las empresas son: a. que la actividad empresarial –a corto o largo plazo- demande más financiamiento que el usual, y b. que los recursos propios sean insuficientes. Es muy probable que las MIPYME (en

<sup>5</sup> El cambio de criterio para definir a las ME, PE y MED, pasando de número de trabajadores a valor de ventas parece haber ampliado el número de empresas al incluir como PE y MED con más de 50 e incluso más de 200 trabajadores. La focalización de políticas públicas y financieras para MIPYME alcanzan a todas las empresas bajo la nueva definición.

especial las ME) requieran financiamiento aun para sus actividades de corto plazo, y que sus recursos propios sean insuficientes. En la medida que el acceso a recursos financieros formales sea limitado, esta demanda parece haber sido satisfecha rápidamente por canales informales de financiamiento.

La información estadística disponible reporta la respuesta negativa persistente de las MIPYMES sobre sus requerimientos de servicios financieros<sup>6</sup>. En 2012, menos del 50% de conductores de MYPE había llenado alguna solicitud de préstamos en el sistema financiero regulado (INEI 2013: 58). Un estudio más detallado sobre MYPEs y su demanda financiera (León et. al. 2016) concluye que:

- Existen importantes diferencias entre las MYPE en cuanto a sus requerimientos por servicios financieros,
- Uno de cada dos MyPE declara no requerir servicios financieros formales,
- Las PE tienen mayor probabilidad de obtener un crédito formal, que las ME,
- Diferencias en la demanda financiera entre MYPE están asociadas al tipo de conductor, la productividad y localización de su empresa,
- Proporcionalmente hay más ME que PYME sin financiamiento formal,
- ME de servicios tienen menor probabilidad de acceder al crédito solicitado,
- PE en manufactura son las que más requieren y tienen mayor probabilidad de acceso a crédito,
- MYPE de servicios personales parecen tener menor demanda financiera, su acceso es el menor, asociado a la volatilidad de sus ingresos, lo que puede inducirlas a un proceso de autoselección para no demandar porque se saben que “no son” sujetas de crédito.
- Una variable importante en el acceso financiero es la educación financiera.

En síntesis, las MIPYME muestran significativas diferencias económicas, que condicionan también su acceso a servicios financieros y de asistencia técnica, más allá de sus diferentes requerimientos (magnitud, tipos de productos financieros, instituciones adecuadas, instrumentos de política pública, etc.). Una discusión más detallada sobre las MIPYMEs que acceden a los servicios de instituciones reguladas, es incluida en la sección siguiente.

---

<sup>6</sup> La pregunta usual es si “solicitó un crédito en alguna institución financiera”, y si dice que no, se le pregunta por qué no lo hizo, ante lo cual la respuesta usual es “porque no lo necesito”.

---

*Versión en edición gráfica*

## II. Sistema financiero Peruano – una breve presentación

### A. Presentación general

En el Perú, el actual sistema financiero regulado ofrece múltiples servicios financieros, tanto a los distintos tipos de empresas como a otras unidades económicas, a través de instituciones financieras reguladas, privadas (en su mayoría) y públicas. Dado el objeto del presente estudio, esta sección y la siguiente están referidas a la oferta financiera disponible para las MIPYME peruanas. Esta sección describe la parte del sistema financiero que está regulada por la Superintendencia de Banca, Seguros y Fondos de pensiones (SBS), y que incluye principalmente a intermediarios financieros privados. En la sección siguiente analizamos a las instituciones financieras públicas, que conforman la banca de desarrollo en el Perú y operan bajo otras reglas de supervisión.

Los intermediarios financieros regulados y supervisados por la SBS son instituciones de primer piso, es decir que trabajan directamente con el público. Al 2015, estas instituciones financieras reguladas incluyen<sup>7</sup> a 17 bancos comerciales (BC), 12 empresas financieras (EF), 11 cajas municipales (CMAC, de propiedad municipal de regiones del país), 1 Caja Metropolitana de Lima (de propiedad de la Municipalidad de Lima), 6 cajas rurales (CR), y 9 Entidades de Desarrollo a las Pyme - Edpyme (ED). Además, existen múltiples cooperativas de ahorro y crédito (CAC) que legalmente están reguladas por la SBS, aunque la supervisión de las mismas es atributo legal de su Federación (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito- Fenacrep).<sup>8</sup>

Estas instituciones reguladas son parte de la oferta financiera que provee múltiples servicios financieros a diversos clientes. En este contexto, las heterogéneas MIPYMEs son atendidas por estas instituciones, con diferente énfasis, volumen de transacciones, productos financieros, requerimientos, costos, localización, etc.

<sup>7</sup> [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe) con datos a Diciembre 2016.

<sup>8</sup> Véase Decreto Ley No. 26091 “Normas relativas a las Cooperativas o Centrales Cooperativas de Ahorro y Crédito”. También véase [www.fenacrep.org](http://www.fenacrep.org)

Las finanzas no reguladas son tan o más importantes en el Perú, como en otros países en desarrollo, sean éstas formales o no. Un tipo de estos canales de finanzas no reguladas lo constituyen las Organizaciones No Gubernamentales (ONG), que operan a lo largo del país, que otorgan importantes flujos de crédito, principalmente de microcrédito, financiados por organismos privados usualmente internacionales. En tanto que las ONG no movilizan depósitos del público, no están sujetas a regulación ni supervisión de la SBS. Las principales ONG (financieras pertenecen a la red COPEME (Consortio de la Pequeña y la Microempresa), a la que reportan información financiera similar a la que brindan instituciones reguladas; ello permite conocer en gran medida la escala de sus operaciones crediticias.<sup>9</sup>

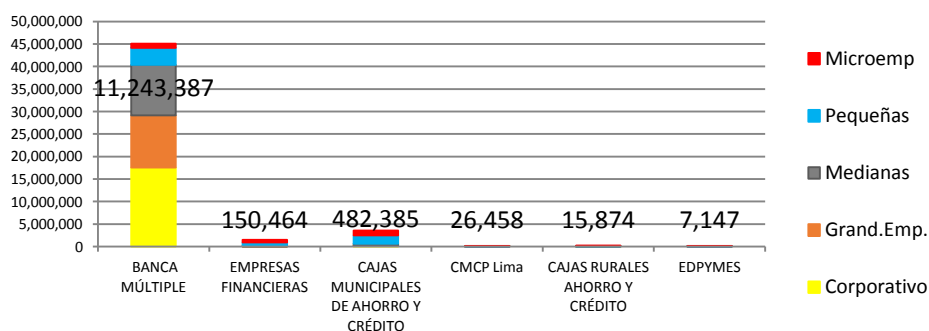
Junto a las formas de oferta financiera ya presentadas, en el Perú también existe una amplia variedad de canales informales de financiamiento, tanto para MIPYME como para otros clientes. Estos canales incluyen a parientes y amigos, asociaciones rotativas de ahorro y crédito, proveedores y comerciantes mayoristas, prestamistas informales, entre otros. Aunque la información empírica representativa, sobre esta parte de la realidad es prácticamente nula, su histórica persistencia y notoria presencia en diversos mercados, dan cuenta de su importancia para las MIPYMEs, en especial para aquellas que realizan operaciones de baja escala y enfrentan altos costos de transacción en el sector financiero regulado.

## B. Instituciones, productos, innovación

Existe gran heterogeneidad entre los intermediarios financieros regulados en operación. Como muestra el Gráfico 2, alrededor del 90% de préstamos del sistema financiero regulado es administrado por la banca comercial o múltiple; con menos del 5% del portafolio total le siguen las CMAC y las EF; las demás instituciones tienen en conjunto participación mínima. Además, en conjunto los créditos vigentes constituyen más del 90% del portafolio total del sistema; entre las PE y MED, los créditos refinanciados y atrasados sobrepasan el 10%.

El Gráfico 2 también informa sobre la importancia de los préstamos a MIPYME en el sistema financiero; en 2016, estas empresas obtienen en conjunto 40% del portafolio vigente colocado por el sistema (ME: 5.1%, PE: 12.5% y MED: 22.7%).

**Gráfico 2**  
**Instituciones Financieras y Clientes según Créditos, 2016**  
(En miles de dólares)

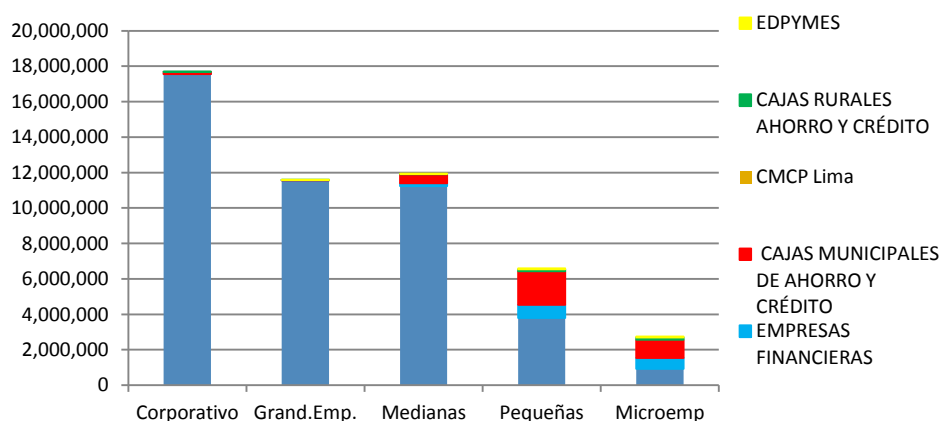


Fuente: SBS. Elaboración propia.

<sup>9</sup> [http://www.copeme.org.pe/about\\_s.html](http://www.copeme.org.pe/about_s.html)

El Gráfico 3 relievra la importancia de las IF al otorgar préstamos para las MIPYME, siendo la banca comercial la principal proveedora (para PE y MED), seguida de las CMAC y las EF (para MYPE).

**Gráfico 3**  
**Cartera de Crédito según tipo de Cliente e Institución Financiera, 2016**  
(En miles de dólares)



Fuente: SBS. Elaboración propia.

Una descripción detallada de los productos financieros que brindan las instituciones financieras muestra que la oferta de productos es altamente diversificada. Específicamente sobre los productos crediticios, el Cuadro 3 refleja la importancia relativa de sus productos tarjeta de crédito, descuentos, préstamos, factoring, arrendamiento financiero y leaseback, comercio exterior y otros productos financieros, por tipo de institución financiera según tipo de cliente. Es remarcable destacar que la banca comercial tiene la oferta crediticia más diversificada, brindando todos los productos crediticios a sus distintos clientes, siendo el préstamo directo más importante, seguido de lejos por arrendamiento financiero y leaseback. Las demás instituciones financieras, que muestran alta especialización en créditos a PYME, brindan principalmente préstamos directos, siendo mayores las proporciones entre las EF y las CMAC. Otros productos financieros ofrecidos desde las instituciones reguladas (excepto Edpyme) incluyen diversos tipos de depósitos (ahorros, depósitos a plazo, etc.), así como esquemas varios de seguros.

**Cuadro 3**  
**Productos Crediticios (%) según Tipo de Institución Financiera, 2016**  
(En porcentajes)

Concepto	BANCA MÚLTIPLE	EMPRESAS FINANCIERAS	CAJAS MUNICIP. DE AHORRO Y CRED.	CM LimaMetrop	CAJAS RURALES	EDPYMEs
<b>Créditos corporativos</b>	<b>24.63</b>	<b>0.14</b>	<b>2.49</b>	<b>0.16</b>	<b>0.31</b>	-
Tarjetas de crédito	0.00	-	-	-	-	-
Descuentos	0.60	-	-	-	-	-
Préstamos	13.62	0.14	2.49	0.16	0.31	-
Factoring	1.38	-	-	-	-	-
Arr.fin. y Leaseback	3.50	-	-	-	-	-
Comercio exterior	3.44	-	-	-	-	-
Otros	2.07	-	-	-	-	-

<b>Créditos a grandes empresas</b>	<b>16.50</b>	<b>0.21</b>	<b>0.17</b>	<b>0.82</b>	<b>0.16</b>	<b>0.02</b>
Tarjetas de crédito	0.01	-	-	-	-	-
Descuentos	0.98	-	-	-	-	-
Préstamos	9.24	0.17	0.17	0.82	0.16	0.02
Factoring	0.25	-	-	-	-	-
Arr.fin. y Leaseback	3.01	0.03	-	-	-	-
Comercio exterior	2.75	-	-	-	-	-
Otros	0.27	-	-	-	-	-
<b>Créditos a medianas empresas</b>	<b>17.31</b>	<b>5.19</b>	<b>10.60</b>	<b>28.86</b>	<b>4.97</b>	<b>1.58</b>
Tarjetas de crédito	0.40	0.03	-	-	-	-
Descuentos	0.66	-	-	0.62	0.08	-
Préstamos	11.88	2.48	10.27	7.99	4.90	1.58
Factoring	0.05	-	-	-	-	-
Arr.fin. y Leaseback	2.58	1.02	0.04	20.11	-	-
Comercio exterior	0.92	-	-	-	-	-
Otros	0.83	1.67	0.29	0.14	-	-
<b>Créditos pequeñas empresas</b>	<b>6.01</b>	<b>26.83</b>	<b>40.54</b>	<b>21.86</b>	<b>33.38</b>	<b>15.33</b>
Tarjetas de crédito	1.17	0.00	-	-	-	-
Descuentos	0.03	-	-	-	-	-
Préstamos	4.45	26.77	40.49	20.79	-	-
Factoring	0.00	-	-	-	-	-
Arr.fin. y Leaseback	0.30	0.05	0.02	1.06	-	-
Comercio exterior	0.02	-	-	-	-	-
Otros	0.03	0.00	0.04	-	-	-
<b>Créditos a microempresas</b>	<b>1.36</b>	<b>21.18</b>	<b>21.31</b>	<b>12.12</b>	<b>40.38</b>	<b>11.29</b>
Tarjetas de crédito	0.07	0.00	-	-	-	-
Descuentos	0.00	-	-	-	-	-
Préstamos	1.26	21.18	21.30	12.08	-	11.29
Factoring	0.00	-	-	-	-	-
Arr.fin. y Leaseback	0.02	0.00	0.00	0.03	-	-
Comercio exterior	0.00	-	-	-	-	-
Otros	0.01	0.00	0.01	-	-	-
<b>Créditos de consumo</b>	<b>17.83</b>	<b>44.78</b>	<b>18.08</b>	<b>34.29</b>	<b>20.23</b>	<b>61.82</b>
<b>Créditos hipotecarios para vivienda</b>	<b>16.36</b>	<b>1.68</b>	<b>6.83</b>	<b>1.9</b>	<b>0.01</b>	<b>0.01</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Total Crédito Directo</b> (En miles de dólares)	<b>71,324,676</b>	<b>3,043,928</b>	<b>5,089,594</b>	<b>115,284</b>	<b>322,470</b>	<b>492,329</b>

Fuente: SBS. Elaboración propia.

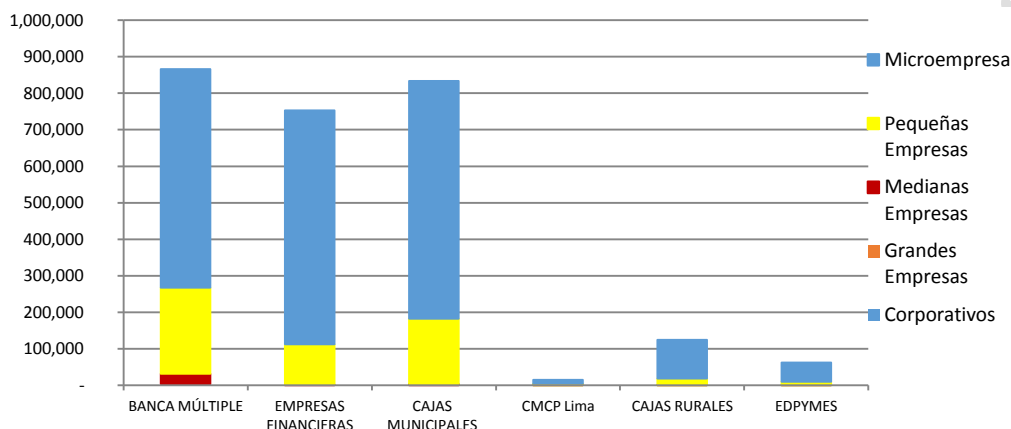
Si bien el crédito ha sido el producto financiero por excelencia entre las MIPYME, también han sido importantes los depósitos. De otro lado, en mucho menor medida y desde hace varios años, las instituciones financieras han promovido el leasing productivo. En especial los bancos comerciales han promovido este producto entre las PYME dedicadas a la manufactura, la actividad inmobiliaria y transportes, almacenes y comunicaciones. Similar ha sido el caso del factoring, con lento crecimiento entre las PYME.



### C. Clientes: consumidores y empresas

La distribución según número de clientes muestra evidentemente un gran número de ME en todas las instituciones financieras, tal como lo evidencia el Gráfico 4. Ello es cierto aun en las instituciones de mayor tamaño del sistema financiero, como la banca, las EF y las CMAC.

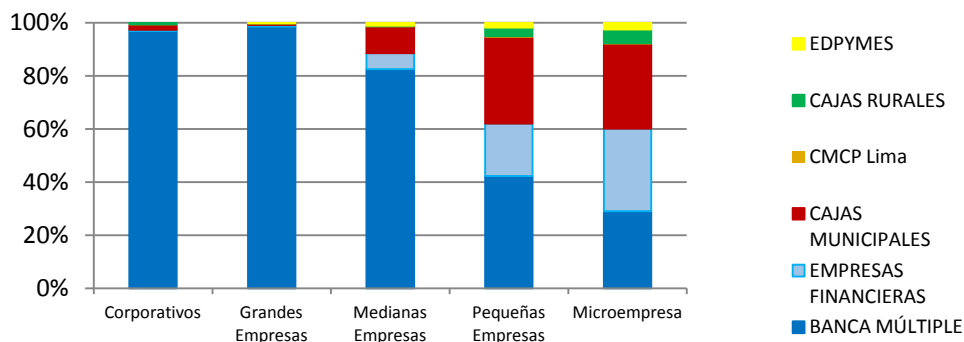
**Gráfico 4**  
**Tipo y Número de deudores por Institución Financiera, 2016**  
(En número de deudores)



Fuente: SBS. Elaboración propia.

De otro lado, el Gráfico 5 reafirma la importancia de la banca comercial, también según el número de préstamos, para todo tipo de préstamo y de deudor: más del 90% de los créditos corporativos y de grandes empresas, casi el 80% de créditos a MED, 40% de préstamos a PE y 30% a ME son otorgados por la banca. De otro lado, el Gráfico 5 también relievra la importancia de las EF y las CMAC, en especial por el número de créditos otorgados a PE y ME.

**Gráfico 5**  
**Número de deudores entre Instituciones Financieras, 2016**  
(En número de deudores)



Fuente: SBS. Elaboración propia.

## D. Sector financiero e inclusión financiera actual

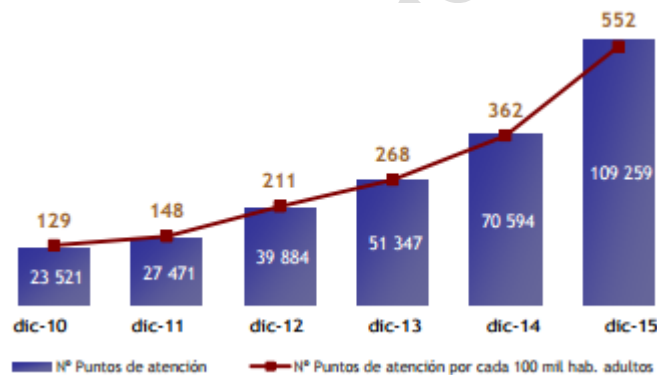
Algunos indicadores de la evolución de la inclusión financiera son presentados en esta parte, como contexto previo a la implementación de la estrategia peruana de inclusión financiera, que se presenta más adelante.

Un indicador o rasgo destacado en años recientes es que las entidades con mayor provisión de crédito a MIPYME son las CMAC, las EF y los bancos (ver sección 3). Podemos añadir que a fines de 2015, las instituciones con mayor participación en el sistema financiero, por número y por volumen de crédito, fueron la banca comercial, seguidas de lejos por las CMAC y las EF, además de las entidades de la banca de desarrollo.

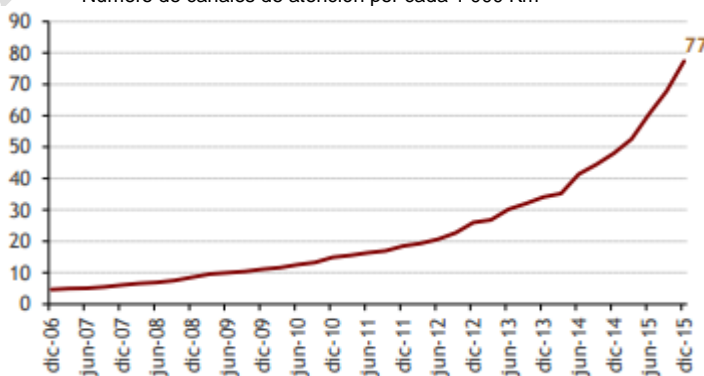
Un indicador importante del alcance del sistema financiero son los puntos de atención para transacciones crediticias. Estos puntos han aumentado notablemente entre 2010 y 2015, siendo estos incrementos observados en términos absolutos y en términos per cápita (por cada 100,000 habitantes adultos). en el Gráfico 6. Y en términos regionales, los puntos de atención por cada 1,000 Km<sup>2</sup> también se han incrementado en la década reciente.

**Gráfico 6**  
Número de puntos de atención per cápita y por cada 1000 km<sup>2</sup>

Número de puntos de atención y número de puntos de atención por cada 100 mil habitantes adultos



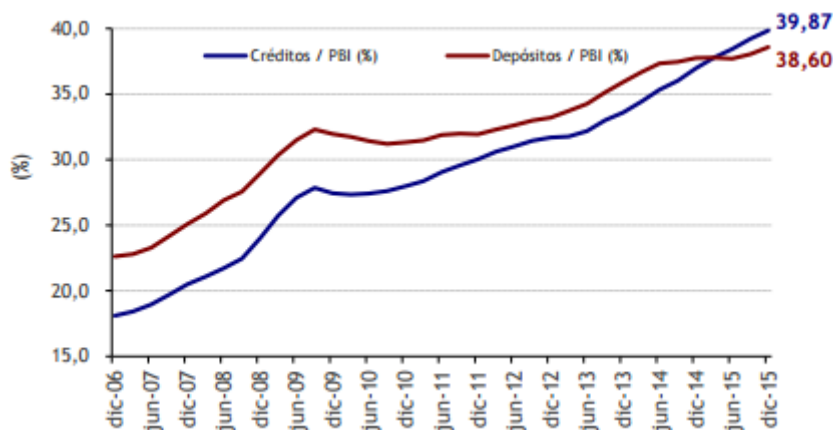
Número de canales de atención por cada 1 000 Km<sup>2</sup>



Fuente: SBS.

Con respecto a la profundidad financiera, el Gráfico 7 refleja los créditos y depósitos del sistema financiero como porcentaje del PBI. Entre 2006 y 2015, tanto la proporción de créditos a PBI como de depósitos a PBI son similares (39,87%) y depósitos (38,6%), habiendo crecido lentamente y depósitos

**Gráfico 7**  
**Créditos y depósitos del sistema financiero**  
(En porcentaje del PBI)



Fuente: SBS.

## E. Regulación y sistema financiero

Las funciones de regulación y supervisión de los intermediarios financieros se encuentran en manos de la Superintendencia de Banca, Seguros y Asociaciones de Fondos de Pensiones (SBS). En términos institucionales ha experimentado cambios a lo largo de su historia, acordes a los cambios en la economía peruana y sus gobiernos. A inicios de los 1990s, las reformas financieras disolvieron la banca de fomento, redefinió las funciones de COFIDE, e impulsaron la creación de Cajas rurales de ahorro y crédito, y del Sistema privado de pensiones. La nueva Ley de Instituciones bancarias, financieras y de seguros (DL637-1991) y su reformulación (DL770-1993) incorporan recomendaciones del Comité de Basilea, introduciendo los principios de regulación y supervisión prudencial, y su aplicación para definir límites operativos de patrimonio efectivo, crédito ponderado por riesgo y otros aspectos de las instituciones financieras. Posteriores reformas de 1996, 1998, 2000 (DL27328) y otras recientes sobre el accionar de la SBS amplían sus funciones supervisión (incluidas las administradoras privadas de fondos de pensiones) y fortalecen su rol como regulador del sistema financiero. Estas normas fortalecen la aplicación de las recomendaciones del Acuerdo de Basilea para administrar los riesgos en el mercado financiero peruano.

Respecto a las actividades financieras de las MIPYME, la SBS aplica los mismos principios de regulación prudencial a las diversas instituciones financieras, independientemente de sus clientes. Sobre los productos financieros para MIPYME ofrecidos desde el sistema financiero, la SBS define los créditos según el valor de endeudamiento del cliente en el sistema financiero:

- Crédito a MED: a personas naturales o jurídicas que se endeudan por más de S/. 300, 000 (alrededor de US\$90,000) y tienen ventas anuales menores a S/.20,000 (alrededor de US\$6,000),

- Crédito a PE: a personas naturales o jurídicas con endeudamiento entre S/.20,000 (alrededor de US\$6,000) y S/.300,000 (alrededor de US\$90,000),
- Crédito a ME: a personas naturales o jurídicas con endeudamiento menor a S/. 20,000 (alrededor de US\$).

*Versión en edición gráfica*

### III. La Banca de Desarrollo y las finanzas para MIPYME en el Perú

Frente al contexto anteriormente descrito del sistema financiero peruano, compuesto predominantemente por instituciones financieras privadas, esta sección describe detalladamente la importancia actual de la banca de desarrollo estatal para las unidades en estudios, las MIPYME.

#### A. Breve referencia

En un esfuerzo comparativo de la importancia relativa de la banca de desarrollo respecto del sistema financiero en el Perú, el Cuadro 4 muestra el valor de activos y del portafolio de créditos correspondientes. La banca de desarrollo está constituida por: la Corporación Financiera de Desarrollo- COFIDE, el Banco Agropecuario- Agrobanco, y el Banco de la Nación (y también Mivivienda).

**Cuadro 4**  
**Banca de Desarrollo y Sistema Financiero, 2016**  
(En miles de dólares)

	<b>Año de creación</b>	<b>Créditos directos (miles US\$)</b>	<b>Creditos MIPYME (miles US\$)</b>	<b>Total de activos (miles US\$)</b>
COFIDE*	1971	2,410,500	1,311,818	4,104,615
AGROBANCO	2001	509,313	468,038	720,771
BCO NACION	1966	1,323,020	****	7,843,998
<b>TOTAL BCA DES1 **</b>		<b>4,242,833</b>	<b>1,779,855</b>	<b>12,669,385</b>
CMAC	1982	5,089,594	3,687,015	6,341,473
CMCLIMA	1947	133,629	72,436	155,669
<b>TOTAL BCA DES2***</b>		<b>5,223,223</b>	<b>3,759,451</b>	<b>6,497,142</b>

<b>TOT SIST FINANC</b>	80,388,280	23,375,004	118,755,031
<b>TOTAL SIST FIN AMP</b>	89,854,337	28,914,310	137,921,558

Fuente: SBS, Cofide, Agrobanco y Banco de la Nación.

Elaboración propia.

\* Datos de COFIDE para 2015

\*\* Excluido Mivienda, banco de desarrollo con préstamos diversos para vivienda.

\*\*\* Definido aquí para las CMAC y la CMCLima, todas de propiedad municipal.

\*\*\*\* Banco de la Nación no tiene programas directos de préstamos para MIPYME.

De estas instituciones de la banca de desarrollo, sólo COFIDE (banco estatal de segundo piso) y Agrobanco proveen servicios financieros a las MIPYMEs, en tanto que el Banco de la Nación lo hace indirectamente. En estas instituciones, las funciones, servicios, clientes a atender, etc., están delimitadas por mandatos institucionales específicos. En tanto, su actividad empresarial y su gestión económica-financiera son supervisadas por el gobierno central, a través del Fondo nacional de financiamiento de la actividad empresarial del Estado FONAFE.

Como el Cuadro 4 muestra, COFIDE es la institución de la banca de desarrollo con mayor portafolio destinado a los MIPYME, y en general a las empresas, como detallamos más adelante. Agrobanco también tiene una parte importante de su portafolio orientado a las MIPYME. Si adoptamos una definición complementaria de banca de desarrollo para incluir a otras instituciones reguladas que son de propiedad municipal, fuera o dentro de la ciudad de Lima, podemos considerar a las CMAC y a la CMCLima. Es destacable que los activos y portafolio de crédito –total y para MIPYME- son significativos, grandes, en el mercado. Una observación adicional que se desprende del Cuadro 4 es que en el Perú, la banca de desarrollo, sea en una definición más estricta o más laxa, es pequeña dentro del sistema financiero total, sea en términos de activos, de préstamos totales, o de préstamos para MIPYMEs. Este es un rasgo predominante de la economía peruana, que puede contrastar con la experiencia de la banca de desarrollo y su importancia para las MIPYME en otros países de América Latina.

## B. Instituciones, productos y clientes

Por la composición de la banca de desarrollo que brinda servicios financieros a las MIPYME, en esta sección presentamos información detallada de (b.1) COFIDE, (b.2) Agrobanco, (b.3) Banco de la Nación. Además, con una definición ampliada, en esta sección también incorporamos brevemente, información sobre las (b.4) CMAC y la (b.5) CMCLima.

### 1. COFIDE

#### a) Breve historia

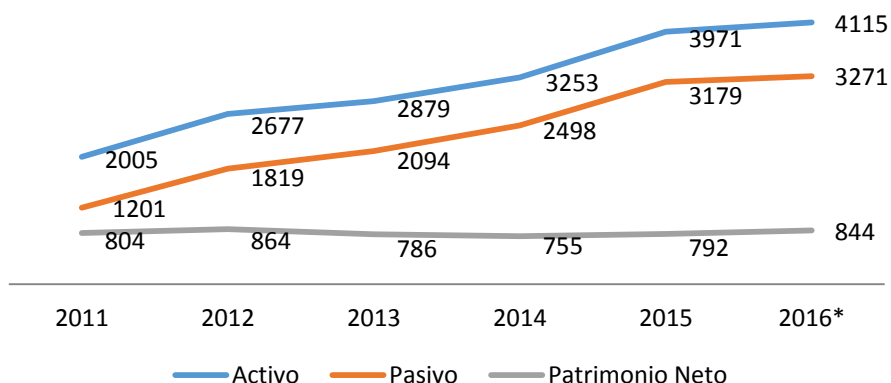
La Corporación Financiera de Desarrollo SA (COFIDE) es una institución financiera estatal, que fue creada a inicios de los años 1970 para que el Estado atendiera los requerimientos financieros de diversas empresas. Con las reformas implementadas en la economía peruana desde los años 1990s, COFIDE se desempeña como un banco de segundo piso desde el año 1992, brindando servicios financieros a instituciones –públicas o privadas- de primer piso, para atender en última instancia los requerimientos financieros de empresas o clientes específicos. Según su estatuto, COFIDE es una empresa mixta, con participación de terceros; actualmente la participación accionaria del Estado peruano es de 98%, lo que le garantiza el control de la institución (Trivelli y Venero 2007, p.1).

Según su estatuto, el objetivo de COFIDE es “contribuir al desarrollo integral del país, mediante la captación de fondos e intermediación financiera para la promoción y financiamiento de inversiones productivas y de infraestructura pública y privada a nivel nacional” (COFIDE:2016, pp. 3). Recientemente Confide ha declarado su interés de generar desarrollo de una manera sostenible, con responsabilidad social, y para preservar el medioambiente (COFIDE: 2017).

## b) Productos e indicadores financieros

De acuerdo a la información disponible de los estados financieros de la institución, Cofide ha crecido sostenidamente a los largo de la presente década. Como muestra el Gráfico 8, el valor de activos de la institución prácticamente se ha duplicado en los últimos cinco años, en tanto que el valor de los pasivos ha crecido aún más. Es decir, el valor del patrimonio se ha mantenido prácticamente igual en estos años. En años recientes, la mayor parte de los activos de COFIDE lo constituyen sus colocaciones.

**Gráfico 8**  
**Cofide - Estructura del Balance General**  
(En millones de dólares)



Fuente: Balance General de COFIDE – varios años. Elaboración propia.

En años recientes, COFIDE orienta sus productos y servicios a la inversión productiva de infraestructura y de medio ambiente, al apoyo a la MYPE y el proceso inclusión financiera. En tanto banco de segundo piso, COFIDE viene brindando múltiples servicios financieros y empresariales a MIPYME formales. Estos productos incluyen:

- Financiamiento de infraestructura,
- Financiamiento para el medio ambiente,
- Servicios fiduciarios,
- Servicios financieros, los mismos que incluyen: programas de reestructuración financiera, asesoría financiera y comisión de confianza,
- Financiamiento a las MIPYME,
- Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial – PRIDER. Este programa, implementado desde hace más de una década con reformulaciones, ha destacado por su impulso a las

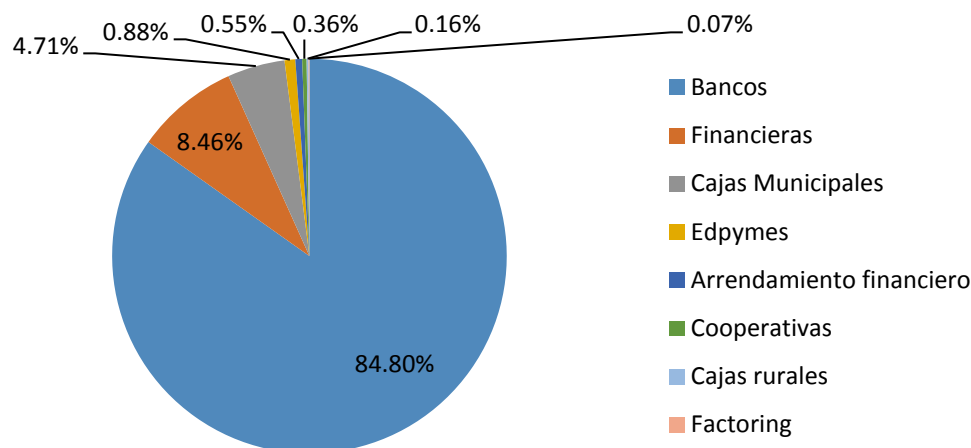
asociaciones crediticias locales (e.g., uniones de crédito y ahorro, UNICAs), implementadas en áreas rurales del Perú,

- Centro de Desarrollo Empresarial, en el cual se dan servicios de consultorios, charlas y un programa del Emprendedor peruano,

Al 2016, casi 97% de los créditos otorgados por Cofide fueron en tanto banco de segundo piso; es decir, si bien coloca directamente, esta actividad es mínima.

De su cartera de segundo piso, Cofide coloca US\$8 de cada \$10 de sus colocaciones a través de la banca, tal como lo muestra el Gráfico 9. Las otras instituciones de primer piso que canalizan los recursos de Cofide son las EF, seguidas por las CMAC.

**Gráfico 9**  
**Cofide - Cartera de Créditos de Segundo piso, por tipo de IF (2015)**  
(En porcentajes)



Fuente: FONAFE. Elaboración propia

### c) Clientes

¿A quiénes debe atender Cofide? Dado su mandato en tanto banco de desarrollo del Estado peruano, Cofide tiene líneas de crédito que cubren diversos sectores de la economía, así como diferentes escalas de clientes, desde la microempresa hasta la gran empresa (Cofide 2016,p.3).

Las MIPYME tienen participación significativa en los siguientes productos financieros de Cofide:

- Fideicomiso FONDEMI- Fondo de Desarrollo para la Microempresa, iniciado en 2002, establecido entre Cofide y Produce, teniendo como objetivo “brindar servicios financieros crediticios a través de las instituciones financieras intermediarias (especializadas en ME y PE), sean supervisadas o que se encuentren en proceso de autorregulación o se acojan a sistemas de autorregulación existentes” (Cofide 2017: 3). Actualmente Cofide canaliza recursos financieros a través de 4 EF, 1 Edpyme, 4 CMAC, 3 CRAC, 4 ONG y 2 Cooperativas de ahorro y crédito. El monto de colocaciones en el 2016 ascendió a casi US\$10 millones, que permitieron más de 14 mil préstamos para más de 12 mil PE y ME.



- PRIDER – Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural, programa motivado por la alta proporción de la población rural pobre en la sierra rural y la selva rural peruana, con distritos sin presencia del sistema financiero. El Prider incluye dos productos: a. Alfabetización financiera, y b. Desarrollo productivo articulado, y auspicia la creación – por etapas- de Uniones de crédito y ahorro- Unicas, que permitan la autogestión de los servicios de ahorro y crédito a sus socios. Cofide apoya con recursos financieros iniciales, para fines productivos, que serán apalancados colectivamente. El total de colocaciones actuales asciende a casi US\$35,000 millones en más de 150 mil préstamos vigentes. Actualmente hay más de 1200 Unicas creadas, de las cuales Cofide monitorea más de 400 ubicadas en Ayacucho, Cajamarca, Ica y Puno; la expectativa es que se gradúen y entren al sistema financiero formal.
- Producto financiero estandarizado - PFE: Cofide estructura este producto financiero, con el objetivo de atender a algunas empresas con limitado acceso a recursos financieros para compra de insumos. Cofide organiza este PFE como una cadena que vincula a un articulador con un conjunto de productores, un comprador, un asistente técnico y proveedores de insumos, además de una entidad financiera de primer piso (Trivelli:2007, p. 3). Cofide proporciona los recursos financieros a través de alguna institución financiera formal de primer piso (bancos, CMAC, CRAC, EDPYME),
- Programa de financiamiento y garantía para el sector forestal: programa relativamente nuevo, que declara que financia a intermediarios financieros para que presten a MIPYME que operan en el sector forestal, con productos crediticios adecuados. Este producto tiene potencial para contrarrestar problemas de contaminación, degradación de tierras y deforestación, y construir viviendas sociales. El mecanismo es brindar certificados de garantía y financiamiento para que se instalen plantaciones forestales. A este programa de Cofide están adheridos Agrobanco, y dos bancos comerciales (BBVA y BCP).

## 2. Agrobanco

### a) Breve historia

El Banco Agropecuario – Agrobanco, fue creado a fines del 2001 (Ley 27603), y relanzado en el 2007 (Ley 29064), estableciendo sus actuales normas de funcionamiento. Agrobanco se define como el principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agropecuario y de sus actividades agrícola, ganadera, forestal, acuícola, agroindustrial, y los procesos de transformación, comercialización y exportación de productos naturales y derivados de dichas actividades.

Jurídicamente, AGROBANCO es una persona jurídica de derecho privado, de capital mixto, sujeta al régimen de la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros; de la Ley General de Sociedades, y de las disposiciones de su Ley de Relanzamiento (Agrobanco2017).

### b) Productos e indicadores financieros

Como se presentó en el Cuadro 4, Agrobanco tiene una cartera actual de activos superior a US\$700 millones, siendo sus colocaciones el componente más importante. Aunque con información disponible limitada, podemos inferir que el nivel total de activos de Agrobanco se ha mantenido similar entre 2015 y 2016.

Sobre los servicios financieros que brinda Agrobanco, es conveniente tener en consideración lo siguiente: según la Ley General (No. 26702) del sistema financiero y del sistema de seguros y

orgánica de la SBS, Agrobanco está permitido para realizar todas las actividades financieras de cualquier banco. Sin embargo, en la práctica Agrobanco no está movilizandando depósitos, si no que sus recursos provienen de recursos públicos, asignados a través del Ministerio de Agricultura y de otros pliegos. Es decir, Agrobanco sólo coloca créditos, y lo hace casi enteramente en base a recursos del Tesoro público, contrario a las demás instituciones financieras del sector financiero.

Sobre los servicios crediticios que brinda Agrobanco, el Cuadro 5 resume bien estos productos diversos, todos orientados a la actividad agrícola y pecuaria, para gastos productivos e inversión.

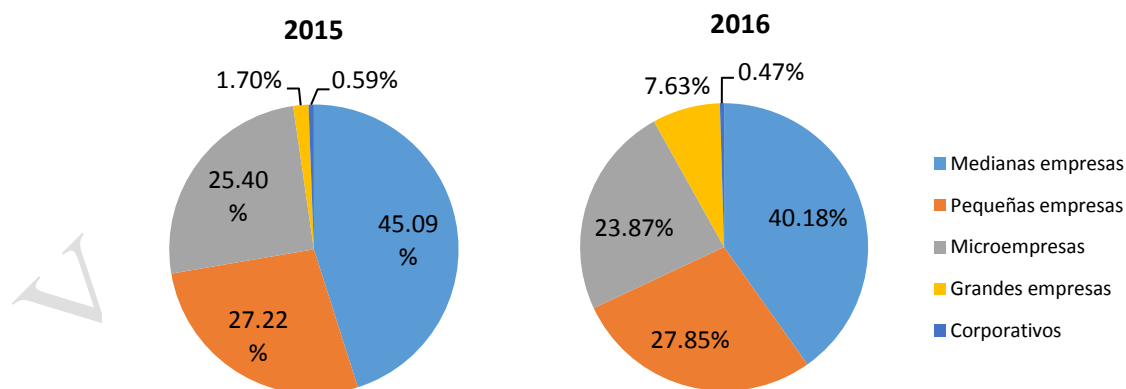
**Cuadro 5**  
**Agrobanco: Servicios crediticios que brinda**

Servicios de Agrobanco			
Crédito Agrícola	Crédito PFI	Creditierra	Crédito agroequipo
Crédito Solidario	Profundización financiera	Diversificación de cultivos	Agromaquinaria
Cadena Productiva	Crédito Rapiequipo	Crédito agroinsumos	Crédito forestal
Crédito Pecuario	Credifinka	Compra de deuda	Programa Algodón

Fuente: Agrobanco. Elaboración propia

En términos del volumen de crédito por tipo de crédito, su distribución muestra que la mayor parte de la cartera ha sido destinada a MIPYME, y que esta disposición hacia estos clientes ha sido la misma en 2015 y 2016. Así lo muestra el Gráfico 10.

**Gráfico 10**  
**Agrobanco: Crédito directo por tipo de crédito, 2015 y 2016**  
(En porcentajes)



Fuente: Agrobanco. Elaboración propia.

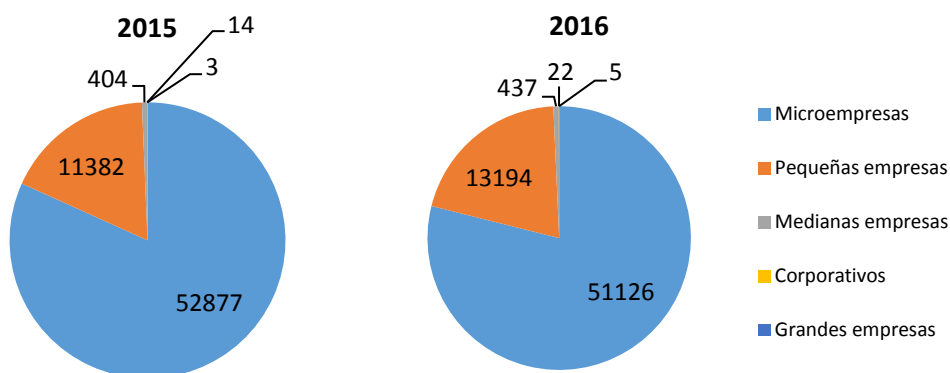
### c) Clientes

Como se dijo antes, Agrobanco cuenta con recursos del Tesoro Público, de las partidas que asignen el Ministerio de Agricultura y otros Pliegos presupuestarios para financiar programas de apoyo con crédito directo a los micro y pequeños productores agropecuarios. Es decir, la ME y la PE agropecuarios son los clientes a los que Agrobanco debe atender prioritariamente.

El gráfico 8 muestra sin embargo que la mayor parte del portafolio crediticio de Agrobanco es destinada a las MED (45% en 2015 y 40% en 2016). En tanto, las PE (27% en ambos años) y las ME (25% en 2015 y 23% en 2016) dan cuenta de sólo la mitad del volumen de colocaciones. Estos resultados han generado severas críticas a la gestión e incluso permanencia de Agrobanco en el sistema financiero. Actualmente el Directorio ha restablecido los lineamientos para el otorgamiento de créditos destinados a los PE y ME productores agropecuarios de las zonas rurales de extrema pobreza (Agrobanco 2017).

Entre los clientes MIPYME según número, han predominado las ME (52 mil en 2015 y 51 mil en 2016), seguidas a gran distancia por las PE (11 mil en 2015 y 13 mil en 2016), tal como lo muestra el Gráfico 11.

**Gráfico 11**  
**Agrobanco: Número de deudores según tipo de crédito, 2015 y 2016**  
 (En número de deudores)



Fuente: SBS. Elaboración propia.

Un producto financiero que Agrobanco está impulsando actualmente es el de Profundización Financiera, modelo crediticio de corto plazo, orientado a pequeños productores agrarios de zonas sin oferta financiera formal, con bajas tasas de interés. Este producto se ha venido ofreciendo en los últimos cinco años, con resultados promisorios y bajas tasas de morosidad. El producto crediticio va acompañado de asistencia técnica. Sus mayores desafíos incluyen los costos de transacción asociados a la lejanía así como la falta de información.

Otro producto impulsado actualmente es el de Educación financiera, financiado en la presente gestión.

### 3. Banco de La Nación

#### a) Breve historia

En 1964, el gobierno peruano decidió crear el Banco de la Nación en reemplazo de la antigua Caja de Depósitos y Consignaciones, encargada de recaudar las principales rentas nacionales.<sup>10</sup> En 1966, por DL16000, el Banco empezó a operar.

Según declara como misión institucional, “el Banco de la Nación brinda servicios a las entidades estatales, promueve la bancarización y la inclusión financiera en beneficio de la ciudadanía, complementando al sector privado, y fomenta el crecimiento descentralizado del país a través de una gestión eficiente y autosostenible” (Banco de la Nación 2017).

Por su naturaleza, el Banco de la Nación administra las subcuentas del Tesoro Público, brinda servicios bancarios al Gobierno central, administra los fondos públicos, e incluso capta tributos, efectúa pagos, así como otras funciones delegadas por el Ministerio de Economía y Finanzas.

#### b) Productos e indicadores financieros

En tanto que es una institución financiera que canaliza los recursos financieros del Gobierno central, sus servicios financieros están delimitados por tales funciones. Así lo muestra el Cuadro 6: los principales servicios del Banco de la Nación incluyen pagos, recaudación, corresponsalías y créditos diversos, todos relacionados con operaciones relacionados con el Gobierno.

**Cuadro 6**  
**Banco de la Nación: Servicios que brinda**

Servicios	
Pagaduría	Pago de cheques, depósitos en cuenta corriente y de ahorros, retiros de ahorro en agencias y ATMs, y operaciones de Compra y Venta de moneda extranjera.
Recaudación	Se ofrece a SUNAT, Poder Judicial, Ministerios y ADUANAS
Giros y Transferencias	
Depósitos Judiciales y Administrativos	
Corresponsalías	Servicio a la Banca Comercial para la atención de sus clientes
Servicios de Créditos Municipales	
Créditos a Organismos del Gobierno Nacional y Entidades	
Servicio de Crédito Multired	
Préstamos IFIS	
Servicio de Operaciones Externas.	

Fuente: Banco de la Nación. Elaboración propia.

Específicamente sobre los servicios crediticios, los créditos indirectos dan cuenta de alrededor del 90% de los préstamos colocados por el Banco de la Nación, y están referidos a aquéllos que otorga la institución en relación con sus actividades propias de su mandato desde el Tesoro público. Esta estructura se ha mantenido prácticamente igual durante la década actual.

<sup>10</sup> <http://fernandobelaundeterry.com.pe/creacion-del-banco-de-la-nacion/>

**Cuadro 7**  
**Banco de la Nación: Créditos por Tipo**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

Tipo de crédito	2011		2014		2015	
	Monto (Mill.US\$)	%	Monto (Mill. US\$)	%	Monto (Mill. US\$)	%
Créditos directos	203	12%	584	20%	344	10%
Créditos indirectos	1532	87%	2362	80%	3149	90%
Créditos al personal	20	1%	21	1%	23	1%
<b>Total</b>	<b>1755</b>	<b>100%</b>	<b>2967</b>	<b>100%</b>	<b>3516</b>	<b>100%</b>

Fuente: FONAFE. Elaboración propia.

### c) Clientes

En línea con su misión, además de brindar servicios a las entidades estatales, el Banco de la Nación también promueve la bancarización y la inclusión financiera, como forma de propiciar el crecimiento descentralizado. Bajo esa perspectiva, el Banco de la Nación ha llevado a cabo ofrece un servicio que en última instancia está orientado a la atención a MIPYME en todo el país, aún donde sólo el Banco de la Nación llega con infraestructura física. Este servicio es el Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYPE), cuya finalidad es brindar recursos financieros a instituciones o entidades especializadas, para que sean destinados exclusivamente al Sector MYPE. Es prácticamente nula la información disponible sobre la evolución de este programa.

De otro lado, considerando la gran ventaja de localización que tiene el Banco de la Nación en todo el país, aun en las zonas más alejadas, la institución ha propuesto el programa de Banca rural móvil, una iniciativa para poder llegar en especial a las zonas rurales más remotas. La propuesta es que a través de una plataforma itinerante que ofrece servicios bancarios bajo dos modalidades: Banca rural móvil terrestre y Banca rural móvil fluvial. En algunas localidades, el Banco de la Nación acude con CMAC, CRAC o Edpymes para facilitar el acceso de los usuarios a los productos crediticios ofrecido.

Este programa, según el Banco de la Nación, tiene como objetivo último compartir su infraestructura con las instituciones financieras reguladas, en localidades donde el banco de la Nación es la Única Oferta Bancaria (UOB), a fin de promover y desarrollar el sostenimiento de las MYPE, incentivando el acceso a servicios financieros formales con tasas de interés de mercado. Para el Banco de la Nación, este programa permite la inclusión financiera de las familias y MIPYME de localidades pequeñas y alejadas, al reducir su exposición a diversas fuentes de riesgo. Sin embargo los resultados aún parecen limitados.

## 4. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

### a) Breve historia

A inicios de los años 1980, el gobierno (Belaunde) se propone promover el desarrollo financiero regional en el interior del Perú, a través de instituciones descentralizadas, alejadas del modelo de la banca de fomento. La creciente presencia de ME y PE urbanas al interior del país hacían notoria una demanda financiera regional insatisfecha. Una conjunción de factores internos (incluida la creatividad local) favorecieron este objetivo. La cooperación alemana se involucró en esta tarea, inspirada en el modelo de las cajas alemanas, proveyendo significativa asistencia técnica. En mayo de 1980 se autorizó la creación de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito - CMAC, de propiedad del municipio en que fueron creadas, que operarían fuera del ámbito de Lima y Callao, como instituciones

financieras descentralizadas, orientadas a la atención de la población sin acceso al sistema financiero formal (FEPCMAC 2017). La mayoría de CMAC surgió en la década de los 1980s, como muestra el Gráfico 12. Posteriores cambios económicos, legales e institucionales llevaron a la salida de la cooperación alemana, y las CMAC han expandido sus operaciones a áreas fuera de sus regiones, incluido Lima Metropolitana.

**Gráfico 12**  
CMAC según años de inicio de sus operaciones



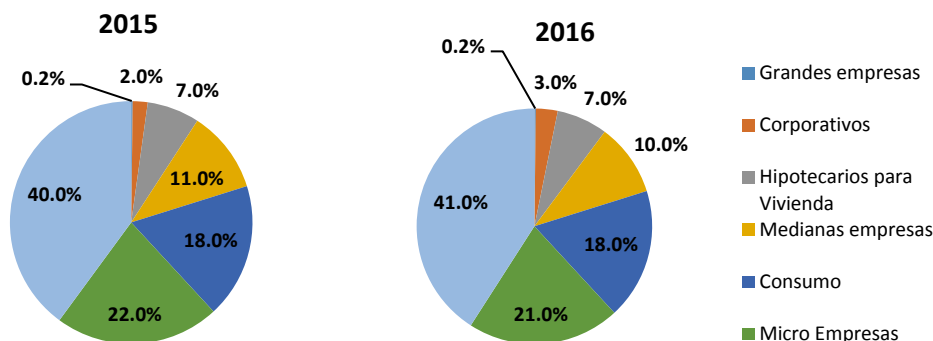
Fuente: Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC).

## b) Productos e indicadores financieros

Actualmente el Sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito está conformado por 11 CMAC, contando con 28,343 puntos de atención, tal como lo reporta la SBS. Todas las CMAC están representadas por su Federación Peruana de Cajas Municipales – FEPCMAC, aunque cada una opera con autonomía. Además, cada CMAC está bajo regulación y supervisión de la SBS, y por tanto forman parte del sistema financiero formal. Así las presentamos ya en la sección anterior; los Gráficos 2 y 3 muestran la importancia de las CMAC en el sistema financiero en general y en específico para las MIPYME. Recientemente las CMAC vienen impulsando el leasing, en especial el leasing inmobiliario, en el norte y centro del país.

En general, como se describió antes, las CMAC constituyen el tipo de institución más importante de oferta financiera formal para las MIPYME, seguidos de cerca por las EF y la banca comercial. Son múltiples los productos financieros que ofrecen las CMAC a sus diversos clientes, incluidos préstamos, depósitos y otros. Como el Cuadro 3 informa, las CMAC destinan la mayor proporción de su cartera de créditos justamente a las ME (21%), PE (41%) y MED (11%), como muestra el Gráfico 13. Así, desde 2011, la mayoría de CMAC (junto a grandes bancos comerciales) han venido ofreciendo el sistema de factoring o factura electrónica.

**Gráfico 13**  
**CMAC - Crédito por tipo de crédito, 2015 y 2016**



Fuente: SBS. Elaboración propia.

En tanto unidades independientes, la diversificación de productos y clientes puede variar entre CMAC, según diversos condicionantes, incluidos región de origen, capital, entre otros. Información detallada (SBS 2017) muestra que algunas de ellas se han especializado en productos y clientes. Al 2016, dos CMAC (Paíta y Santa) destinaban al menos 30% de su portafolio a ME, cinco de ellas destinaban más de 40% a PE (Tacana, Piura, Trujillo, Santa y Cusco), y una de ellas destinaba más de 20% a MED (Piura). Además, es importante destacar que esta alta concentración en MIPYME es paralela a la atención a créditos de consumo e hipotecarios, dos segmentos altamente dinámicos en años recientes en la economía peruana.

### c) Clientes

En la sección 3 se relia la importancia de las MIPYME como los clientes más importantes de las CMAC, en comparación con otros clientes, tal como lo muestran los Gráficos 4 y 5. En cierta medida estos resultados son consistentes con el relativamente pequeño tamaño de los préstamos solicitados justamente por las ME, PE y MED.

La diversidad de productos que ofrecen las CMAC a las MIPYME facilita su mejor alcance al brindar productos probablemente más adecuados a los requerimientos de estos clientes. Este contexto no ha evitado problemas de morosidad de parte de los clientes. En 2016, las tasas de morosidad que enfrentaron las CMAC han sido 6% de las ME, 7% de las PE y 8.5% de las MED (SBS 2017). Estas altas tasas parecen estar más explicadas por determinantes sistémicos que actualmente afectan al mercado financiero y microfinanciero, antes que ser reflejo de baja valoración de estos créditos CMAC por parte de sus clientes.

## 5. Caja Metropolitana de Crédito Popular

### a) Breve historia

La Caja Metropolitana fue originalmente creada como Caja Municipal de Crédito Popular de Lima (Ley N° 10769-1947) e inició sus operaciones en 1949. Posteriormente fue reglamentada en 1971, asignando su propiedad a la Municipalidad Metropolitana de Lima Metropolitana, con autonomía económica y financiera. La Caja Metropolitana de Lima Metropolitana - CMLM es una empresa de operaciones múltiples, definida legalmente como una empresa especializada en otorgar créditos pignoraticios al público en general, y autorizada para realizar operaciones activas y pasivas con los

concejos provinciales y distritales, y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas (Fuente: Caja Metropolitana de Lima Metropolitana 2017), en el ámbito de Lima Metropolitana.

## **b) Indicadores y Productos Financieros**

Específicamente, la CMLM puede ofrecer los siguientes servicios financieros: otorgar créditos pignoratícios al público, captar ahorros del público, operar con moneda extranjera, efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos de los concejos provinciales y distritales, emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales, actuar como fiduciarios en fideicomisos, efectuar préstamos en general, con o sin garantía específica, emitir cartas fianzas, etc.

Según el Cuadro 3, el producto crediticio más importante de la CMLM ha sido el crédito al consumo, con más de un tercio de su cartera. Los clientes MIPYME tienen un peso importante, al absorber más del 50% de su cartera (ME: 12%, PE: 22%, MED: 29%). El producto crediticio más importante entre las MED es el arrendamiento y leasing, rasgo peculiar frente a otros productos para MIPYME. Con este producto, la CMLM adquiere un bien solicitado por la MED, a quien luego se le da en arrendamiento a cambio del pago de cuotas en un plazo establecido, para que al cabo del mismo, la MED puede negociar la compra de bien a la CMLM. Este mecanismo permite a las MED financiar la adquisición de activos, muebles e inmuebles, a mediano y largo plazo. Este producto, por sus características, no ha sido ofrecido a las PYMES.

La CMLM también ofrece cartas de fianza, crédito empresarial y factoring electrónico o pago adelantado de sus deudas, lo que facilita las transacciones entre las MED y sus proveedores, quienes pueden cobrar sus deudas de manera adelantada a través de las CMLM.

## **c) Clientes**

Desde su mandato, la CMLM fomenta el ahorro, desarrolla el crédito de consumo en las modalidades de préstamos pignoratícios y personales, brinda créditos a MYPE para capital de trabajo o activo fijo, y otorga créditos hipotecarios (Fuente: Caja Metropolitana 2017). Es decir, lejos de la especialización, la CMLM está orientada a atender a diversos clientes, en especial a consumidores, a quienes brinda crédito de consumo e hipotecario. Los principales clientes de la CMLM son los consumidores, el público en general.

De otro lado, las MIPYME que acuden a las CMLM son minoría frente al conjunto de MIPYME atendidas en el sector regulado, tal como lo mostraron los cuadros 4 y 5 en la sección 3. Un rasgo atípico de estos clientes MIPYME de las CMAC lo constituye la alta tasa de morosidad de sus créditos: 23% de ME, 29% de las PE y 10% de las MED, proporciones significativamente por encima del promedio del mercado en 2016. Es posible que estos clientes MIPYME sean peculiares frente al resto de las MIPYME, o los productos ofrecidos por la CMLM a MIPYME sea drásticamente diferente frente al resto del sistema financiero.

## **C. Vínculos financieros de la Banca de desarrollo**

Cofide, el banco de desarrollo más importante, se vincula con prácticamente todas las instituciones financieras reguladas que requieran algún tipo de financiamiento. En tanto banco de segundo piso, Cofide estipula recursos con objetivos y condiciones, en los convenios institucionales con CMAC, EF, y otras instituciones financieras, reguladas o autorreguladas. Además Agrobanco, otro banco de desarrollo, también canaliza recursos de Cofide a través de sus productos. El Banco de la Nación, otro banco de desarrollo, se vincula con las demás instituciones reguladas, al brindar su infraestructura física para acercarlas a sus clientes, en especial en áreas sin infraestructura financiera. Se requiere mayor análisis futuro de estas y otras relaciones interbancarias de la banca de desarrollo.



## **IV. Finanzas e inclusión financiera para MIPYME en el Perú**

La inclusión financiera de las unidades económicas en el Perú ha evolucionado de manera cercana a la evolución de la actividad económica de los agentes. Frente a la baja participación de consumidores y empresas en los mercados financieros, son diversas las estrategias implementadas en la estrategia peruana, para acrecentar dicha participación en años recientes. De ahí que en esta sección revisamos la experiencia peruana de la inclusión financiera a partir de sus instituciones y agentes, con sus dimensiones e instrumentos específicos.

### **A. Breve revisión**

Según la SBS “En el Perú, la Inclusión Financiera se define como el “acceso y uso de los servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población” (SBS 2016). Como indica el Gráfico 14, elaborado por la SBS, en la experiencia peruana se comprenden tres dimensiones de la inclusión financiera: acceso, uso y calidad.

En el Perú, las autoridades de política pública relievan la importancia de la inclusión financiera por la pertinencia que tiene ésta para los distintos agentes y mercados. Así, la inclusión permite estabilidad del sistema financiero al desarrollar mercados e instrumentos nacionales para reducir uso de financiamiento externo volátil. En los hogares, la inclusión financiera implica mayor uso de instrumentos financieros para elevar su resistencia a choques económicos. Para las empresas, la inclusión financiera implica mayores oportunidades de financiamiento para gastos de capital e inversión, a menores costos de transacción. En última instancia, se declara que la inclusión financiera es un medio para fomentar el crecimiento económico, reducir la informalidad y luchar contra la pobreza.

**Gráfico 14**  
**Perú - Dimensiones de la Inclusión Financiera**



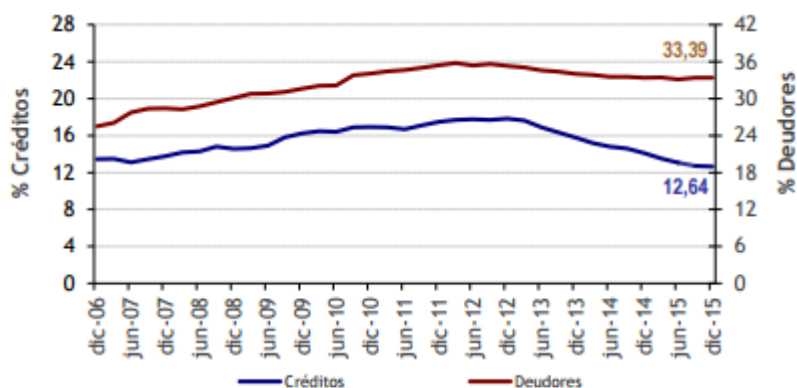
Fuente: SBS.

## B. Financiamiento de ME, PE y MED en Perú – experiencia actual

Como se ha discutido anteriormente en las secciones 2 y 3, las diversas MIPYME que participan en el sistema financiero peruano reciben entre 29% y 33% de los créditos que coloca el sistema financiero (privado o total, incluida la banca de desarrollo). Tal participación de MIPYME ha sido mucho menor (13%) entre los deudores del sistema financiero, tal como lo muestra el Gráfico 15.

### Gráfico 15 Créditos y deudores MYPE

Participación de los créditos y deudores de la micro y pequeña empresa en los créditos y deudores totales  
(En porcentaje)



(\*) Corresponde a los créditos a la micro y pequeña empresa otorgados por las empresas del sistema financiero, de acuerdo con el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones (Resolución SBS N° 11356-2008).

Fuente: SBS. Elaboración propia.

Información adicional disponible muestra características adicionales de los deudores MIPYME. Así, según localización, más del 60% de los créditos otorgados en los departamentos de Puno, Amazonas y Cusco son otorgados a las MIPYME locales; en el otro extremo, en Lima y Callao, menos del 20% de su portafolio es otorgado a MIPYME.

Una característica adicional de las MIPYMES se refiere a su número de deudores según rangos de su deuda, tanto para personas naturales como para personas jurídicas, como lo muestra el Cuadro 8. Es remarcable que más del 95% de las MIPYME deudoras son personas naturales; sin embargo, estas MIPYME naturales absorben sólo 80% del portafolio de créditos otorgados. Además, del 50% de estas MIPYME que son personas naturales obtienen créditos menores al equivalente menores a US\$3,000.

**Cuadro 8**  
**Deudores MIPYME por rangos**  
(Personas naturales y personas jurídicas)

Numero de deudores MYPE y deuda MYPE por rangos <sup>1/</sup> (personas naturales)						
Rangos de Deuda (S/)	Dic-10		Dic-15		Variación dic 15/dic10	
	Numero de deudores (miles)	S/ millones	Numero de deudores (miles)	S/ millones	Numero de deudores (miles)	%
0 - 1500	462	352	594	439	132	25.78%
1500 - 3000	258	568	324	712	67	13.06%
3000 - 9000	368	1969	481	2568	113	22.05%
9000 - 20000	192	2564	272	3665	80	15.74%
20000 - 30000	68	1686	104	2561	36	6.97%
30000 - 900000	117	5836	179	9037	62	12.15%
Mas de S/ 90000	26	3964	48	7264	22	4.25%
<b>Total</b>	<b>1491</b>	<b>16938</b>	<b>2002</b>	<b>26247</b>	<b>511</b>	<b>100.00%</b>

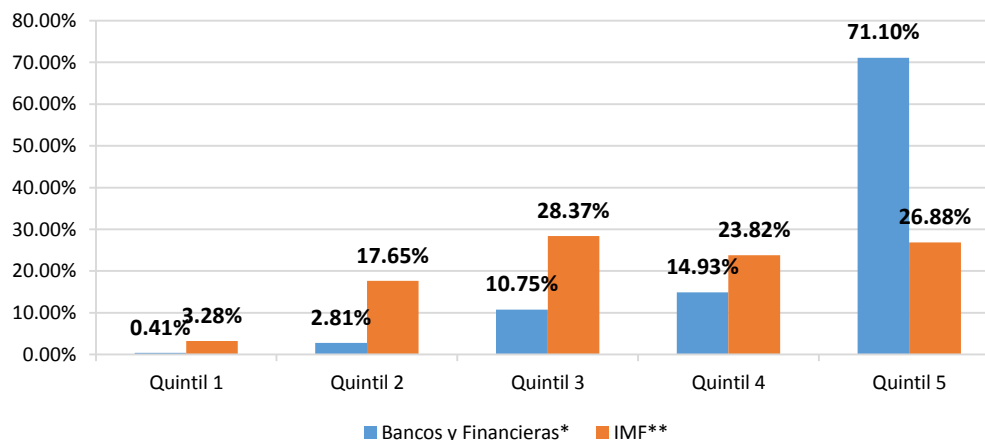
Numero de deudores MYPE y deuda MYPE por rangos <sup>1/</sup> (personas jurídicas)						
Rangos de Deuda (S/)	Dic-10		Dic-15		Variación dic 15/dic10	
	Numero de deudores (miles)	S/ millones	Numero de deudores (miles)	S/ millones	Numero de deudores (miles)	%
0 - 1500	12	2	18	2	6	31.60%
1500 - 3000	2	4	1	3	-0.1	-0.71%
3000 - 9000	5	28	4	25	-0.4	-2.04%
9000 - 20000	7	100	7	99	-0.1	-0.68%
20000 - 30000	5	127	5	135	0.3	1.52%
30000 - 900000	18	1020	23	1345	5	26.79%
Mas de S/ 90000	17	3726	25	5160	9	43.53%
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>5006</b>	<b>85</b>	<b>6771</b>	<b>20</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: RCC- "Reporte Crediticio Consolidado". Elaboración: SBS.

Y si el nivel del crédito se relaciona con niveles de pobreza, los resultados del Gráfico 16 muestran la distribución de créditos MIPYME según quintiles de ingreso, mostrando que mientras las CMAC, CRAC y Edpymes brindan créditos en valores de los quintiles medios (2, 3 y 4), los bancos y las EF colocan créditos en valores del quintil menos pobre, de mayores ingresos.

**Gráfico 16**  
**Distribución de créditos MIPYME por tipo de empresa**

Distribución de los Créditos de Consumo y Créditos a la Micro y Pequeña Empresa por tipo de empresa según nivel de pobreza<sup>1</sup> a diciembre de 2015  
(En porcentaje)



Fuente: Mapa de la pobreza distrital de Foncodes 2006, actualizado en censo 2007.

Elaboración: SBS.

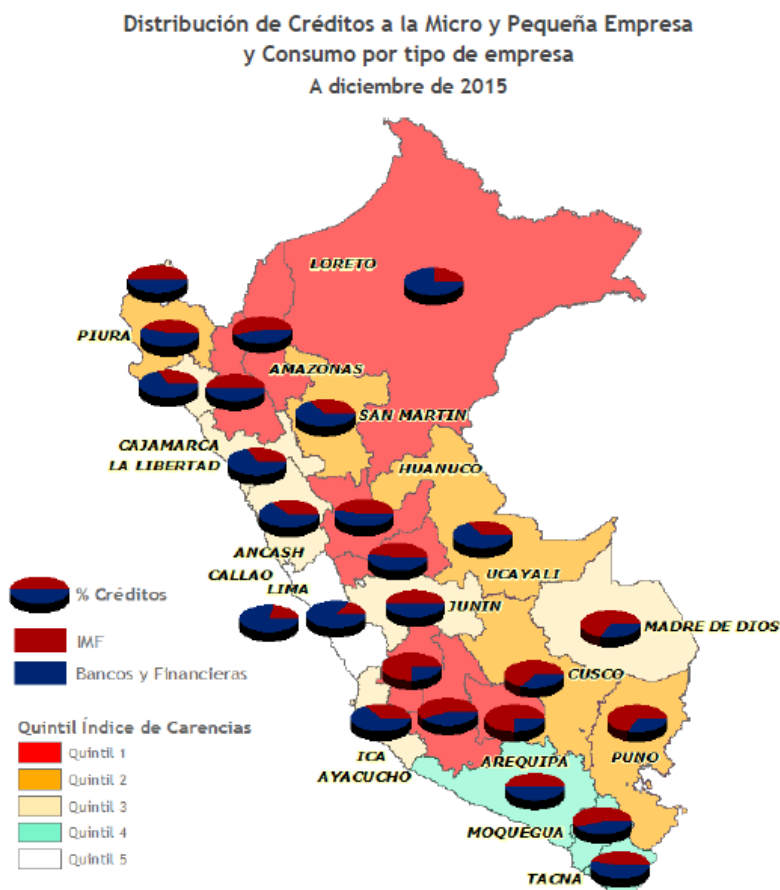
<sup>1</sup>Quintiles ponderados por población, donde 1=Más pobre y el 5=Menos pobre.

\* Bancos y Financieras no consideran Mibanco ni empresas financieras especializadas en microcrédito (Proempresa, Compartamos, Confianza, Credinka y Qapaq).

\*\* Las IMF consideran a las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes, Mibanco y las empresas financieras especializadas en microcrédito.

La distribución geográfica de préstamos refleja otro rasgo importante de los préstamos a MIPYME. Tal como el Gráfico 17 muestra, las regiones más pobres (como las de la sierra sur) son atendidas en mayor proporción por CMAC, CRAC y Edpymes, en tanto que las regiones menos pobres y no pobres (como Lima) son atendidas en mayor proporción por bancos y EF.

**Gráfico 17**  
**Distribución de Créditos a MIPYMES por tipo de empresa, 2015**



Fuente: SBS.

Nota: Quintiles ponderados por población, donde 1=Más pobre y el 5=Menos pobre.

Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Estas múltiples características de las MIPYME, entre otras, motivaron políticas públicas recientes, percibiendo a las MIPYME como parte de la población que requiere acciones para acrecentar su inclusión financiera. En esta perspectiva, se identifica a las MIPYME como parte de los grupos vulnerables, además de otros como la población pobre, residentes rurales, mujeres, etc. Se han propuesto diversas acciones de política, que se resumen en el Cuadro 9. Entre las acciones específicas hacia las MIPYME, destacan:

- Articulación de políticas de desarrollo productivo para mejorar el acceso al financiamiento, y a través de ello reducir riesgos y costos.

- Promoción y desarrollo de instrumentos de financiamiento para la MIPYME en el sistema financiero, mercado de capitales, y otros medios.
- Evaluación de esquemas de pensiones para sectores informales y otros segmentos de bajos ingresos.

**Cuadro 9**  
**Perú - Acciones clave para incluir a grupos vulnerables**

Pilar	Acciones	Población en Situación de Pobreza	Residentes en Espacio Rural	MIPYME	Sector Agropecuario	Subempleados	Jóvenes / Mayores de Edad	Nivel de Educación Bajo	Mujeres	Poblaciones con Discapacidades	Grupos Étnicos	Migrantes / Desplazados
ACCESO	Sistema de Identificación											
	Digitalizar los pagos del Gobierno											
	Extender programa seguro agrícola catastrófico a los departamentos sin cobertura actual											
	Crear incentivos para garantizar la presencia del SF en zonas no atendidas, en particular, zonas de influencia del Programa Juntos y Pensión 65											
USO	Conocer el flujo de efectivo a nivel nacional											
	Desarrollo de indicadores y estudios que muestren la demanda potencial de financiamiento en áreas rurales											
	Desarrollar diseño y oferta de productos simplificados, orientados a población con baja educación financiera											
	Reducir uso de efectivo en las transacciones, entre otros, el pago de remesas internacionales											
	Generar incentivos para impulsar productos de depósitos para grupos de bajo ingreso											
	Revisar barreras legales y prácticas de negocios para apertura, traslados y manejo de cuentas (ej. para menores, grupales)											
	Evaluación de esquemas de pensiones para sectores informales y otros segmentos de bajos ingresos											
	Promover y desarrollar instrumentos de financiamiento para la MIPYME en el sistema financiero, mercado de capitales, y otros medios											
	Articular políticas de desarrollo productivo de población vulnerable para mejorar el acceso a financiamiento de los usuarios a través de mecanismo de reducción de riesgos y costos											
	Establecer el marco institucional y legal que favorezca el desarrollo de seguros para el sector agrícola											
	Establecer un sistema eficiente de transferencia del riesgo para el sector agrícola											
	CALIDAD	Simplificar contratos y elaborar formatos estándar para Cartillas de Información y Hoja Resumen										
Fortalecer y ampliar la educación financiera para los beneficiarios de transferencias sociales												
Educación Financiera Escolar												

Fuente: ENIF (2016).

Algunos resultados reportan mejoras en el acceso y uso de servicios financieros por parte de agentes económicos no tradicionales en el sistema financiero peruano. Según la SBS, En años recientes, mejoras recientes en el alcance y uso de los servicios financieros han sido acompañadas de una mayor profundización de estos servicios, a través de la incorporación al sistema financiero de clientes con menores ingresos. En el 2014, cerca de 700 MIPYME fueron incorporados al sistema financiero, y a fines de 2014, los deudores MYPE alcanzaban casi 2 millones. En este proceso, las CMAC han tenido un rol importante -seguidas de lejos por CRAC y Edpymes- al tener una mayor participación entre las MIPYME, tal como ya fue remarcado en la sección anterior.

## C. La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera – ENIF

Como parte de las diversas iniciativas orientadas hacia la inclusión financiera, en 2015 éstas fueron enmarcadas en la llamada Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), bajo la dirección del Ministerio de Economía y Finanzas. La ENIF es un instrumento de política del Estado, orientado para promover la Inclusión Financiera a través de la ejecución de acciones multisectoriales, contribuyendo al desarrollo económico, descentralizado e inclusivo del país. El objetivo de la ENIF se declara como “promover el acceso y uso responsable de servicios financieros integrales, que sean confiables, eficientes, innovadores y adecuados a las necesidades de los diversos segmentos de la población” (ENIF 2015: 41).

En términos de gestión, la ENIF se implementa a través de líneas de acción, cada una con un plan y actores públicos y privados definidos, El Gráfico 18 sintetiza las líneas de acción, definidas en términos de productos (formas digitales de pagos, ahorro seguro, acceso y profundización de financiamiento y seguros pertinentes), con acciones transversales de educación financiera, protección al consumidor y alcance de grupos vulnerables (incluidas las MIPYME).

**Gráfico 18**  
**Líneas de acción de la ENIF**



Fuente: ENIF(2015: p.43).

Para hacer efectiva su implementación, ENIF contempla diversas instancias e indicadores, que monitoreen su avance y responsables, de manera detallada según áreas y líneas de acción. Los indicadores de impacto están relacionados con los objetivos nacionales de la ENIF, que además están alineados a metas propuestas por la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI) y el G20 Global Partnership on Financial Inclusion (GPII). Los principales indicadores de impacto –y los intermedios que los soportan-, referidos a las MIPYMEs incluyen aquellos sobre financiamiento (porcentaje de MIPYME que tiene financiamiento), sobre pagos (a través de instituciones financieras o canales electrónicos), seguros, educación financiera, e incluso confianza en el sistema financiero.

A fin de monitorear el progreso de los logros de ENIF, se han establecido planes de acción, con (68) acciones específicas, mismas que deben ser evaluadas continuamente en términos de su eficacia, resultados y grado en que contribuyen a los objetivos y metas globales de la ENIF. Dos acciones referidas explícita, directamente a las MIPYME son (ENIF 2015: 77-78):

- **Acción 28:** Promover y desarrollar instrumentos de financiamiento para la MIPYME (micro, pequeña y mediana) en el sistema financiero, mercado de capitales, y otros medios no tradicionales. Para este objetivo se plantea la promoción del factoring, del MAV y evaluar y proponer nuevos productos.
- **Acción 35:** Promover la creación de un marco institucional y legal que favorezca el desarrollo de seguros para el sector agrícola y otras actividades en donde las MIPYME se desarrollan. Para este objetivo se considera: Identificar las principales deficiencias del actual marco institucional; e, identificar los principales lineamientos para el Diseño de una normativa que agilice los procedimientos de pago de primas (estado) e indemnizaciones (usuarios).

Actualmente están pendientes evaluaciones recientes, más actuales, sobre el progreso de éstos y en general todos los objetivos planteados en ENIF.

## D. La SBS y la Inclusión Financiera

Como ya se presentó en la Sección 3, en las últimas décadas la SBS ha cumplido un rol crucial en el actual desarrollo del sistema financiero peruano. En ese contexto, la SBS también viene cumpliendo un rol central en las políticas orientadas a la inclusión financiera. Basado en el marco regulatorio vigente, y sus principios de regulación y supervisión prudencial, la SBS ha implementado normas y acciones orientadas a fortalecer la ENIF y en general la inclusión financiera. En gran medida, las acciones de la SBS relacionadas con la inclusión financiera datan de décadas atrás, tal como lo presenta el Gráfico 19.

**Gráfico 19**  
**La SBS y la Inclusión Financiera: 1997 -2015**



Fuente: SBS.



En la actualidad, son múltiples las acciones de la SBS orientadas a fortalecer la inclusión financiera, en el marco regulatorio y de supervisión prudencia y bajo conducta de mercado, auspiciando iniciativas de educación financiera y descentralización de servicios de atención al cliente, coordinando con instituciones nacionales e internacionales para acelerar los avances en la inclusión financiera en el país. Revisemos algunas de ellas brevemente:

- Entorno regulatorio

El marco regulatorio facilita el establecimiento de canales de provisión de servicios financieros seguros y de bajo costo, tales como los cajeros corresponsales y cuentas básicas, así como el diseño de productos y servicios basados en medios electrónicos. Justamente en años recientes es que se han dado las principales mejoras del marco regulatorio, orientadas a facilitar el proceso de inclusión financiera en el periodo 2010-2015. Las principales mejoras en el marco regulatorio han sido aquellas referidas a cuentas básicas, dinero electrónico, ley de contrato de seguros, protección al consumidor de seguros, reforma del sistema privado de pensiones, comercialización de seguros y protección al consumidor en servicios financieros digitales.

- Auspicio de mejoras en acercar la inclusión financiera desde el sector financiero privado

La SBS ha propiciado e incentivado al sector financiero privado para acrecentar formas innovadoras de inclusión financiera. Estas innovaciones del sector privado están orientadas a mejorar el acceso, uso y calidad de los servicios financieros ofrecidos a la población no incluida financieramente, sean MIPYME o familias. Aquí mencionamos algunos indicadores que han resultado de estas iniciativas importantes:

- Mejoras en el acceso a la inclusión financiera al haber crecido el número de (oficinas, cajeros automáticos y cajeros corresponsales =) puntos de atención (por cada 100 mil habitantes adultos) y el número de canales de atención (por cada mil km<sup>2</sup>) (SBS 2016),
- Creciente número de agentes corresponsales de distintas instituciones financieras (principalmente bancos comerciales), que son instancias responsables de la emisión y circulación del dinero electrónico como instrumento de inclusión financiera, brindando cuentas de dinero electrónico a la población bajo condiciones de interoperabilidad entre agentes (DS 090-2013-MEF),
- Implementación de la Billetera Móvil (BIM), billetera electrónica en la que el usuario—a través de su teléfono celular— puede depositar, retirar y transferir montos mínimos de efectivo, así como comprar minutos para su teléfono celular. El BIM es parte de un proyecto de mayor envergadura implementado por ASBANC, llamado Modelo Perú, que busca promover una solución tecnológica de dinero electrónico en todo el país, para realizar electrónicamente transacciones de muy bajos montos (hasta 1000 soles, alrededor de US\$300). El Modelo Perú involucra a la banca, las CMAC, otras instituciones microfinancieras y el banco de desarrollo Banco de la Nación (Asbanc 2014, Pagos Digitales Peruanos: 2014).

## E. Sobre canales no regulados de financiamiento

Vale mencionar, aunque brevemente, que en el Perú así como el resto de países de América Latina, los canales informales de financiamiento a las MIPYME siguen siendo muy importantes. Pese a la falta de información representativa, diversos estudios de casos así como los pocos estudios de demanda

muestran que éstos siguen siendo muy importantes, y que sería conveniente su mayor comprensión (León, Sánchez y Jopen 2016). La persistencia de los préstamos de familiares, amigos, proveedores de productos, prestamistas informales, entre otros, deben brindar lecciones sobre las características para el diseño de productos financieros adecuados y de instituciones financieras pertinentes para la mayor inclusión financiera de MIPYME en nuestros países.

*Versión en edición gráfica*

## V. Principales conclusiones y recomendaciones

El presente estudio ha evaluado la experiencia peruana de las MIPYME, de su inclusión financiera y de la importancia de la banca de desarrollo en dicho proceso de inclusión financiera de MIPYME en años recientes. Una rápida conclusión del presente estudio refleja que la experiencia peruana de inclusión financiera de las MIPYME se ha basado largamente en el sector financiero privado, regulado, y que la autoridad regulatoria, la SBS, ha jugado un rol decisivo. En este contexto, la banca de desarrollo ha acompañado esta experiencia, con funciones, recursos y productos financieros complementarios. La institución de la banca de desarrollo más importante –COFIDE- opera como banco de segundo piso; las otras dos instituciones de banca de desarrollo se orientan a poblaciones específicas, parcialmente a MIPYME. Es importante destacar los múltiples vínculos de la banca de desarrollo con el sector regulado privado, a través de múltiples esquemas de financiamiento para MIPYME, aun en áreas rurales.

Es importante relieves el rol de la entidad reguladora, la SBS, cuya participación e involucramiento basado por principios de regulación y supervisión prudencial, ha demandado persistentes condiciones de desarrollo sostenible de las instituciones financieras reguladas, sea que trabajen con MIPYME, grandes empresas u otros. Información disponible muestra expansión de las colocaciones para MIPYME, en volumen y número, tendencia que varía por tipos de empresas, regiones, nivel de préstamos, etc. Aunque en menor medida, los depósitos también son productos financieros importantes para las MIPYME. En cambio, los seguros, el leasing, el factoring y otros productos financieros son aún poco demandados por las MIPYME, y hay espacio para políticas que fortalezcan estos productos.

Un rasgo actual de la experiencia peruana al respecto es la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera ENIF, en tanto que involucra a múltiples responsables de políticas públicas para alcanzar metas de indicadores específicas de acceso, uso y calidad de inclusión financiera por parte de la población en general y de MIPYME en particular. El logro de estas políticas actuales, junto con la expansión de otras formas de financiamiento (e.g., dinero electrónico), prometen fortalecer la inclusión financiera de las MIPYME peruanas en los años siguientes.

---

*Versión en edición gráfica*

## Bibliografía

- Alvarado, J. y M. Pintado (2015): “Necesidad, demanda y obtención de crédito en el sector agropecuario del Perú”. Centro Peruano de Estudios Sociales. Informe final. CEPES. Lima
- Banco Interamericano de Desarrollo y The Economist (2015): Microscopio Global 2015. Unit Intelligence. <http://goo.gl/i87rq8>
- Cámara, N. y D. Tuesta (2015): “Factors that matter for financial inclusion: evidence from Peru”, en AESTIMATIO IEB Journal of Finance, vol. 10, pp. 8-29.
- Chacaltana, J. (2016): “Formalización en el Perú: tendencias y políticas a inicios del siglo 21”. Tesis doctoral en Economía. Pontificia Universidad Católica del Perú, Escuela de Postgrado. Lima.
- COFIDE (2017): Memoria Anual 2016-fideicomiso Fondemi. Informe No. 00010-2017/GE.
- COFIDE (2016). “Estatuto de la Corporación Financiera de la Corporación Financiera de Desarrollo S.A.”. Lima, Perú.
- COMISION MULTISECTORIAL DE INCLUSION FINANCIERA (2015) “Reporte Semestral de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera del Perú”. Lima, Perú
- ENIF - COMISION MULTISECTORIAL DE INCLUSION FINANCIERA (2015) “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera”. Lima, Perú
- Hopkins, R. (2013): “El desafío de la inclusión financiera: el Perú en América Latina y el mundo”, en STRATEGIA – el referente en estrategia, gestión y negocios. Año 8, No. 29.
- Hoyo, C., Peña, X. y D. Tuesta (2013): “Factores de demanda que influyen en la inclusión financiera en México: análisis de las barreras a partir de las ENIF”. BBVA Research, Documento de trabajo No. 13/36. México D.F.
- Infante, R. y J. Chacaltana (2014)- editores: Hacia un desarrollo inclusivo – el caso del Perú. Ed. CEPAL y OIT.
- Inga, P. (2012): Inclusión financiera a través de servicios financieros móviles. Universidad San Martín de Porres – Instituto del Perú, Cuadernos de investigación No. 17. Lima.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2016): “Demografía empresarial en el Perú: IV trimestre 2015”. Informe técnico No. 1. INEI. Lima.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2014): “Producción y Empleo Informal en el Perú: Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2012”. INEI. Lima.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2013): “Resultados de la Encuesta de Micro y Pequeñas Empresas 2013”. Documento. INEI. Lima.
- La Porta, R. y A. Schelifer (2014): “Informality and development”. National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 20205. NBER. Cambridge.
- León, J. (2017): “Introducción “ en OIT – PUCP: “Sobre informalidad y productividad – Breves reflexiones sobre el caso del Perú “, capítulo 1. OIT. En prensa. Lima.

- León, J. (2016): “Estrategias para microempresas y su rol en el desarrollo económico del Perú”, en Centrum-PUCP: Estrategias para el Desarrollo Económico y Social del Perú. Pp. 216-225. Editorial Planeta. Lima.
- León, J., Sánchez, M. y G. Jopen (2016): “Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú”. Proyecto mediano. CIES. Lima.
- Levine, R. (1997): “Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda”, Journal of Economic Literature, American Economic Association 35, n° 2 (1997): 688 - 726
- Marsh, P. (1982): “The Choice between Equity and Debt: An Empirical Study” Journal of Finance, American Finance Association 37, n° 1 (1982): 121- 144 pp.
- Ministerio de la Producción (2015): Plan Nacional de Diversificación Productiva. Ministerio de la Producción. Lima.
- Ministerio de la Producción (2016): Anuario estadístico industrial, mipyme y comercio interno. Ministerio de la Producción. Lima.
- OIT – PUCP (2017): “Sobre informalidad y productividad – Breves reflexiones sobre el caso del Perú”. OIT. En prensa. Lima.
- Parodi, C. (2010): Perú 1960-2000: políticas económicas y sociales en entornos cambiantes. Ed. Universidad del Pacífico, Centro de Investigación. Lima.
- Roa, M.J. y O. Carvallo (2017): “Proyecto de Investigación CEMLA-BID: Inclusión financiera y el costo del uso de instrumentos financieros formales”. Borrador.
- Saunders, A. (1997): Financial Institutions Management: a modern perspective. Irwin. Chicago.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP SBS (2015, 2014, 2013): Perú – Indicadores de inclusión financiera de los sistemas financiero, de seguros y de pensiones. SBS. Lima.
- Távora, J., González, E. y J. M. del Pozo (2010): “Heterogeneidad estructural y articulación productiva en el Perú: evolución y estrategias”, Cap. 1 en Infante, R. y J. Chacaltana (2014)- editores: Hacia un desarrollo inclusivo – el caso del Perú. Ed. CEPAL y OIT.
- Tello, M. (2008): Desarrollo Económico Local, Descentralización y Clusters: teoría, evidencia y aplicaciones. Ed. CIES y CENTRUM-PUCP. Lima.
- The Economist (2015): Microscopio Global 2014: Análisis del entorno para la inclusión financiera. The Economist- Intelligence Unit, Fomin, CAF, CFI Acción y Citi Microfinance.
- Tirole, J. (1988): The theory of industrial organization. MIT Press Book. Cambridge.
- Trivelli, C. y H. Venero (2007): Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.
- Villarán, F. (2000): Las PYME en la estructura empresarial peruana. Draft. SASE. Lima.
- World Bank (2016): Doing Business 2016 – Measuring regulatory quality and efficiency. A World Bank Group Flagship Report. World Bank Group. Washington D.C.

#### Consultas electrónicas:

- AGROBANCO (2013) Quienes Somos. <<http://www.agrobanco.com.pe/index.php?id=quienessomos>>
- ASBANC(2014): <http://www.asbanc.com.pe/SiteAssets/Lists/Noticias/AllItems/Modelo-Peru.pdf>
- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ
- BANCO DE LA NACIÓN (2017) Historia del Banco. <<http://www.bn.com.pe/nosotros/giro-negocio-banco.asp>>
- CAJA METROPOLITANA (2013) Antecedentes  
<<http://www.cajametropolitana.com.pe/default.asp?pag=empresa>>
- COFIDE (2017): Sección: Productos y servicios de COFIDE.  
<<http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productos>>
- FEPCMAC (2017) Reseña Histórica. <<http://www.fpcmac.org.pe/resena-historica>>
- FONDO MIVIVIENDA (2016): <http://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/fondo-MIVIVIENDA/fondo-mivivienda.aspx>
- Produce (2016): <http://www.produce.gob.pe/index.php/ministerio/sector-mype-e-industria>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP SBS (2016): Información mensual disponible. [www.sbs.gob.pe12](http://www.sbs.gob.pe12)
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP SBS (2016): Mapa de oportunidades de inclusión financiera. <http://mapainclusion.sbs.gob.pe/GeoSBS/>