

Taller Técnico Cepal

La inclusión financiera de las PyMEs y la Banca de Desarrollo

La experiencia de México

Ramón Lecuona Valenzuela

Director de la Facultad de Economía y Negocios

Universidad Anáhuac México

Bogotá, Colombia, a 6 de octubre de 2016.



NACIONES UNIDAS

CEPAL



Anáhuac
México

I. Acceso o penetración de la infraestructura

1. La infraestructura mexicana de acceso a los servicios financieros ha crecido rápidamente en los últimos años.

- Se pasó de una cobertura municipal, con sucursales o cajeros, de 36% en 2009 a 50% en 2015.
- Las sucursales aumentaron de 1.4 por cada 10,000 habitantes en 2009 a 1.9 en 2015.
- Los cajeros automáticos pasaron de 4 por cada 10,000 habitantes en 2009 a 5.1 en 2015.
- Las terminales punto de venta llegaron a 85.9 por cada 10,000 habitantes en 2015, cuando eran 59 en 2009.

Cuadro 1. Indicadores básicos de acceso al sistema financiero: México 2015

| CANAL | PUNTOS POR CADA 10,000 HABITANTES | % MUNICIPIOS CUBIERTOS | % POBLACIÓN ADULTA CUBIERTA (POTENCIALMENTE) |
|----------------|-----------------------------------|------------------------|--|
| SUCURSALES | 1.87 | 50% | 92% |
| CORRESPONSALES | 3.13 | -57% | 93% |
| CAJEROS | 5.07 | 56% | 94% |
| TPV | 85.85 | 66% | 95% |
| TOTAL | 95.93 | 74% | 97% |

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

I. Acceso o penetración de la infraestructura

2. La infraestructura mexicana de acceso a los servicios financieros no destaca en América Latina.

Cuadro 2. Indicadores de acceso a los servicios financieros para algunos países de América Latina

| PAÍS | CAJEROS POR CADA 10,000 ADULTOS | SUCURSALES BANCARIAS POR CADA 10,000 ADULTOS |
|-----------|---------------------------------|--|
| ARGENTINA | 5.9 | 1.3 |
| BRASIL | 12.9 | 4.7 |
| CHILE | 5.7 | 1.7 |
| COLOMBIA | 4.1 | 2.6 |
| ECUADOR | N.D | 7.7 |
| GUATEMALA | 3.6 | 3.7 |
| MÉXICO | 4.9 | 1.5 |
| PANAMÁ | 6.1 | 2.3 |
| PERÚ | 5.5 | 12.1 |

Fuente: Financial Access Suvey, Fondo Monetario Internacional

II. El uso de los servicios financieros

1. Depósitos y préstamos, como proporción del PIB, son muy bajos en México si se compara con otros países de América Latina.
- La baja penetración bancaria (y financiera en general) podría ser resultado de una infraestructura mediana, pero como se discute más adelante, debe analizarse si es la baja demanda por servicios financieros el determinante de las dimensiones de la infraestructura o si la relación causal corre en sentido contrario.

Cuadro 3. Indicadores de uso de los servicios financieros para algunos países de América Latina

| PAÍS | % DEPÓSITOS BANCARIOS RESPECTO DEL PIB | % PRÉSTAMOS BANCARIOS RESPECTO DEL PIB |
|-----------|--|--|
| ARGENTINA | 16.2 | 13.2 |
| BRASIL | 36.4 | 42.4 |
| CHILE | 39.9 | 82.0 |
| COLOMBIA | 37.6 | 40.2 |
| ECUADOR | 23.2 | 16.2 |
| GUATEMALA | 34.3 | 30.35 |
| MÉXICO | 22.4 | 19.6 |
| PANAMÁ | 144.7 | 120.0 |
| PERÚ | 30.2 | 32.8 |

Fuente: Financial Access Suvey, Fondo Monetario Internacional, 2014

III. La estructura del sector MIPYME y la demanda potencial por servicios financieros

1. El sector micro está dominado numéricamente por unidades constituidas por una o dos personas ocupadas, dónde es muy difícil distinguir entre microempresas y autoempleados.

- La escala de las transacciones, el bajo nivel de ingreso y la variabilidad del mismo, hacen muy difícil la inclusión financiera de este segmento de más de tres millones de unidades económicas, casi tres cuartas partes del total.
- La informalidad en este segmento es ampliamente mayoritaria, y cuando hay vinculación con algún programa social se dan las condiciones para que se haga uso de los servicios financieros, de otro modo solamente una minoría tendría condiciones.

III. La estructura del sector MIPYME y la demanda potencial por servicios financieros

- Hay otro millón de unidades productivas micro, con un rango de 3 a 10 personas ocupadas, en las que la informalidad es también muy importante, aunque su escala de transacciones e ingreso sea modesta, es muy superior a la del segmento MIPYME más bajo.
- La informalidad en las MIPYMES ronda el 73% según estimaciones del Banco de México, lo que significa alrededor de tres millones de unidades productivas.

Cuadro 4. Características de las Unidades Económicas de los Sectores Privado y Paraestatal* que operaron en México: 2013.

| TAMAÑO DE LAS UNIDADES SEGÚN OCUPACIÓN | NÚMERO DE UNIDADES (MILES) | PROMEDIO DEL PERSONAL OCUPADO POR UNIDAD | REMUNERACIÓN MEDIA ANUAL POR PERSONA OCUPADA (MILES DE PESOS 2013) | PROMEDIO DE ACTIVOS FIJOS POR UNIDAD (MILES DE PESOS 2013) |
|--|----------------------------|--|--|--|
| HASTA 2 PERSONAS | 3,056.0 | 1.4 | 5.3 | 95.5 |
| 3 A 5 PERSONAS | 776.2 | 3.6 | 20.3 | 307.1 |
| 6 A 10 PERSONAS | 203.7 | 7.4 | 40.6 | 1,005.9 |
| MICROEMPRESAS | 4,053.9 | 2.1 | 16.4 | 182.1 |
| 11 A 20 PERSONAS | 97.4 | 14.3 | 50.3 | 2,325.5 |
| 21 A 50 PERSONAS | 58.4 | 31.8 | 57.4 | 7,051.4 |
| EMPRESAS PEQUEÑAS | 155.8 | 20.9 | 54.3 | 4,096.9 |
| 51 A 100 PERSONAS | 19.4 | 70.3 | 68.6 | 23,371.1 |
| 101 A 250 PERSONAS | 13.9 | 155.4 | 76.7 | 46,230.2 |
| EMPRESAS MEDIANAS | 33.3 | 105.8 | 73.6 | 32,912.9 |
| 251 A 500 PERSONAS | 4.5 | 344.8 | 92.3 | 125,022.2 |
| 501 O MAS PERSONAS | 3.3 | 1,415.8 | 144.6 | 1,513,543.5 |
| EMPRESAS GRANDES | 7.8 | 797.8 | 131.6 | 718,294.9 |
| TOTAL NACIONAL | 4,230.7 | 5.1 | 64.6 | 1,908.2 |

Fuente: Elaborado con la información de los Censos Económicos 1999, 2004, 2009 y 2014 y de los Censos de Población y Vivienda 2000 y 2010, INEGI, México.

* El sector privado y paraestatal comprende a los productores de bienes y servicios que realizan actividades económicas como personas físicas o sociedades constituidas como empresas, incluidas aquellas con participación estatal y las empresas productivas del estado cuya finalidad es la producción de bienes y servicios de mercado.

III. La estructura del sector MIPYME y la demanda potencial por servicios financieros

2. El sector MIPYME en México es de los más grandes proporcionalmente en América Latina.
- La heterogeneidad y gran número de las MIPYMES hace muy difícil la integración de información útil para su clasificación y atención desde el sistema financiero.

IV. Inclusión financiera y exclusión voluntaria de las PYMES

1. Sin importar el tamaño de las unidades productivas, la principal razón esgrimida en México para no manejar una cuenta bancaria es que “no hizo falta”. Este es un indicador de autoexclusión o exclusión voluntaria.
- Casi la mitad de las unidades micro, alrededor de 15% de las pequeñas y 5% de las medianas parecieran haberse autoexcluido del sistema financiero.

Cuadro 5. Proporción de unidades económicas sin cuentas bancarias y motivos para no tenerlas, según tamaño de la unidad: México 2013.

| TAMAÑO DE LA UNIDAD ECONÓMICA | UNIDADES QUE NO MANEJARON CUENTAS BANCARIAS | NO LES HIZO FALTA | COMISIONES ALTAS | DESCONOCEN COMO SOLICITARLAS |
|---------------------------------------|---|-------------------|------------------|------------------------------|
| MICRO (HASTA 10 PERSONAS) | 83.7 | 62.5 | 26.1 | 7.5 |
| PEQUEÑA (11 A 50 PERSONAS) | 23.0 | 64.5 | 12.6 | 4.5 |
| MEDIANA (51 A 250 PERSONAS) | 10.7 | 48.1 | 9.7 | 5.3 |
| GRANDE (251 Ó MÁS PERSONAS) | 8.7 | 52.9 | 4.1 | 3.7 |
| TOTAL NACIONAL | 80.4 | 65.1 | 26.0 | 7.4 |

Fuente: Censos Económicos 2014, INEGI.

IV. Inclusión financiera y exclusión voluntaria de las PYMES

2. De la misma manera, la principal razón para no utilizar el crédito bancario es que “no es necesario”, esto independientemente del tamaño de la unidad económica.

- Más de la mitad del total de las unidades económicas declaró no necesitar crédito bancario, sin importar su tamaño.
- Solamente en el caso de las micro, los “altos intereses” fueron muy importantes (alrededor de 30% del total) como razón para no contar con crédito bancario.

Cuadro 6. Proporción de unidades económicas sin crédito bancario y causas para no tenerlo, según tamaño de la unidad: México 2013.

| TAMAÑO DE LA UNIDAD ECONÓMICA | UNIDADES SIN CRÉDITO BANCARIO | NO LO NECESITARON | ALTOS INTERESES | NO CUMPLIERON LOS REQUISITOS | NO CONFÍAN EN LOS BANCOS |
|---------------------------------------|-------------------------------|-------------------|-----------------|------------------------------|--------------------------|
| MICRO (HASTA 10 PERSONAS) | 93.8 | 54.0 | 33.2 | 7.6 | 5.7 |
| PEQUEÑA (11 A 50 PERSONAS) | 77.7 | 74.1 | 15.3 | 3.4 | 1.7 |
| MEDIANA (51 A 250 PERSONAS) | 69.1 | 74.8 | 10.5 | 2.6 | 0.7 |
| GRANDE (251 Ó MÁS PERSONAS) | 73.1 | 81.5 | 6.8 | 1.4 | 0.3 |
| TOTAL NACIONAL | 92.9 | 54.9 | 32.4 | 7.4 | 5.6 |

Fuente: Censos Económicos 2014, INEGI.

IV. Inclusión financiera y exclusión voluntaria de las PYMES

3. En el caso de las micro unidades económicas, solamente 16.3% maneja una cuenta bancaria y 6.2% tiene crédito bancario.

- Alrededor de la mitad de las micro pareciera excluirse voluntariamente por “no necesitar” servicios financieros.
- Entre una cuarta parte y un tercio aducen altos precios (comisiones e intereses), como razón de su exclusión.

IV. Inclusión financiera y exclusión voluntaria de las PYMES

4. Los precios no figuran como una razón predominante para la exclusión financiera de las unidades pequeñas y medianas. El 10% del total de las pequeñas unidades plantea a los altos intereses como la causa para no tener crédito bancario y el 6% de las medianas. En el caso de las comisiones, menos de 3% de las pequeñas las encuentran tan altas como para no manejar una cuenta bancaria; en el caso de las medianas, el porcentaje apenas es del uno por ciento.

IV. Inclusión financiera y exclusión voluntaria de las PYMES

5. La inclusión financiera empresarial medida por el manejo de cuentas y/o préstamos bancarios en México, es bajo si se compara con otros países de América Latina.

- Los datos internacionales corroboran que la “no necesidad” es la más importante de las razones para no tener un préstamo en México.

Cuadro 7. Algunos indicadores de utilización de los servicios financieros por las empresas de países seleccionados de América Latina: 2010.

| PAÍS | % DE EMPRESAS CON CUENTA DE CHEQUES O AHORRO | % DE EMPRESAS CON UN PRÉSTAMO O LÍNEA DE CRÉDITO | % DE EMPRESAS QUE NO NECESITAN UN PRÉSTAMO | % DE EMPRESAS QUE UTILIZAN BANCOS PARA FINANCIAR INVERSIÓN | % DE EMPRESAS QUE UTILIZAN BANCOS PARA FINANCIAR CAPITAL DE TRABAJO | % DE EMPRESAS QUE IDENTIFICAN AL FINANCIAMIENTO COMO UNA RESTRICCIÓN IMPORTANTE |
|----------------------------|--|--|--|--|---|---|
| <i>TODOS LOS PAÍSES</i> | 87.6 | 34.3 | 44.4 | 24.6 | 30.3 | 28.5 |
| AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE | 91.5 | 45.8 | 41.9 | 32.7 | 42.2 | 31.1 |
| ARGENTINA | 96.2 | 49.3 | 17.1 | 30.3 | 33.3 | 43.5 |
| BRASIL | 99.0 | 59.2 | 41.3 | 43.7 | 52.3 | 45.2 |
| CHILE | 97.9 | 79.6 | 30.8 | 44.8 | 55.1 | 17.6 |
| COLOMBIA | 95.8 | 57.2 | 33.7 | 35.0 | 49.2 | 41.4 |
| GUATEMALA | 61.0 | 49.1 | 38.0 | 26.6 | 26.2 | 19.6 |
| MÉXICO | 61.8 | 32.0 | 53.7 | 16.2 | 26.9 | 29.6 |
| PANAMÁ | 69.1 | 20.7 | 59.1 | 1.1 | 9.0 | 1.0 |

Fuente: Enterprise Surveys (<http://www.enterprisesurveys.org>) The World Bank, 2014.

IV. Inclusión financiera y exclusión voluntaria de las PYMES

6. Razones para una menor inclusión de México respecto a otros países de América Latina.

- Mayor exclusión voluntaria por mayor participación en la informalidad de componentes ilegales (mercancía robada, contrabando, piratería).
- Mayor apertura de la economía y competencia internacional, alta carga tributaria y competitividad país media.
- Menor participación de la Banca de Desarrollo en el proceso de inclusión financiera (2000 – 2012).

V. La Reforma Financiera del 2014 cambia sustancialmente el papel de la Banca de Desarrollo.

1. Mandata un papel mucho más activo a los Bancos de Desarrollo para atender segmentos no cubiertos por los intermediarios comerciales.
2. Sin ignorar la importancia de la salud financiera y sustentabilidad de las instituciones, las obliga a expandir el crédito.
3. Establece explícitamente el objetivo de inclusión financiera tanto de personas como de pymes sub-atendidas.

Cuadro 8. Financiamiento de la Banca de Desarrollo

(saldos a diciembre, pesos 2015)

| AÑO | TOTAL | COMERCIAL |
|------|-------|-----------|
| 2000 | 118.0 | 105.4 |
| 2001 | 130.2 | 113.0 |
| 2002 | 140.2 | 122.6 |
| 2003 | 128.8 | 115.5 |
| 2004 | 73.3 | 57.6 |
| 2005 | 72.3 | 56.5 |
| 2006 | 73.7 | 57.7 |
| 2007 | 69.0 | 50.7 |
| 2008 | 89.1 | 69.5 |
| 2009 | 105.1 | 82.4 |
| 2010 | 126.1 | 102.2 |
| 2011 | 159.1 | 132.6 |
| 2012 | 195.0 | 166.0 |
| 2013 | 224.0 | 194.4 |
| 2014 | 269.1 | 234.6 |
| 2015 | 330.4 | 290.0 |

Fuente: CNBV. Ahorro Financiero y Financiamiento en México; diciembre, 2015.

4. NAFIN

- **Misión:** “Contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas, emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial.
- **Modelo:** Segmento-canal-producto, desde micro hasta grandes empresas; segundo y primer pisos; garantías, crédito directo y cadenas productivas.
- **Garantías:** Benefició en 2015 a 177 mil empresas y 350 mil microcréditos.
- **Cadenas productivas:** 42% del monto a casi 6,500 pymes proveedoras del sector público.
- **Microcréditos:** 355 mil microempresarios beneficiados.
- **Programas sectoriales MiPyMes:** proveedores; construcción; cuero y calzado; textil.
- **Capital emprendedor:** INADEM-NAFINSA
- **Inclusión financiera:** crédito a jóvenes; mujeres empresarias.

Cuadro 9. Saldos de cartera directa e inducida al sector privado: NAFINSA 2011-2014.

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Cartera total (miles millones de pesos) | 191.7 | 212.9 | 242.4 | 283.8 | 319.2 |
| Garantías | 89.8 | 111.0 | 130.4 | 143.2 | 154.2 |
| Crédito | 57.6 | 63.3 | 80.4 | 106.5 | 130.6 |
| Cadenas Productivas | 44.4 | 38.7 | 31.6 | 34.1 | 34.4 |
| Cartera Total % | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Garantías | 46.8 | 52.1 | 53.8 | 50.5 | 48.3 |
| Crédito | 30.0 | 29.7 | 33.2 | 37.5 | 40.9 |
| Cadenas Productivas | 23.2 | 18.2 | 13.0 | 12.0 | 10.8 |

Fuente: Informes anuales, NAFINSA.

4. BANCOMEXT

- Objetivo Estratégico: Aumentar el valor agregado de las exportaciones impulsando el acceso de las empresas medianas y pequeñas al financiamiento.
- Bancomext resurge después de un proceso de fusión con NAFIN y de estar prácticamente ausente del fomento PyMe.
- La atención a PyMes funciona mediante operaciones de segundo piso con intermediarios bancarios y no bancarios.

Cuadro 10. Saldos de cartera de crédito directa e inducida al sector privado: Bancomext 2011-2015.

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Cartera total (miles millones de pesos) | 64.9 | 79.9 | 99.5 | 144.1 | 189.7 |
| Primer Piso | 45.6 | 53.4 | 69.6 | 99.5 | 134.1 |
| Garantías | 14.8 | 12.6 | 19.8 | 30.9 | 37.3 |
| Intermediarios Financieros | 4.5 | 7.9 | 10.1 | 13.7 | 18.2 |
| Cartera Total % | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Primer Piso | 70.3 | 72.3 | 69.9 | 69.1 | 70.7 |
| Garantías | 22.8 | 17 | 19.9 | 21.4 | 19.7 |
| Intermediarios Financieros | 6.9 | 10.7 | 1.0 | 9.5 | 9.6 |

Fuente: Informes anuales, BANCOMEXT.

Cuadro 11. Saldos de cartera de fomento a las pequeñas y medianas empresas: Bancomext 2012-2015.

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Cartera de Fomento (miles millones de pesos) | 12.9 | 19.7 | 32.8 | 44.5 |
| Fondeo | 7.9 | 10.1 | 13.7 | 18.2 |
| Garantías | 2.5 | 4.8 | 9.3 | 14.4 |
| Cartas de Crédito | 1.8 | 3.9 | 7.6 | 10.2 |
| Factoraje Internacional | 0.5 | 0.8 | 1.2 | 1.6 |
| PyMex | 0.2 | 0.1 | - | - |
| Cartera de Fomento % | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Fondeo | 61.2 | 51.2 | 41.7 | 40.9 |
| Garantías | 19.4 | 24.4 | 31.4 | 32.4 |
| Cartas de Crédito | 14 | 19.8 | 23.2 | 22.9 |
| Factoraje Internacional | 3.9 | 4.1 | 3.7 | 3.6 |
| PyMex | 1.5 | 0.5 | - | - |

Fuente: Informes anuales, BANCOMEXT.

4. BANSEFI

- Redefinió su orientación y modelo operativo para convertirse en un banco social de primer piso, con el propósito de apoyar la estrategia de inclusión financiera del gobierno. Así, en su Programa Institucional 2014-2018 se inscribe su nuevo Programa Integral de Inclusión Financiera (PROIF) para incorporar a los beneficiarios de los programas sociales. Se trata de llevar a estos últimos un esquema de genuina inclusión financiera, no solamente de bancarización.
- El PROIF presenta cinco vertientes que cubren las distintas dimensiones de la inclusión: educación, ahorro, crédito, seguros y servicios financieros. Así, se comenzaron a impartir pláticas de educación financiera y a ofrecer productos específicos para el segmento objetivo en julio del 2015, planteándose como meta atender a 7 millones de beneficiarios de programas sociales para 2017.
- Sin duda el enfoque de BANSEFI de integrar programas sociales e inclusión financiera es un paso importante en la dirección correcta.

4. BANSEFI..

- Al recibir financiamiento los beneficiarios irán construyendo una historia crediticia que les permitirá acceder a otras fuentes de fondos institucionales en el futuro. Valga señalar que, la gran mayoría de las personas incorporadas a estos servicios son y serán mujeres que disponen de una cuenta de ahorro con tarjeta de débito, mediante la cual reciben los recursos de los programas sociales y disponen de ellos; esta cuenta será la base para acceder a los demás servicios.
- Al cierre de 2015 habían asistido a cursos de educación financiera más de un millón de personas, 626 mil beneficiarios habían contratado ahorro programado, 639 mil usuarios contaban con crédito básico y 365 mil tenían contratado crédito más ahorro; a pocos meses de iniciado el PROIF llegó a cubrir efectivamente a 1.1 millones de beneficiarios.
- Si bien, la nueva dirección que ha tomado BANSEFI es reciente y habrá que valorar su operación y resultados, se trata de uno de los programas de política pública más ambiciosos y agresivos en el camino de la inclusión financiera. También parecería ser uno de los mejor focalizados.

4. BANSEFI..

- Aunque BANSEFI no tiene una vocación empresarial, propiamente dicha, es fundamental pues atiende al segmento de la población en el que se registra la mayor exclusión financiera y en el que la actividad como persona o consumidor se mimetiza con la productiva o “empresarial”. Es decir, atiende al estrato en el que el autoempleo y empresariedad son muy difíciles de distinguir, y es el más sub-atendido.

VI. Banca de Desarrollo, sector financiero y crédito PyMe.

1. El dinamismo de la Banca de Desarrollo impulsó el crédito bancario a las PyMes mediante las operaciones de segundo piso y las garantías.
- Las MiPyMes con crédito bancario pasaron de 240 mil en 2009 a 304 mil en 2014; esto es del 6.5% de las unidades productivas de ese segmento al 7.2%.
 - La tasa de interés media ponderada pasó de 13.74% en 2005 a 11.34%, esto como resultado del descenso de las tasas de referencia.
 - En el crédito bancario es clara la ventaja de los bancos nacionales *versus* los regionales o sectoriales. Captan a las PyMes como cuentahabientes y, posteriormente, con relativamente bajos costos las habilitan con crédito y otros servicios. Se benefician del fondeo de los Bancos de Desarrollo y usan métodos paramétricos para la evaluación del crédito.

VII. Banca de Desarrollo es fundamental para la actividad de los intermediarios financieros no bancarios.

- Estos intermediarios son menos competitivos que los bancos por una pequeña escala de operación y costos más elevados.
- Muy importantes para bancarizar a las PyMes; 40% de ellas obtienen su primer crédito con este tipo de intermediarios (BANXICO, 2015).
- Dependen fundamentalmente de la Banca de Desarrollo para fondearse por sus limitadas capacidades de captación.
- Estos intermediarios operan básicamente en nichos específicos y como instrumento de proveedores de bienes de capital.
- El 26% de las PyMes que cuentan con financiamiento institucional son acreditadas por este tipo de intermediarios.

VIII. Una de las fuentes primordiales de financiamiento de las PyMes son sus proveedores.

1. Este financiamiento está muy asociado a la informalidad y su disponibilidad estimula la exclusión financiera voluntaria de las PyMes.
 - Es prácticamente imposible estimar la magnitud y costo de este tipo de financiamiento pues se oculta en el precio de los insumos.
 - Los proveedores tienen la ventaja de conocer a las PyMes y de tener cierto poder de mercado sobre ellas, lo que facilita la recuperación y disminuye los costos operativos del otorgamiento del financiamiento.

IX. Experiencia reciente y lecciones sobre el papel de la Banca de Desarrollo en la inclusión financiera de las PyMes en México.

1. En países con los rezagos económicos y sociales que presenta México los espacios no cubiertos por los intermediarios financieros comerciales son enormes.
2. La contención de la actividad de la Banca de Desarrollo, como ocurrió en México entre 1995 y 2012, agudizó la exclusión financiera tanto de personas como de PyMes.
3. La Banca de Desarrollo debe ser un instrumento básico para la inclusión, pero respetando la sostenibilidad financiera de las instituciones.
4. La interacción de la Banca de Desarrollo con la Banca Comercial es fundamental para la inclusión y la profundización del financiamiento a las PyMes mediante los esquemas de garantías y de operaciones de segundo piso.

5. La operación de primer piso de la Banca de Desarrollo solamente debe darse en los segmentos más desfavorecidos de la población en los que no es rentable la operación comercial.

6. Es muy importante la atención a los segmentos de más bajo ingreso, integrando programas sociales, ahorro, crédito, microseguros y otros servicios.

7. La atención a los segmentos más pobres de la sociedad por parte del sector financiero plantea retos formidables en materia tecnológica; el enorme número de personas a atender y su dispersión geográfica hacen muy complicada su atención efectiva.

8. Los intermediarios financieros no bancarios parecen ser un instrumento fundamental para bancarizar a las PyMes, por lo que la Banca de Desarrollo podría buscar modelos para intensificar su colaboración con este tipo de intermediarios.

9. La segmentación de las MiPyMes por potencial de crecimiento y formalización parece indispensable para su inclusión financiera.

10. La abolición de actividades ilegales y esquemas fiscales adecuados parecen insustituibles para la formalización de las unidades productivas más pequeñas y su inclusión financiera.

11. La sistematización de un gran volumen de información sobre el perfil crediticio de las PyMes es indispensable para el desarrollo y maduración de este segmento del mercado financiero.

12. Plataformas digitales con información sencilla pero relevante para que el empresario PyMe pueda comparar servicios y costos financieros, serían de un gran valor para desarrollar el mercado.



13. Podrían buscarse esquemas de vinculación entre Banca de Desarrollo y proveedores para llevar al sistema financiero parte de la masa de fondos que corre por esta vía.

14. La Banca de Desarrollo debe formar sujetos de crédito mediante procesos graduales, luego de su eventual inclusión financiera, para trasladarlos posteriormente a los intermediarios comerciales.

15. Los esquemas de capital de riesgo auspiciados por la Banca de Desarrollo no logran alcanzar masa crítica y han quedado a nivel de experimentos o programas piloto no replicables.