

# FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

## Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México

Lilianne Isabel Pavón Cuéllar



NACIONES UNIDAS

CEPAL

# FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

## Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México

Lilianne Isabel Pavón Cuéllar



NACIONES UNIDAS



Este documento fue preparado por Lilianne Isabel Pavón Cuéllar, Consultora de la Unidad de Financiamiento de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

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

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1564-4197

LC/L.4269

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2016. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.16-01083

---

Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

# Índice

---

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Introducción</b> .....	9
<b>I. Las pequeñas y medianas empresas (pymes)</b> .....	11
A. Definición.....	11
B. Las pymes en el mundo.....	12
C. Las pymes en América Latina: el caso del Ecuador y México.....	13
1. Las pymes en Ecuador .....	13
2. Las pymes en México .....	14
<b>II. La inclusión financiera</b> .....	17
A. Definición.....	18
B. Carácter multidimensional de la inclusión financiera: acceso, uso y contexto .....	19
<b>III. La inclusión financiera de las pymes en América Latina: los casos del Ecuador y México</b> .....	21
A. Estructura del sistema financiero en el Ecuador y en México.....	21
1. Estructura del sistema financiero en el Ecuador .....	22
2. Estructura del sistema financiero en México .....	24
B. Indicadores de acceso.....	27
1. Banca.....	27
2. Instituciones financieras no bancarias (IFNB).....	29
3. Mercado de capitales.....	32
4. Otros instrumentos .....	34
C. Indicadores de uso.....	34
1. Banca comercial y de desarrollo .....	38
2. Instituciones financieras no bancarias (IFNB).....	43
D. Indicadores de contexto (barreras).....	45
1. Contexto financiero.....	45
2. Contexto no financiero.....	52

<b>IV. Conclusiones generales</b> .....	59
<b>Bibliografía</b> .....	65
<b>Anexos</b> .....	69
Anexo 1 Empresas por rama de actividad económica.....	70
Anexo 2 Empresas por provincia o estado, total y por tamaño.....	71
Anexo 3 Indicadores de acceso.....	73
Anexo 4 Indicadores de uso.....	75
Anexo 5 Indicadores de contexto financiero y no financiero.....	77
Anexo 6 El segmento pyme: actores principales, productos, retos y oportunidades.....	82
<b>Serie Financiamiento para el Desarrollo: números publicados</b> .....	83

## Cuadros

Cuadro 1 Definición base de CEPAL (2009) para la pyme según el tamaño de las economías.....	11
Cuadro 2 Ecuador: estratificación de las pymes.....	13
Cuadro 3 Ecuador: empresas según tamaño, personal afiliado y ventas, 2013.....	14
Cuadro 4 México: estratificación de las pymes.....	14
Cuadro 5 México: empresas según tamaño, personal afiliado y producción bruta, 2014.....	15
Cuadro 6 Modelos de banca de nicho en México.....	25
Cuadro 7 La banca de desarrollo en México.....	26
Cuadro 8 Financiamiento de las pymes en el mercado de capitales en México, 2004-2013.....	33
Cuadro 9 Porcentaje de empresas que conocen distintos programas gubernamentales de apoyo empresarial.....	54
Cuadro A.1 Ecuador: participación de las empresas por actividad económica, 2013.....	70
Cuadro A.2 México: participación de las empresas por actividad económica, 2013.....	70
Cuadro A.3 Ecuador: empresas, empleo, ventas y participación por tamaño y provincia, 2013.....	71
Cuadro A.4 México: empresas, empleo, producción bruta y participación por tamaño y provincia, 2013.....	72
Cuadro A.5 Inclusión financiera: indicadores seleccionados de acceso.....	73
Cuadro A.6 Inclusión financiera: indicadores seleccionados de uso.....	75
Cuadro A.7 Inclusión financiera: indicadores seleccionados de contexto.....	77
Cuadro A.8 Inclusión financiera: indicadores seleccionados de contexto financiero por tamaño de empresa.....	80

## Gráficos

Gráfico 1 Crecimiento anual de la productividad laboral según tamaño de empresa.....	12
Gráfico 2 Estructura del sistema financiero ecuatoriano con base en activos totales, 2012.....	22
Gráfico 3 Ecuador: sucursales del sistema financiero privado por provincia.....	23
Gráfico 4 Estructura del sistema financiero mexicano con base en activos totales, 2012.....	24
Gráfico 5 Ecuador: instituciones financieras públicas por tamaño de activos, diciembre de 2014.....	29
Gráfico 6 México: banca de desarrollo. Cartera de crédito total, diciembre de 2014.....	29
Gráfico 7 Porcentaje de empresas con préstamos o líneas de crédito.....	35
Gráfico 8 Fuentes de financiamiento externo para inversión de las pymes (cifras a 2010).....	37
Gráfico 9 Ecuador: volumen de crédito por subsistemas, diciembre 2014.....	38
Gráfico 10 México: Mi PYME con crédito bancario y su volumen a precios constantes de 2010.....	39
Gráfico 11 Número de empresas apoyadas con garantías de Nafin.....	40
Gráfico 12 Ecuador: cartera de crédito del sistema financiero por prestamista, diciembre de 2014.....	43
Gráfico 13 México: número de IFNB por tipo de intermediario.....	44
Gráfico 14 México: proveedores de crédito según tamaño de empresas.....	44
Gráfico 15 Calificación del contexto financiero para la inclusión financiera de las pymes.....	46

Gráfico 16	Participación en porcentaje de los principales bancos en crédito productivo-corporativo, 2013 .....	47
Gráfico 17	Valor del colateral necesario para obtener un préstamo según tamaño de la empresa solicitante.....	48
Gráfico 18	México: garantías otorgadas en el período 2005-2009 por tamaño de empresa .....	49
Gráfico 19	Plazo promedio de los créditos por tamaño de empresa .....	51
Gráfico 20	Margen de interés neto .....	51
Gráfico 21	Riesgo y costo del crédito por tamaño de empresa.....	52
Gráfico 22	Facilidad para iniciar un negocio: indicadores seleccionados .....	55
Gráfico 23	Porcentaje de empresas formales que compiten con firmas informales o no registradas.....	56
Gráfico 24	Algunos indicadores seleccionados de corrupción, crimen y eficiencia de tribunales.....	57

### Diagramas

Diagrama A.1	El segmento pyme .....	82
--------------	------------------------	----



## Resumen

---

Las pymes son la fuente de crecimiento, empleo e inclusión social más prometedora para alcanzar "una vida digna para todos", tal y como se concibe en la agenda para el desarrollo en la Declaración del Milenio de Naciones Unidas y ratificada en la agenda 2030 para el desarrollo sostenible. Cuando su acceso al financiamiento es limitado, se frena su crecimiento, lo que las mantiene en un permanente estado de vulnerabilidad.

Este estudio analiza la experiencia reciente de inclusión financiera de las pymes en Ecuador y México, partiendo de un breve análisis de su importancia en el ámbito mundial y latinoamericano. Se profundiza en el concepto multidimensional de inclusión financiera, destacando la importancia de evaluar el acceso, uso y contexto en el que se realiza. Se identifican y describen los canales de financiamiento en ambas naciones, precisando los instrumentos puestos en marcha para atraer a este segmento de empresas a los mercados financieros. Se revisa la complementariedad entre bancos nacionales, subregionales y regionales de desarrollo, para finalmente proporcionar conclusiones y recomendaciones que se derivan de estos dos casos de estudio, relevantes para otros países dentro y fuera de la región latinoamericana.

Al igual que en el ámbito internacional, el crédito a pyme ha crecido en Ecuador y México en los últimos años y es probable que siga haciéndolo, ya que el amplio mercado no atendido, su rentabilidad y potencial diversificador, lo hacen un segmento atractivo. En este contexto, existen áreas de oportunidad para apuntalar dicho crecimiento, tales como el marco regulador, la protección y educación del consumidor financiero, la infraestructura tecnológica y el entorno de los negocios. Destaca particularmente el papel de la banca de desarrollo para la bancarización de las pyme bajo el principio de subsidiariedad, mediante la concesión de garantías y apoyos crediticios preferenciales, asesoría especializada y educación financiera.





## Introducción

---

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son la fuente de crecimiento, empleo e inclusión social más prometedora para alcanzar "una vida digna para todos", tal y como se concibe en la agenda para el desarrollo en la Declaración del Milenio (ONU, 2000) y ratificada en la agenda 2030 para el desarrollo sostenible 2015. En ella, el sistema financiero desempeña un papel estratégico en la generación de ahorro y su canalización a la inversión, donde cobra relevancia el acceso financiero y la inserción productiva de la pyme. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Mundial (BM) y diversas organizaciones, trabajan conjuntamente con gobiernos nacionales en el diseño e implementación de mecanismos de inclusión financiera.

La experiencia internacional ha demostrado el mayor potencial de las empresas de menor tamaño para generar empleos y mejorar las condiciones de vida de amplios grupos de población. En países de ingreso alto, las pymes proveen 55% en promedio del empleo formal. En los países en desarrollo, este número oscila entre 45 y 60% (BM, 2014b). Asimismo, las pymes contribuyen con 49% del PIB en promedio en países de ingreso alto y 29% en países de ingreso bajo (CEPAL, 2013). En ALC, los niveles de inclusión financiera son bajos y heterogéneos. En el sector productivo, 40% de las empresas pequeñas tiene acceso al financiamiento formal, mientras que cerca de 70% de las empresas grandes lo obtienen (CAF, 2013). Cuando el acceso al financiamiento es limitado para la pyme, se frena su crecimiento, lo que las mantiene en un permanente estado de vulnerabilidad, con severas consecuencias sociales (CEPAL, 2015a).

Este estudio analiza la experiencia reciente de inclusión financiera de las pymes en Ecuador y México, partiendo de un breve análisis de su importancia en el ámbito mundial, latinoamericano y en estos dos países. Posteriormente, se profundiza en el concepto multidimensional de inclusión financiera, destacando la importancia de evaluar el acceso, el uso y el contexto en el que se realiza. Se identifican y describen los distintos canales de financiamiento en Ecuador y México, destacando los instrumentos puestos en marcha para atraer a la pyme a los mercados financieros. Se revisa también brevemente la complementariedad entre bancos nacionales, subregionales y regionales de desarrollo para la inclusión financiera de estas empresas para finalmente proporcionar las principales conclusiones que se derivan de este estudio, así como recomendaciones de política y propuestas de futuras líneas de investigación.



## I. Las pequeñas y medianas empresas (pymes)

### A. Definición

Aun cuando proponer un criterio para clasificar a las empresas según su tamaño no es fácil por la heterogeneidad de estadísticas y definiciones (CEPAL, 2009), es precisamente dicha divergencia la que obliga a incluirla al inicio de cualquier documento sobre pymes, ya que determina en gran parte el análisis, resultados y políticas que emanen del mismo. La literatura teórica y empírica ha puesto en evidencia que no es conveniente el uso de una única definición internacional, ya que debido al tamaño de la economía y de su población, entre otras variables, mientras que en algunos países las pymes son empresas de menos de 500 empleados, en otros se considera grande a una con más de 100 (CEPAL, 2009). De todos modos, cualquier intento de definición uniforme se encontraría con problemas de compatibilidad de información estadística, construida conforme a parámetros nacionales, donde la formulación de los umbrales responde a necesidades y objetivos particulares de gobierno de cada país, arrojando en consecuencia resultados divergentes. CEPAL (2009) menciona la necesidad de formular una definición global y dinámica. Global al responder a criterios de formulación comparables y metas generales, más allá de lógicas nacionales, y dinámica por su capacidad de adaptación a distintas realidades locales, evitando así recomendaciones incompatibles con las políticas públicas. CEPAL propone una primera aproximación a una definición transversal, centrada en la dimensión empleo que divide a los países de acuerdo al tamaño de su economía y a su población económicamente activa (cuadro 1).

**Cuadro 1**  
**Definición base de CEPAL (2009) para la pyme según el tamaño de las economías**

Tamaño de Economías	Micro	Pequeñas	Medianas	PYME
Grandes	1 a 10	11 a 75	76 a 250	11 a 250
Medianas	1 a 10	11 a 50	51 a 150	11 a 150
Pequeñas	1 a 10	11 a 35	56 a 100	11 a 100

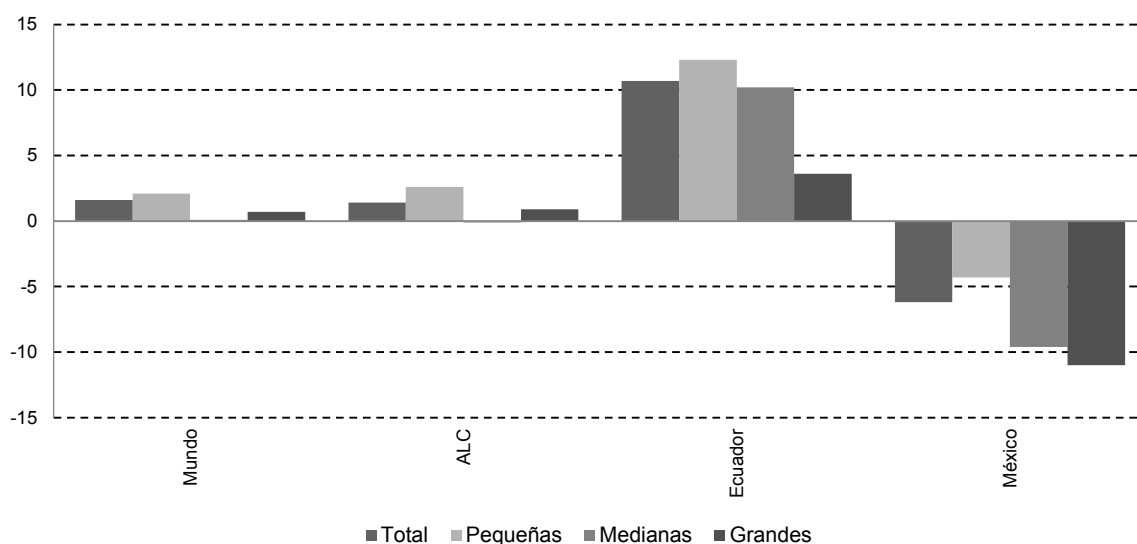
Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2009).

## B. Las pymes en el mundo

En la OCDE, más de 95% de las empresas son mi PYME y se estima que en todo el mundo, existen cerca de 500 millones, 90% en países emergentes (OCDE, 2012a). Las Encuestas de Empresas del Banco Mundial (BM, 2015) y la Corporación Financiera Internacional (IFC, 2013), confirman a su vez que las empresas grandes suelen ser más productivas, pues se benefician de economías de escala y sinergias e invierten más en innovación y en capital humano. No obstante, los avances en productividad han sido mayores en la pequeña empresa, como consta en el gráfico 1, y en México, donde la productividad ha caído en todos los tamaños de empresa, en la pequeña la contracción ha sido menor. En los países en desarrollo, la dispersión de la productividad entre tamaños de establecimiento se acentúa por un amplio segmento informal en las pymes (Pagés, 2010).

Según las estimaciones mundiales de la contribución de las mi PYME al Producto Interno Bruto (PIB), este sector, incluidas tanto las empresas formales como informales, representan entre el 60 y el 70% (Ayyagari et al, 2003). Asimismo, las pymes aportan una parte considerable del PIB formal: 49% en promedio en países de ingreso alto y 29% en promedio en países de ingreso bajo (CEPAL, 2013). Estas cifras son similares en los países de la OCDE (OIT, 2015).

**Gráfico 1**  
**Crecimiento anual de la productividad laboral según tamaño de empresa**  
(En porcentajes)



Fuente: Banco Mundial, Enterprise Surrey (2015).

Las pymes también enfrentan mayores obstáculos para crecer y el acceso al financiamiento encabeza su lista de limitaciones, presente en 16.5% de las respuestas, seguido del acceso a electricidad (14%) y la competencia de la informalidad (12%). Más de 42% de las pymes considera que estos tres factores constituyen sus principales obstáculos. Otras limitaciones son las tasas impositivas, la inestabilidad política, la corrupción y los disturbios, entre otros. También hay diferencias según el nivel de desarrollo. El acceso a la electricidad es la principal limitación para las empresas en países de ingresos bajos (26%), seguida del acceso al financiamiento (21%). Para las empresas de países de ingresos altos, la mayor limitación es la falta de competencias de la fuerza laboral (18%), seguida de tasas impositivas elevadas (14%) (BM, 2015).

## C. Las pymes en América Latina: el caso del Ecuador y México

En ALC, las pymes son heterogéneas en su acceso a mercados, tecnología y capital humano, así como en su vinculación con otras empresas, factores que inciden en su productividad y en su potencial exportador y de crecimiento (CEPAL, 2013). Representan, junto con la microempresa, cerca de 99% del total de firmas y aportan 67% del empleo. No obstante, su contribución al PIB es baja, como sucede en todo el mundo, si bien con mayor intensidad, lo que revela deficiencias de productividad con respecto a empresas mayores. Por ejemplo, las empresas grandes en la región tienen niveles de productividad de hasta seis veces los de las pequeñas. En contraste, en países de la OCDE, estas cifras oscilan entre 1,3 y 2,4 veces. Sus niveles de internacionalización también son bajos: en Europa, 40% de las pymes exportan; en ALC, 10% (CEPAL, 2013).

### 1. Las pymes en Ecuador

En Ecuador, el Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE) constituye el marco muestral para las encuestas económicas cuyo universo son las empresas y establecimientos a nivel nacional. Actualmente, el DIEE se construye con información de registros administrativos del Servicio de Rentas Internas (SRI), del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), complementado con información de encuestas realizadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2014a). Cubre 810.272 empresas y 934.262 establecimientos, incluyendo toda provincia, cantón y parroquia rural. Abarca todas las actividades económicas con 2013 como año de referencia. Las empresas se clasifican conforme a 4 tipos de variables: tipo de unidad legal; tamaño de empresa, rama de actividad y sector económico.

- Clasificación por tamaño: las empresas se clasifican de acuerdo a su volumen de ventas anual y el número de personas ocupadas conforme lo presenta el cuadro 2.

**Cuadro 2**  
**Ecuador: estratificación de las pymes**

Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Ventas anuales (en dólares)
Pequeña	Todos	Desde 10 hasta 49	De 101 000 hasta 1 000 000
Mediana	Todos	Desde 50 hasta 199	De 1 000 000 a 5 000 000
Pyme	Todos	Desde 10 hasta 199	De 101 000 a 5 000 000

Fuente: elaboración propia con base en INEC (2014a y 2014b).

- Clasificación según el tipo de unidad legal. Son personas naturales o sociedades, pudiendo las primeras estar obligadas a llevar contabilidad o no. Las sociedades son personas jurídicas que realizan actividades económicas lícitas amparadas en una figura legal propia.
- Clasificación según rama de actividad. Constituye una estructura de clasificación de actividades económicas que realizan las empresas, emitida por la ONU con base en el Sistema de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).
- Clasificación por sector económico: Corresponde a un nivel agrupado de actividades económicas o sección (INEC, Directorio de Empresas y Establecimientos).

Del total de las empresas pequeñas y medianas, y según la clasificación de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), 9.1% del total de empresas son pymes (cuadro 3).

Por rama de actividad, 39,4% de las empresas están en servicios, 37,1% en comercio, 11,6% en agricultura, en ganadería, silvicultura y pesca, 7,9% en manufacturas, 3,5% en construcción y 0,5% en explotación de minas y canteras. En el cuadro A.1 de anexos, se observa que comercio, agricultura y ganadería, transporte y almacenamiento, manufacturas y alojamiento y comidas, concentran 73,4% de las firmas.

**Cuadro 3**  
**Ecuador: empresas según tamaño, personal afiliado y ventas, 2013**

Tamaño	Número de empresas	(en porcentajes) <sup>a</sup>	Personal afiliado	(en porcentajes)*	Ventas (en miles de dólares)	(en porcentajes) <sup>a</sup>
Micro	731 761	90,4	688 153	23,5	nd	nd
Pequeña	61 798	7,6	546 162	18,6	18 009 068	11,5
Mediana	12 830	1,5	506 590	17,3	24 090 778	15,3
Pyme	74 628	9,1	1 052 752	35,9	42 099 846	26,8
Grande	3 883	0,5	1 191 460	40,6	114 985.521	73,2
Total	810 272	100,0	2 932 365	100,0	157 085 366	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en INEC (2014a y2014b).

<sup>a</sup> Participación porcentual en el total de firmas. Nd: no dado: en el caso de las ventas el porcentaje se aplica sobre el total de empresas PYME y grandes solamente.

Manufacturas genera la mayor producción, consumo intermedio y formación bruta de capital fijo, sin embargo, en el agregado, los servicios son los que aportan mayores remuneraciones y valor agregado bruto. De la producción total de servicios, la actividad principal es telecomunicaciones con una participación superior a 25% y más de 50 empresas. La enseñanza provee más de la quinta parte de sueldos y salarios, pues concentra el mayor número de personas ocupadas. En comercio, la actividad principal es el comercio al por menor, salvo vehículos automotores y motocicletas, contribuyendo con más de la mitad de la producción del sector, más de mil quinientas empresas y más de la mitad de las microempresas nacionales.

Los cuadros B1 y B2 de anexos muestran que Pichincha, Guayas, Manabí, Azuay y Tungurahua concentran 61,7% de las empresas, 78,2% del empleo, 86,8% de las ventas y 47,10% de las pymes. A nivel nacional, existen en promedio 514 empresas por cada 10 mil habitantes, la provincia con mayor número de empresas es Galápagos con 945 y la menor Esmeraldas con 294. Las pymes están en su gran mayoría ubicadas en las dos grandes ciudades: Quito, en Pichincha, y Guayaquil, en Guayas, su capital y su puerto principal, respectivamente.

## 2. Las pymes en México

En México, la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), de acuerdo a los lineamientos planteados por los distintos organismos internacionales, modificaron en 2009 la clasificación para las mi PYME, incorporando indicadores de empleo y ventas. La estratificación empresarial se lleva a cabo conforme a los criterios del cuadro 4.

La información estadística generada mediante esta clasificación permite su comparación respecto de la obtenida con base en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas.

**Cuadro 4**  
**México: estratificación de las pymes**

Tamaño de empresa	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (en millones de pesos)
Pequeña	Comercio	11 a 30	Desde \$4,01 hasta \$100
	Industria y servicios	11 a 50	Desde \$4,01 hasta \$100
Mediana	Comercio	31 a 100	Desde \$100,1 hasta \$250
	Servicios	51 a 100	
	Industria	51 a 250	
Pyme	Comercio	11 a 100	Desde \$4,01 hasta \$250
	Servicios	11 a 100	Desde \$4,01 hasta \$250
	Industria	11 a 250	Desde \$4,01 hasta \$250

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía. Disponible también en: <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/clasificacion-PYME.html>.E.

Según el Censo de Población 2014 (INEGI, 2015a), existían 5,654,014 establecimientos con 29,642,421 personas ocupadas. Las unidades económicas ascendieron a 4,230,745 y la pyme alcanzó una participación de 5.5%<sup>1</sup>. Aun cuando hay empresas muy grandes, el dominio de la microempresa lleva a que en promedio, cada establecimiento emplee 5 personas. La pyme genera 3.5 de cada 10 empleos y aporta más de la cuarta parte de la producción (cuadro 5).

**Cuadro 5**  
**México: empresas según tamaño, personal afiliado y producción bruta, 2014**

Tamaño	Establecimientos	(en porcentajes)	Personal ocupado	(en porcentajes)	Producción bruta (miles de pesos)	(en porcentajes)
Micro	5 331 735	94,3	11 530 902	38,9	1 370 462 695	9,8
Pequeña	265 739	4,7	5 483 848	18,5	1 328 509 756	9,5
Mediana	45 232	0,8	4 920 642	16,6	2 321 395 994	16,6
PYME	310 971	5,5	10 404 490	35,1	3 649 905 750	26,1
Grande	11 308	0,2	7 707 029	26,0	8 963 944 773	64,1
Total	5 654 014	100,0	29 642 421	100,0	13 984 313 218	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2015a y 2015b).

Comercio, servicios privados no financieros y manufacturas concentran 98.0% de las unidades económicas: comercio 48.3% y manufacturas 11.6% del total (Cuadro A.2). Las manufacturas son líderes en producción bruta (48.2% del total), mientras que servicios financieros privados y comercio lo son como generadores de empleo, con 35.8% y 29.6% de participación respectiva. Ello refleja la elevada productividad de un sector donde predominan empresas grandes: de las 278 ramas de actividad que existen, en 10 de ellas se concentra 41.1% del valor agregado, todas dominadas por empresas grandes (extracción de petróleo y gas, banca múltiple, corporativos, energía eléctrica, automóviles y camiones y autopartes, entre otros).

Como consta en el cuadro A.4 en los anexos: Distrito Federal (14.1%), estado de México (7.3%), Jalisco (8.5%), Nuevo León (6.9%), Guanajuato (5.2%) y Veracruz de Ignacio de la Llave (4.7%) concentran 46.7% de las pymes. 10 entidades aportaron 69.1% de la producción bruta total del país; 38.5% se concentró en Distrito Federal, Nuevo León y el estado de México, con 21.1, 9.4 y 8.0%, respectivamente. Estos estados concentraron 32.6% de las pymes.

En síntesis, Ecuador tiene mayor presencia relativa de pymes que México, una menor concentración sectorial y una mayor concentración regional.

<sup>1</sup> Para conformar el universo de unidades económicas se restan los establecimientos que iniciaron en 2014, los del área rural y los religiosos y del sector público dedicados a servicios educativos, médicos y de administración pública.





## II. La inclusión financiera

---

El acceso a servicios financieros para todos no es una preocupación reciente, si bien ha cobrado protagonismo conforme se conocen sus bondades en distintos ámbitos económicos y sociales analizados en la literatura teórica y empírica.

- Desde los 90, se ha demostrado (King y Levine, 1993) la existencia de una relación positiva y significativa entre desarrollo financiero, desempeño empresarial y crecimiento económico, en especial a través de avances en productividad e innovación, que reducen los costos y mejoran la asignación de capital y la gestión del riesgo (Roa, 2013).
- Otros trabajos han puesto en relieve la importancia del sistema financiero en la reducción de perturbaciones y volatilidad del crecimiento, estabilizando la evolución de la inversión privada y de los tipos de cambio (Aghion et al., 2009).
- Desde la Gran Recesión, se plantea la existencia de una relación no lineal entre actividad económica y penetración financiera, la cual podría enfrentar rendimientos decrecientes, restar recursos a otros sectores o aumentar la inestabilidad sistémica. Cuando el crédito privado supera 80% del PIB, este “exceso financiero” diluye su vínculo con el crecimiento (Roa, 2013) pero también cuando esta cifra es menor a alrededor de 14%, el sector contribuye poco al crecimiento, tanto por su escasez relativa como por la pobreza institucional o concentración de mercado propios de este estado de desarrollo. En este caso, la inclusión financiera reduce restricciones de liquidez, promueve la inversión y la formalidad (GPFI, 2011).
- Otros estudios muestran la elevada correlación entre pobreza y exclusión del sector financiero formal, lo que incide en la inestabilidad social y el riesgo país (Roa, 2013).
- El sistema financiero empieza a considerar a estos segmentos como negocio, ya que los beneficios esperados mejoran cuando las carteras de clientes son inclusivas, al evitar la concentración de portafolios de crédito en instrumentos de deuda pública y en una minoría de grandes empresas, lo que reduce el riesgo (Chauvet y Jacoliny, 2015).
- Finalmente, los márgenes de la banca corporativa siguen contrayéndose a la vez que las crecientes restricciones fiscales disminuyen el rendimiento del crédito al sector público, motivando a los bancos a incursionar en el segmento pyme.

Así, el acceso financiero constituye en la actualidad un tema prioritario en las agendas de países, gobiernos, instituciones financieras, organismos internacionales y bancos centrales, entre otros.

## A. Definición

Kofi Annan, ex secretario general de Naciones Unidas, en su discurso del 29 de diciembre de 2003, fue el primero en utilizar el concepto de inclusión financiera<sup>2</sup>. Aun cuando no existe una definición única, gradualmente se ha logrado un cierto consenso en cuanto a su significado y, en menor medida, en sus principales indicadores. Para la OCDE (2013b y c), la Asociación Global para la Inclusión Financiera (GPFI) y el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP), la inclusión financiera es la promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a servicios y productos financieros formales y la ampliación de su uso a todos los segmentos de la sociedad, mediante la aplicación de enfoques innovadores y con educación financiera (Roa, 2013).

La Alianza para la Inclusión Financiera (AFI) en 2011 precisa los alcances del término, al puntualizar que debe definirse a partir de cuatro dimensiones: acceso, uso, calidad y bienestar. El acceso es la capacidad para poder utilizar los servicios financieros formales disponibles y el uso como la permanencia y profundidad de utilización de los mismos. La calidad mostraría si los atributos y evolución de los productos se ajustan a las necesidades de los clientes, mientras que el bienestar aludiría al impacto positivo de estos productos en la sociedad (AFI, 2011). Tal y como lo precisa el Consejo Nacional de Inclusión Financiera en México (CONAIF), las políticas dirigidas a promover la inclusión financiera deben incorporar elementos de regulación, educación financiera y protección al consumidor (CNBV, 2012).

BBVA, que ha desarrollado su propio índice de inclusión financiera, define a un sistema financiero inclusivo como aquel que maximiza el uso y acceso y minimiza la exclusión financiera involuntaria, medida a través de los obstáculos que enfrentan los individuos que no participan en el sistema financiero formal (Tuesta, 2014). La inclusión financiera se relaciona con la estabilidad e integridad de los mercados, así como con la capacidad y educación financiera de los usuarios, por lo que debe considerar objetivos para estas áreas (OCDE, 2013a).

En la presente investigación, se define la inclusión financiera como la facilidad de acceso y la intensidad y constancia de uso por parte de todos los segmentos de la sociedad (cobertura) de una amplia gama de servicios y productos financieros, asequibles, oportunos y adecuados. Esto en un contexto<sup>3</sup> de competencia, transparencia y educación financiera suficientes, como para promover el bienestar de sus usuarios y la estabilidad sistémica, contribuyendo así a un desarrollo económico sostenible que promueva la inclusión económica y social.

El trabajo analiza únicamente la inclusión financiera de las pymes para Ecuador y México, procurando en la medida de lo posible omitir a la microempresa, ya que como lo señalan el Banco Mundial (2014) y Demirgüç-Kunt y Levine (2014), estas firmas enfrentan mayores problemas de principal agente y de costos de transacción que limitan su acceso al crédito, además de que requieren de menos fuentes externas de financiamiento, que son básicamente las microfinancieras, también excluidas casi en su totalidad en este estudio.

<sup>2</sup> Un concepto paralelo es el de bancarización, pero que induce al error al sugerir que solo se refiere a la banca tradicional, por lo que se ha optado por sustituirlo por la expresión de inclusión financiera.

<sup>3</sup> Si bien normalmente la tercera dimensión analizada se le suele llamar calidad, esta investigación considera que el término es poco afortunado, pues lo que intenta capturar es, más que la calidad (lo que estaría contemplado en el acceso y uso), el contexto donde dicha intermediación financiera se lleva a cabo.

## **B. Carácter multidimensional de la inclusión financiera: acceso, uso y contexto**

La definición propuesta hace evidente la naturaleza multidimensional de la inclusión financiera, con elementos de oferta y demanda, siendo sus dimensiones básicas el acceso, el uso y el contexto, tanto financiero como no financiero, en el que estos se desenvuelven, así como su impacto en el bienestar social, este último fuera del alcance de la presente investigación<sup>4</sup>.

El acceso corresponde a la oferta de productos y tiene que ver con la presencia física o virtual del sistema financiero. Su evaluación permite analizar la infraestructura para brindar servicios financieros y su alcance es una función de los puntos de contacto entre personas e instituciones, a los cuales se les denomina canales<sup>5</sup>. La falta de acceso puede ser geográfica (zonas rurales) o de disponibilidad de productos y servicios (Honohan, 2004 y Roa, 2013).

En cuanto al uso, contempla aspectos vinculados a oferta y demanda y se refiere a la frecuencia, intensidad y longitud temporal de utilización (Roa, 2013). Si no se hace uso de los productos financieros, o se hace solo esporádicamente debido a una falta de alfabetización tecnológica, protección o educación financiera, o bien por falta de fondos o de confianza en las instituciones, por miedo a endeudarse, o por inercia al haber sido excluido sistemáticamente en el pasado, entonces la falta de uso se considera exclusión financiera involuntaria. Esta puede deberse a problemas de acceso, socioeconómicos y de oportunidad (falta de garantías) (Beck et al, 2015). También puede obedecer a barreras de precio, información o disponibilidad (Honohan, 2004 y Roa, 2013). No existe un consenso de si la exclusión voluntaria constituye o no un problema.

Una tercera dimensión esencial en la medición de la inclusión financiera es el contexto de acceso y uso. El contexto financiero se refiere al grado de competencia del sector, su supervisión, así como a las políticas de protección al usuario (CGAP y BM, 2010). Asimismo, la información asimétrica entre prestatarios y prestamistas puede dar lugar a barreras como la exigencia de garantías, de documentación o altos costos de intermediación que no pueden ser afrontados por gran parte de las pymes y que debe ser medida. También conviene incluir elementos que, aun cuando son ajenos al sector, constituyen determinantes de la inclusión financiera, como pueden ser el capital físico (infraestructura), el capital humano (educación financiera y capacitación) y el capital social (aspectos institucionales y sociales), entre otros.

Las principales instituciones a cargo de la inclusión financiera destacan la importancia de obtener datos para el diseño, ejecución y evaluación de los programas. No obstante, aún no se utilizan medidas estándar para medir sus distintas dimensiones, si bien la tendencia es a su homologación. Los datos del presente trabajo se obtuvieron de diversas fuentes, en ocasiones inconsistentes entre sí, por lo que se priorizó la comparabilidad de cifras por sobre su oportunidad o detalle, para contribuir más activamente al desarrollo de indicadores estandarizados. Una vez definidos, las especificidades de cada país serán sin duda invaluable para el análisis, promoción y diseño de políticas públicas, muchas de ellas generalizables al resto de los países de la región.

---

<sup>4</sup> Aun cuando queda fuera de los alcances de este trabajo, esta dimensión garantiza que estabilidad e inclusión financiera sean objetivos compatibles, pues ciertas políticas pueden dañar la estabilidad sistémica, como sucedió con las hipotecas subprime en Estados Unidos, que aun cuando fueron creadas con fines ajenos a la inclusión social, dieron acceso a crédito inmobiliario a familias previamente excluidas del sistema financiero, fueron un detonador de la Gran Recesión.

<sup>5</sup> Corresponsales, ATM (cajeros automáticos), internet y banca por dispositivos móviles (banca móvil), entre otros.



### **III. La inclusión financiera de las pymes en América Latina: los casos del Ecuador y México**

---

En América Latina y el Caribe, 40% de las pequeñas empresas tiene acceso al financiamiento en el sistema financiero formal, mientras que en las grandes, esta cifra aumenta a 70%. Las asimetrías de información y los elevados costos financieros de las PYME, así como un sistema financiero con baja penetración, dominado por la banca comercial, con instrumentos de corto plazo y un desarrollo limitado del mercado de capitales, explican gran parte de esta divergencia. También existe cierta apatía del sistema financiero en desarrollar productos y modificar algunos procesos para financiar a las pymes, ya que le es fácil obtener beneficios de administrar el sistema de pagos o, como intermediario, del crédito a empresas grandes, donde se beneficia de economías de escala y de alcance, resultándole poco atractivo incursionar en otras líneas de negocio (Pérez, 2015).

Cuando el acceso empresarial al financiamiento externo es limitado, la capacidad productiva y potencial de crecimiento de la pymes se restringe, ya que debe financiar sus operaciones básicamente con fondos propios. Ante este panorama, se inhibe la inversión, la innovación, la productividad y el crecimiento, lo que da lugar a círculos viciosos que mantienen a las unidades productivas en un constante estado de vulnerabilidad, con las graves consecuencias que ello conlleva en términos de pobreza y desigualdad social (Vera y Titelman, 2013). Contratar un crédito depende de las posibilidades y condiciones de acceso a los mercados financieros y de la decisión de utilizar fondos externos en lugar de los propios (CEPAL, 2015a), lo que a su vez estará en función del contexto en el que dicha toma de decisiones se desenvuelve.

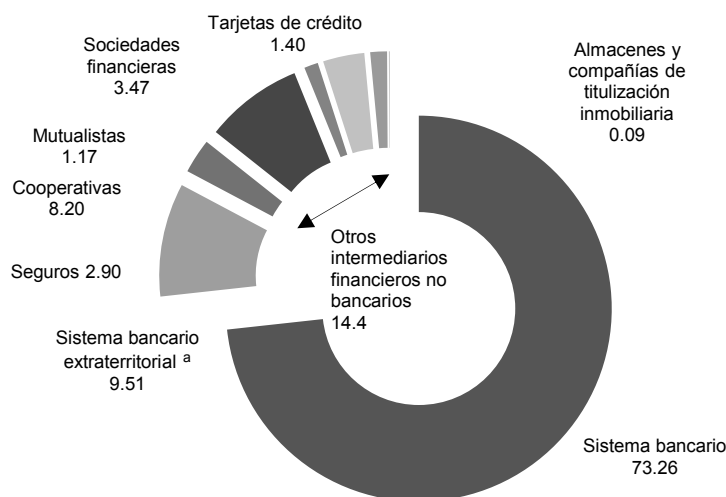
#### **A. Estructura del sistema financiero en el Ecuador y en México**

Antes de analizar la inclusión financiera de estos países, se describe la estructura de sus sistemas financieros. México, con un territorio casi siete veces mayor que Ecuador y una población que guarda

una proporción de prácticamente ocho a uno<sup>6</sup> con ese país, tiene un sistema financiero más complejo, con un conjunto más heterogéneo de proveedores de productos y servicios.

## 1. Estructura del sistema financiero en el Ecuador

**Gráfico 2**  
**Estructura del sistema financiero ecuatoriano con base en activos totales, 2012**  
(En porcentajes)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros de Ecuador (2013) y Warman (2014).

<sup>a</sup> Bancos en el exterior.

En Ecuador, el sistema financiero se compone de instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras<sup>7</sup>, cooperativas y mutualistas) y públicas (Banco Nacional de Fomento, Banco Ecuatoriano de la Vivienda, Corporación Financiera Nacional; Banco del Estado; Banco Central de Ecuador; Banco del Instituto Ecuatoriano de la Seguridad Social); instituciones de servicios (almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, casas de cambio, tarjetas de crédito y empresas de factoraje, entre otras), compañías de seguros y compañías auxiliares. La importancia relativa de cada uno de ellos puede observarse en el gráfico 2.

Las instituciones financieras privadas se definen como:

**Banco:** incluye a los bancos de barrio y es un intermediario financiero (entre ahorro y crédito).

**Sociedad financiera:** interviene en el mercado de capitales y otorga créditos para producción, construcción, adquisición y venta de bienes a mediano y largo plazo (BCE, 2015).

**Cooperativas de ahorro y crédito:** formadas por socios y no por clientes, ya que cada persona posee una pequeña participación en estas (BCE, 2015).

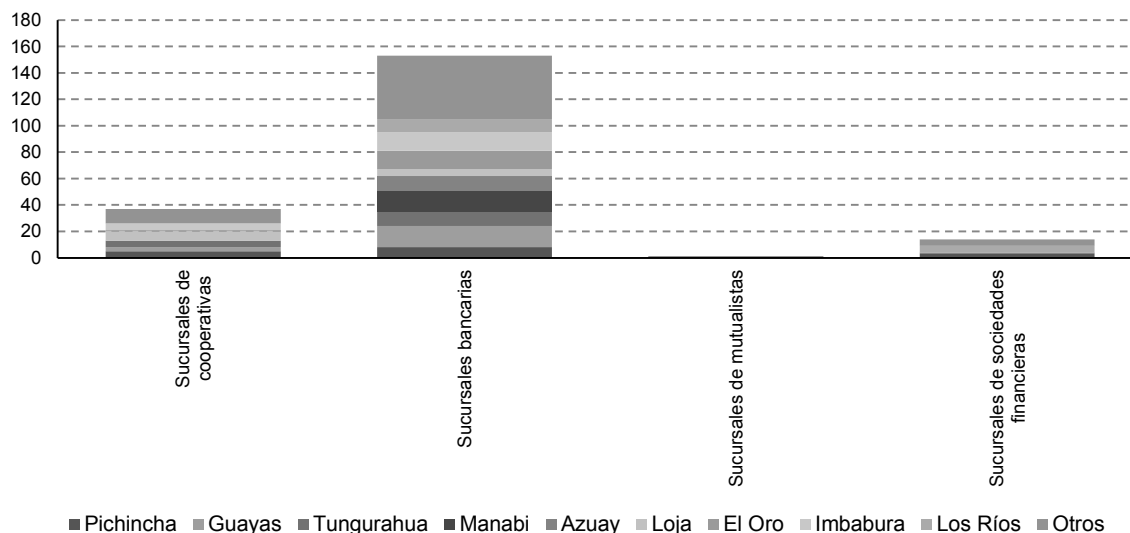
**Mutualistas:** normalmente invierten en el mercado inmobiliario y forma parte del sector de la economía popular y solidaria (BCE, 2015).

<sup>6</sup> Ecuador posee un territorio de 283,561 km<sup>2</sup> con más de 16 millones de habitantes, densidad poblacional de 54.49 hab/ km<sup>2</sup> y PIB per cápita en 2013 de US\$ 6,002. México tiene una superficie de 1, 964, 375 km<sup>2</sup> y más de 121 millones de habitantes, densidad poblacional de 57 hab/ km<sup>2</sup> y PIB per cápita de US\$ 10,715 (Censos de población).

<sup>7</sup> Según el Código Monetario y Financiero, en vigencia desde septiembre 2014, las nueve sociedades financieras existentes en el país deberán convertirse en bancos en un plazo de 18 meses.

De los activos de las 76 entidades financieras existentes en Ecuador a diciembre de 2014, 81.20% correspondían a la banca pública y privada, 12.48% a cooperativas, 4.32% a sociedades financieras, 1.70% a mutualistas y 0.30% a tarjetas de crédito. En 2013 (marzo), había 24 matrices de banco, 2 de tarjetas de crédito, 40 de cooperativas y 10 de sociedades financieras. Por sucursal, había 153 sucursales bancarias, 37 cooperativas, 14 sociedades financieras y 1 mutualista distribuidas geográficamente como consta en el gráfico 3.

**Gráfico 3**  
**Ecuador: sucursales del sistema financiero privado por provincia**  
(Número de sucursales)



Fuente: Banco Central de Ecuador (2015).

Las instituciones financieras públicas con funciones de banca de desarrollo, son principalmente dos bancos: el Banco Nacional de Fomento (BNF)<sup>8</sup> y el Banco Ecuatoriano de Desarrollo (BEDE); y una financiera, la Corporación Financiera Nacional (CFN)<sup>9</sup>.

Las actividades y entidades financieras no bancarias, pero reguladas, se refieren a aseguradoras, administradoras de fondos de pensiones, fondos mutuos e intermediarios bursátiles, así como a los que realizan intermediación crediticia y entidades financieras auxiliares de crédito. Las primeras son compañías y corporaciones financieras, compañías de financiamiento, sociedades financieras de objeto múltiple, empresas financieras, cooperativas y cajas de ahorro y entidades de inclusión financiera reguladas. Las segundas incluyen arrendadoras y factoraje financiero, almacenes generales de depósito, casas de cambio y otras entidades. Las corporaciones y sociedades financieras pueden tener actividades de captación y crédito, mercado de dinero, divisas, arrendamiento mercantil, emisión de obligaciones con garantía hipotecaria, promover proyectos de inversión productiva e invertir en el mercado accionario de estas empresas, entre otras actividades. Finalmente, están las entidades y actividades financieras no reguladas.

En el país, existen varias clases de arrendamiento mercantil o *leasing*: financiero, donde la arrendadora es un banco o compañía especializada; operativo o industrial, donde el usuario arrienda el

<sup>8</sup> Substituido por BanEcuador a fines de 2015.

<sup>9</sup> El Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), cuyas funciones serán absorbidas por el BEDE, el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas (IECE) y la banca de segundo piso para el crédito de vivienda (BEV), tienen menor importancia como fuente de financiamiento.

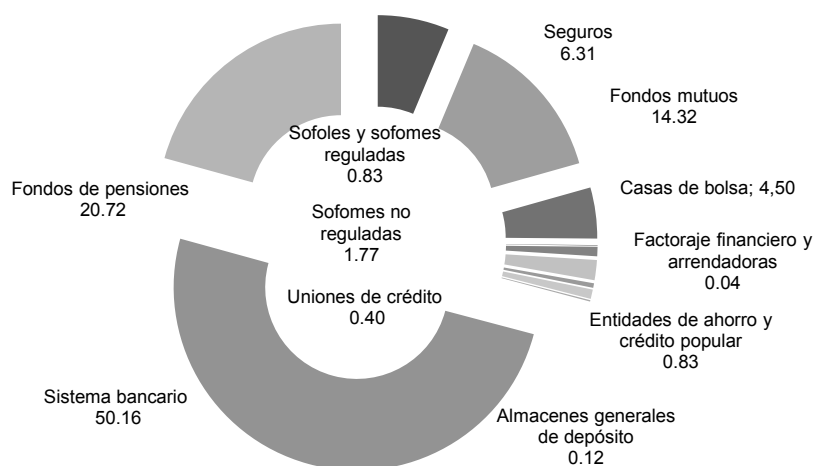


bien directamente del proveedor o fabricante, a corto plazo y principalmente para maquinaria y equipo; y *lease-back*, cuando un sujeto de derechos posee un bien y lo vende a una entidad financiera que se lo arrenda inmediatamente con la opción de recuperarlo al finalizar el contrato. Existen además otros tipos de arrendamiento: privado, público, doméstico, internacional, mobiliario e inmobiliario (Falconi Puig Asociados, 2015). Las empresas de factoraje tienen una presencia limitada en Ecuador, como se comentará más adelante.

## 2. Estructura del sistema financiero en México

En México, el sistema financiero está a cargo de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), estando por encima de ella la Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Hacienda y

**Gráfico 4**  
**Estructura del sistema financiero mexicano con base en activos totales, 2012**  
(En porcentajes)



Fuente: Banco de México (2014).

El sistema financiero se divide en bancario, sector de ahorro y crédito popular, intermediarios financieros no bancarios, administradoras de fondos para el retiro (afores), aseguradoras y sector bursátil (casas de bolsa, empresas de servicios a intermediarios bursátiles y operadoras de sociedades de inversión) (gráfico 4). Los actores más vinculados al financiamiento a las pymes son:

El sector bancario incluye instituciones de la banca de desarrollo, comisionistas e instituciones de banca múltiple, incluidas sucursales y agencias.

El sector de ahorro y crédito popular está formado de sociedades financieras populares (Sofipos), sociedades financieras comunitarias (Sofincos), organismo de integración financiera rural (OIFR) y sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (Socaps).

El sector financiero no bancario incluye a organizaciones auxiliares de crédito (almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades financieras de objeto limitado o Sofoles y las uniones de crédito) y actividades auxiliares de crédito, que incluyen

casas de cambio, sociedades financieras de objeto múltiple reguladas (Sofomes) y no reguladas<sup>10</sup> (Sofomes ENR).

El sector bursátil se compone de sociedades de inversión, empresas de servicios a intermediarios bursátiles y casas de bolsa. Las sociedades de inversión pueden ser de instrumentos de deuda, renta variable, inversión de capitales u objeto limitado.

Finalmente, se encuentra el sector de derivados y sus subdivisiones.

Los intermediarios financieros que contribuyen a la inclusión financiera bajo la tutela de la CNBV son: banca comercial y de desarrollo, Socaps, Sofomes y Sofomes ENR, Uniones de crédito y Sociedades Financieras Populares (Sofipo) que son microfinancieras, Por otra parte, existe la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

**Cuadro 6**  
**Modelos de banca de nicho en México**

Intermediario	Descripción	Capital mínimo (UDIS) <sup>a</sup>	Actividades
Banco de intermediación tradicional	Especialización en ahorro y crédito	54 millones	Operaciones tradicionales de ahorro y crédito.
Banco de servicios	Especialización en servicios financieros corporativos	36 millones	Servicios de fiduciario, administración de activos, back office <sup>b</sup> , asesoría financiera y banca de inversión.
Banco emisor de medios de pago	Especialización en tarjetas u otros medios de pago.	36 millones	Medios de pago. Restricciones en captación, crédito y servicios

Fuente: CNBV (2013). Las Udis son unidades de valor que se basan en el incremento de los precios.

<sup>a</sup> Unidades de inversión.

<sup>b</sup> Back office se refiere a operaciones de administración y apoyo como: manejo de reclamaciones y demandas, cumplimiento normativo, creación y mantenimiento de sistemas de datos y contabilidad.

En 2013, la banca de primer piso se integró de 46 instituciones, 3 bancos especializados o de nicho<sup>11</sup>. Para esta última modalidad, se han establecido 3 modelos con requerimientos de capital mínimo específicos: banco de intermediación tradicional; banco de servicios y banco emisor de medios de pago (cuadro 6)<sup>12</sup>. Los bancos de nicho representan en activos menos de 1% del total de la banca.

En los últimos diez años, las instituciones financieras pueden operar la figura de corresponsales: establecimientos comerciales que ofrecen servicios financieros básicos en nombre de una institución. Se encuentran en tiendas, gasolineras, servicios postales y farmacias. El corresponsal actúa como canal de bajo costo para realizar transacciones financieras en tiempo real con una institución bancaria (Cámara et al, 2015).

En cuanto a las entidades de fomento, se integra por sociedades nacionales de crédito (banca de desarrollo); entidades de fomento (fideicomisos públicos de fomento); y organismos de fomento económico supervisados por la CNBV. Entre sus funciones principales vinculadas a las pymes están otorgar créditos comerciales y garantías, proporcionar asesoría técnica, capacitación y otros apoyos, promover el ahorro y apoyar a los sectores de ahorro y crédito popular (CNBV, 2015). La banca de desarrollo se considera en general de segundo piso pues canaliza recursos a través de otras instituciones financieras que actúan como intermediarios. Estas reciben fondeo por parte de la banca de desarrollo y tienen la relación contractual directa con los acreditados, si bien hay dos bancos de desarrollo facultados para abrir cuentas de ahorro al público en general (cuadro 7).

<sup>10</sup> Como parte de la Reforma Financiera, la Sofom ENR debe migrar en 2015, sea a una Sofipo, para poder captar recursos del público en general, o bien convertirse en una Sofom ER para obtener fondeo. De lo contrario, deberá operar como empresa mercantil, lo que sucederá con cerca de tres mil 500 entidades de las cuatro mil 500 existentes.

<sup>11</sup> Las instituciones de banca múltiple con objeto social acotado, o bancos de nicho, surgen en 2008- 2009 como intermediarios bancarios especializados (CNBV, 2015).

<sup>12</sup> En 2014 había 4 bancos de nicho operando: Bankaool, Banco Forjadores, Banco PagaTodo y Dondé Banco.

**Cuadro 7**  
**La banca de desarrollo en México**

Banco	Objetivo primario
BANOBRAS	Financiar o refinanciar proyectos de inversión pública o privada en infraestructura y servicios públicos y coadyuvar al fortalecimiento institucional de los gobiernos.
BANCOMEXT	Financiamiento al comercio exterior, otorgando créditos directa o indirectamente mediante la banca múltiple y los intermediarios financieros.
NAFINSA	Facilitar el acceso de mi PYME, emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del gobierno federal.
Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)	Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de residencial, preferentemente de interés social.
BANSEFI	Promoción del ahorro, del financiamiento y de la inversión entre los integrantes del sector de Ahorro y Crédito Popular. Oferta de instrumentos y servicios financieros y canalización de apoyos financieros y técnicos.
BANJÉRCITO	Financiamiento a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada de México

Fuente: (CNBV, 2015, Banxico, 2015 y Pavón, 2010).

También están Financiera Rural (FND) y el Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura (FIRA). A su vez, el Instituto Nacional del Emprendedor apoya a empresas de nueva creación y a incubadoras de negocio; algunos como capital de riesgo<sup>13</sup>, mientras que otros operan junto con la Banca de Desarrollo para mejorar el acceso a crédito de la pyme, siendo Nacional Financiera (NAFIN) su principal vehículo a través de crédito en primer y segundo piso y garantías.

Por otra parte, las entidades del sector de finanzas populares proveen servicios financieros, principalmente de ahorro y crédito, a un segmento de la población desatendido por otros intermediarios. Buscan combinar la promoción social con la autosuficiencia y la mayoría surge de iniciativas comunitarias y su desarrollo ha sido dinámico. El sector se encuentra en proceso de normalización de las entidades que lo componen (CNBV, 2015):

- Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (SCAP). Se clasifican según su nivel de operación y en función de este se acotan sus actividades. Mientras no obtengan la autorización de la CNBV, no son sociedades supervisadas y sus ahorradores no cuentan con seguro de depósitos. Existen 5 niveles de Socap conforme al tamaño de sus activos.
- Sociedades financieras populares (Sofipo): microfinancieras constituidas como sociedades anónimas de capital variable, que operan con autorización de la CNBV. Son sociedades anónimas que deben cumplir con la Ley General de Sociedades Mercantiles.
- Sociedades financieras comunitarias (Sofinco): promueve el ahorro y el crédito para actividades productivas rurales. Puede recibir donativos y apoyos de distintos niveles de gobierno. Si sus activos no rebasan 2.5 millones de Udis, no requieren autorización pero operan con socios; si son mayores, la CNBV les otorga uno de cuatro niveles de autorización. En 2013 se da luz verde a la primer Sofinco en sociedad anónima de capital variable: SMB Rural.

El sector financiero no bancario, incluye a organizaciones auxiliares de crédito (almacenes generales de depósito, arrendadoras y factoraje financiero, sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles) y uniones de crédito) y a actividades auxiliares de crédito (casas de cambio, sociedades financieras de objeto múltiple reguladas (Sofomes) y no reguladas (Sofomes ENR). Este trabajo cubre solo las que constituyen un canal relevante de financiamiento a pyme.

- Uniones de crédito: sociedades anónimas sujetas a regulación y supervisión de la CNBV, cuyo objeto social es ofrecer recursos financieros a entidades con limitantes para acceder a crédito

<sup>13</sup> Bajo esta opción, habitualmente se cede parte de la propiedad de la empresa a cambio de los recursos recibidos y el fondeo es de corto o mediano plazo.

tradicional, con requerimientos y márgenes más flexibles de financiamiento. Sus socios pueden ser personas morales o físicas con actividad empresarial. Los recursos que obtienen a través de sus socios representan su principal fuente de fondeo<sup>14</sup> (CNBV, 2015).

- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomer): sociedades anónimas que otorgan crédito y operan arrendamiento y/o factoraje financiero. Pueden estar reguladas (ER) o no reguladas (ENR) si no mantienen vínculos patrimoniales directos con instituciones de crédito o con sus respectivas sociedades controladoras (CNBV, CONAIF 2014).
- Arrendadoras financieras: institución financiera especializada, autorizada por la SHCP, para adquirir bienes señalados por el arrendatario (puro), o a adquirirlos con el compromiso de arrendárselos (financiero), otorgándole su uso y goce temporal. Puede obtenerse financiamiento hasta por determinado porcentaje del costo de un bien (autos, inmuebles, maquinaria y equipo, entre otros), incluyendo costos adicionales como instalación, impuestos o derechos de importación, entre otros (CNBV, CONAIF 2014).
- Factoraje financiero: financiamiento a corto plazo por medio del cual, las empresas pueden tener acceso a capital de trabajo cediendo sus cuentas por cobrar vigentes. Puede ser con recursos (tradicional), donde la cartera cedida constituye la garantía; o factoraje sin recursos, otorgado a clientes y proveedores de la empresa, o a la empresa misma, sin garantía.

Finalmente, el sistema bursátil se refiere a la intermediación de valores entre instituciones públicas y privadas con el público inversionista, mediante un conjunto de actividades orientadas al financiamiento y capitalización de las primeras, proporcionando a los inversionistas una expectativa de ganancia. Los intermediarios bursátiles son casas de bolsa, sociedades de inversión y especialistas bursátiles y los valores son acciones, obligaciones, papel comercial y demás títulos de crédito a disposición de los inversionistas a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y bajo la supervisión de la CNBV. En él se encuentran también las instituciones para el depósito de valores, instituciones concesionadas para brindar servicios de custodia, administración, compensación, liquidación y transferencias de valores (CNBV, 2015).

Ya descritos brevemente los sistemas financieros de Ecuador y México, se presentan a continuación los principales canales de acceso financiero para las pymes en ambos países.

## B. Indicadores de acceso

Los indicadores de acceso miden la facilidad de utilización de servicios financieros formales, incluida la proximidad física o virtual. En general, la información se obtiene de informes y encuestas a entidades financieras por los bancos centrales, censos nacionales, instituciones financieras de segundo piso y organismos internacionales. Destacan entre estos últimos la Encuesta de Acceso al Financiamiento (FAS) del FMI y la del Banco Mundial (2015) Global Findex<sup>15</sup>. En el cuadro A.5 de anexos, se incluyen los indicadores de acceso más difundidos.

### 1. Banca

#### a) Banca comercial

##### *Sucursales bancarias y cajeros automáticos (ATM)*

El número de sucursales y cajeros automáticos por adulto en Ecuador y México están por encima de la media de ALC, ya que por cada cien mil adultos había, en 2013, 40.58 ATM en Ecuador y 47.40 en México, mientras que en ALC la media fue 36. En economías de ingresos altos esta cifra asciende a 56.

<sup>14</sup> En agosto de 2013 concluyó el plazo de cinco años para que las instituciones cumplieran con requerimientos de capital para que su licencia no fuera revocada. Al cierre del año, había 104 entidades.

<sup>15</sup> En general, la información sobre entidades no bancarias es reducida y poco estandarizada, pues o no están reguladas, o están reguladas por organismos delegados que no proporcionan información periódica ni estandarizada, lo que lleva a subestimar el tamaño del segmento (De la Torre et al., 2012 y Roa, 2013).

En México, actualmente hay al menos una sucursal de alguna institución financiera en el 50% de los municipios con 92% de los adultos del país, y de un cajero automático en el 54% de los municipios con 93% de la población adulta. El crédito bancario a empresas privadas no financieras se ha mantenido concentrado en pocos acreditados, si bien la expansión del crédito a las pymes ha contribuido a la diversificación del portafolio y a disminuir el riesgo (CNBV, CONAIF 2014 y BCE, 2014 y 2015). En sucursales bancarias, tanto por habitante como por km, Ecuador presenta cifras por encima de la media latinoamericana, si bien la mayor parte de las sucursales para todas las entidades se encuentran en zonas urbanas.

### ***Corresponsales bancarios***

A diferencia de otras regiones, y particularmente de países emergentes como los asiáticos, en ALC los corresponsales se limitan a la banca comercial y no a otras entidades de inclusión financiera. Un gran número de países todavía no adoptan una regulación específica para esta figura, lo que es indispensable pues esta modalidad es importante en la región. En el mundo se tienen 46.74 corresponsales por cada mil km según cifras de Cámara et al (2015) a 2014, mientras que en ALC la cifra cae a 26.8. Ecuador se encuentra por encima de la media latinoamericana, con 27.3 en 2013, mientras que México solo cuenta con 13.7 en 2014.

En Ecuador, los clientes de la banca privada pasaron de 5 a 8.4 millones entre 2010 y 2014. Los corresponsales o bancos de barrio permitieron un mayor acceso al sistema financiero en los últimos años. Diversas instituciones del sector financiero han hecho uso de este canal alternativo; el Banco de Guayaquil con el Banco del Barrio; Banco del Pichincha con Mi Vecino y Mi Banco, Banco Aquí del Banco del Pacífico. Según un análisis de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE, 2014), los corresponsales mejoraron los niveles de penetración financiera, que en crédito pasó de 17.6% al 25.3% del PIB.

En México, en 2009 la CNBV emitió nuevas reglas para corresponsales y el banco puede contar con su propio personal o contratar una compañía de administración (agregador). De los 15 bancos que ofrecen estos servicios, destacan BBVA Bancomer (16 comisionistas), American Express (8) y Banamex (5 y su programa Banamex Aquí). De los 41 comisionistas y agregadores en el país, los que operan con más bancos son Telecomunicaciones de México (7 bancos), Tiendas Soriana (6), Oxxo (5), Tiendas Chedraui (5) y Walmart de México (4) (CNBV, CONAIF 2014).

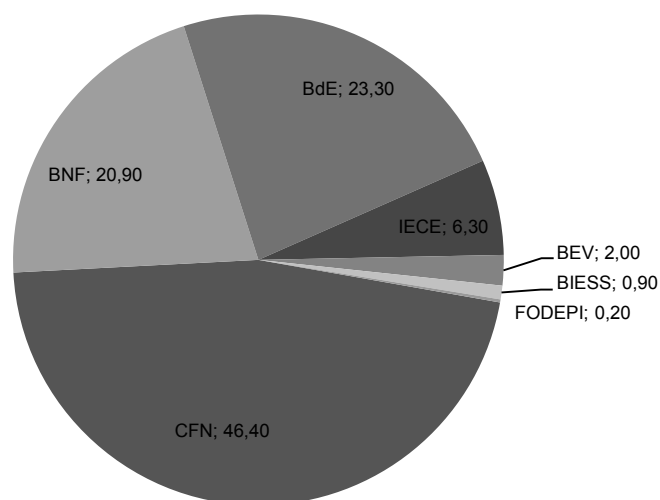
### **b) Banca de desarrollo**

En Ecuador, de acuerdo a la Superintendencia de Bancos y Seguros, a marzo de 2014, 91.3% de los activos del sistema financiero correspondía a bancos, 1.5% a mutualistas y 7.3 a otras entidades financieras. Los bancos privados tienen un valor de activos de 23,199.01 millones de dólares y los públicos 5,111.26 millones. Como se aprecia en el gráfico 5, del total de activos, la Corporación Financiera Nacional (CFN) contribuía con 46.4%, BNF con 20.9%, BdE con 23.3%, IECE con 6.3%, BEV con 2.0%, BIESS con 0.9% y FODEPI con 0.2%. Del total de patrimonio, CFN aportaba 41.28%, BNF 37%, BdE 5.36%. IECE 0.71%, FODEPI 1.44% y BEV 7.7%.

En México, al cierre de 2014, se encontraban en operación 6 instituciones de fomento con activos totales de 1,449.8 miles de millones de pesos (mmp), 16.2% más que al cierre de 2013, con una cartera de crédito de 649 mmp, 20.2% mayor a la del año anterior (gráfico 6). Las garantías otorgadas, sin incluir el crédito inducido, fueron 125.7 mmp, 28.1% más que en 2013.

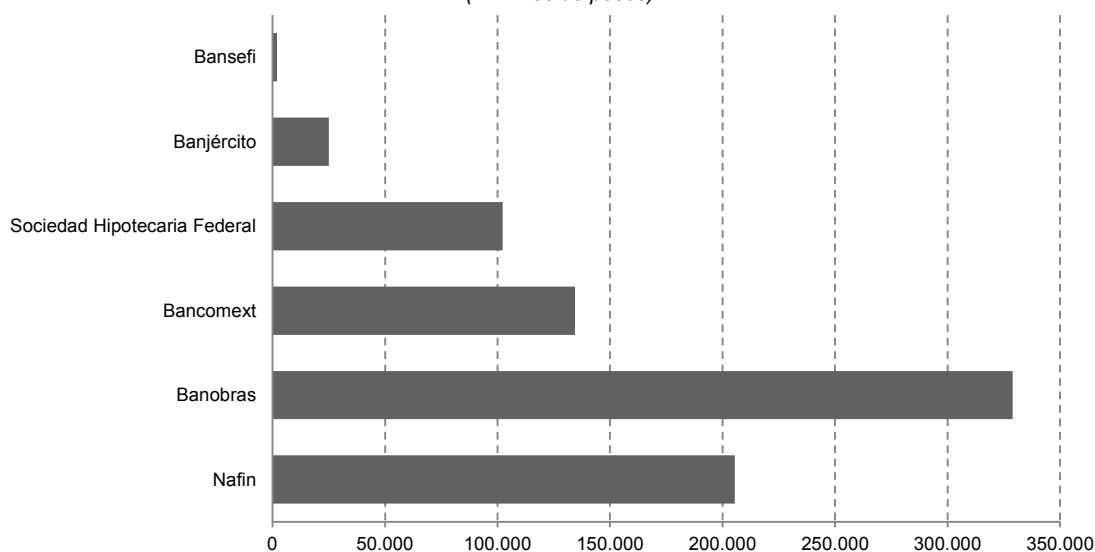
Del crédito total de la banca de desarrollo, 95.14% es comercial, 33.72% empresarial, 28.73% a entidades financieras y 32.69% a entidades gubernamentales. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) y Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjército) son los que prestan servicio directo al público a través de sucursales, cajeros automáticos y corresponsales bancarios. La banca de desarrollo ha establecido al menos una sucursal en 85 municipios y las entidades de ahorro y crédito popular un punto de acceso en 199, en ambos casos en municipios sin presencia bancaria previa (CNBV, CONAIF 2014).

**Gráfico 5**  
**Ecuador: instituciones financieras públicas por tamaño de activos, diciembre de 2014**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Banco Central de Ecuador (2015).

**Gráfico 6**  
**México: banca de desarrollo. Cartera de crédito total, diciembre de 2014**  
*(En miles de pesos)*



Fuente: CNBV (2015).

## 2. Instituciones financieras no bancarias (IFNB)

Para analizar la inclusión financiera y sus dimensiones, se homologa la clasificación de Ecuador y México incluyendo en esta categoría tantas entidades de ahorro y crédito popular (cooperativas, Sofipo y sociedades financieras comunitarias) como organizaciones y actividades auxiliares de crédito, cubriendo solo las que constituyen un canal de financiamiento para las pymes.

### **a) Entidades de ahorro y crédito popular**

Incluyen a las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (Socap); las sociedades financieras populares (Sofipo) y, las sociedades financieras comunitarias (Sofinco).

#### *Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo*

El estudio de Arzbach et al, (2012) muestra que en ALC, solo 27% de las cooperativas de ahorro y crédito (CAC) estaban en 2010 bajo supervisión central, un porcentaje elevado comparado con la total supervisión de las mismas por Argentina y Brasil.

En Ecuador, en 2012, 40 cooperativas de ahorro y crédito (CAC) bajo la fiscalización de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) y 850 bajo la fiscalización del Ministerio de Inclusión Económica y Social pasaron a ser supervisadas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), lo que les permitió emitir obligaciones en el mercado de valores y órdenes de pago a favor de los socios, que pueden hacerse efectivas en cooperativas similares. También se creó un Fondo de Liquidez y un Seguro de depósitos, autorizando además a organismos de integración y otras entidades a realizar una supervisión auxiliar. Durante el período enero-mayo 2015, se incorporaron 20 cooperativas de ahorro y crédito al Sistema Nacional de Pagos, 41% de las CAC registradas en la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (SEPS). A mediados de 2015 cuentan con 973 puntos de atención. La Región Sierra aporta 78%; la Región Costa 12%; Oriente 9% y Galápagos 1% (BCE, 2015).

En México, de 2010 a 2013, las cooperativas pasaron de 57 a 131 y el número de socios de 3.5 a 4.7 millones: una tasa de crecimiento de 32% y 10% respectivamente. Los activos del sector han tenido un crecimiento real anual de 9.9% y la cartera de 3.5%. Considerando que a inicios de 2013 se tenían 69 entidades autorizadas; se lograron importantes avances en el sector, con la autorización de 62 entidades, lo que representa el mayor número de autorizaciones en un año desde que inició el proceso regulatorio. En los municipios rurales (menos de cinco mil habitantes) y en transición (5,001 a 15,000) las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo cuentan con la mayor cobertura, 73% y 43% respectivamente (CNBV, CONAIF 2014).

#### *Sociedades financieras populares (Sofipo)*

En México, de 2010 al 2013, el número de este tipo de entidades pasó de 36 a 44 y los clientes de 2.1 a 2.7 millones: una tasa de crecimiento de 6.9% y 9.0% respectivamente. Los activos del sector han tenido un crecimiento real anual de 10.6% y la cartera de 9.2% al pasar de \$12,467 millones de pesos (mdp) en 2010 a \$18,167 en 2013. 81% de los activos y 87% de la cartera estaban concentrados en 8 sociedades financieras populares (CNBV, CONAIF 2014).

Sociedades financieras comunitarias. Debido a que en junio de 2013 se autorizó la operación de la primer Sofinco en el país, aún no se tienen estadísticas disponibles.

### **b) Otros intermediarios financieros no bancarios**

Incluye a organizaciones auxiliares de crédito (almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, Sofoles y las uniones de crédito) y a actividades auxiliares de crédito (casas de cambio, Sofomes y Sofomes).

#### *Uniones de crédito*

La cantidad promedio de sucursales es baja en Latinoamérica. Al cierre de 2013, en México 83% de los activos de este sector y 82% de su cartera total están concentrados en 26 uniones de crédito. La Reforma Financiera reciente en ese país (2013-2014) tiene como propósito actualizar el marco normativo aplicable a las uniones de crédito y brindar un marco jurídico que fortalezca su desarrollo y competitividad (CNBV, CONAIF 2014).

#### *Sociedades financieras de objeto múltiple reguladas (Sofomer)*

Al cierre de 2013, había en México 27 Sofomer y 7 con sus cifras consolidadas a la de los bancos que pertenecen, por lo que su información no se presenta en este sector. Sus activos han tenido un crecimiento real anual de 5.4% y la cartera presentó un incremento real anual de 0.3% al pasar de \$44,221 millones de pesos en 2010 a \$49,834 al cierre de 2013 (CNBV, CONAIF 2014).

### ***Arrendamiento financiero (leasing)***

En Ecuador, el leasing constituye un financiamiento de largo plazo, que permite a la firma modernizarse sin perder liquidez y le proporciona beneficios tributarios. No obstante, su costo es elevado. Actualmente, estas compañías suelen formar parte de un grupo financiero bancario, lo que amplía sus servicios y acceso a mercados, apoya su diversificación y le proporciona mayor información del arrendador, reduciendo su riesgo. Ejemplo de arrendadoras en Ecuador son el banco Pichincha, con su filial Amerafin, o empresas especializadas como Leasingcorp.

En México, el arrendamiento financiero también permite deducir los intereses y el equipo es propiedad del usuario, por lo que puede depreciarlo. Debido a que garantiza un pago fijo, facilita una planeación más efectiva y minimiza los riesgos de obsolescencia. Sin embargo, una vez más su costo es alto y requiere comprobar el proyecto y uso del bien arrendado, con solicitud de garantías adicionales y de un historial crediticio. Desde 1989, tiene acceso directo al Mercado de Valores, con la emisión de obligaciones y pagarés a mediano plazo.

### ***Factoraje financiero (factoring)***

El factoraje financiero es de uso frecuente en varios países del mundo y de América Latina, entre ellos Chile, Brasil y México. De acuerdo con Factors Chain International (2015), la región americana ha duplicado su volumen de operaciones en los últimos 7 años.

En Ecuador, a principios de los 90, las empresas de factoraje tenían una presencia importante en el país, pero después del feriado bancario de 1999, prácticamente desaparecieron. Actualmente, estas empresas contribuyen entre 1.5 y 2% al PIB (Corpei, 2015). Entidades como el Banco de Guayaquil incluyen el factoraje entre sus servicios, trabajando con cerca de 400 grupos empresariales que suman alrededor de 1,200 empresas. En 2012, sus operaciones rondaron los 50 millones de dólares por compra de facturas y en 2013 esa cifra prácticamente se triplicó. El sector agrícola, manufacturero, camaronero, de bienes y servicios son los que más lo utilizan. Cuando una empresa vende una factura, el monto de descuento dependerá de la entidad que la compre y del tiempo de cobro de la misma. Normalmente las tasas son elevadas, sin superar 10% del valor facturado. Existen también empresas que brindan este servicio sin formar parte de un banco, como Corpei Capital desde 2011, o Logros Factoring.

En México, las empresas financian la quinta parte de su capital de trabajo vía proveedores y solo la mitad de esa cifra a través de crédito bancario. Los proveedores deben esperar entre 60 y 360 días el pago de sus facturas y el factoraje les permite adelantar su cobro, al cederlas a través del programa cadenas productivas de Nafin, una Sofom o un banco comercial. La tasa de descuento en el factoraje tradicional se fija según el riesgo, monto y plazo y la pyme debe cumplir con múltiples requisitos cada vez que se cede una factura, lo que vuelve su acceso burocrático y costoso. Normalmente se hace con un descuento de 15 a 30% del importe en garantía de la operación y se reintegra al vendedor una vez cobrada la cuenta cedida. Actualmente, hay alternativas por medios electrónicos para obtener liquidez en menos de 48 horas, pues toman como garantía la factura. Cualquier agente que facture electrónicamente tiene acceso. También permite descontar facturas emitidas por una pyme hacia otra, a diferencia del factoraje tradicional o cadenas productivas que requiere de una gran empresa (Coaching Financiero, 2015).

El programa de Cadenas Productivas lo opera Nafin desde hace varios años, contribuyendo a frenar la desintegración de cadenas de suministro, crítico en México a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En él participan empresas grandes e instituciones gubernamentales, que invitan a sus proveedores (mi PYME) a formar una cadena, para cada una de las cuales se desarrolla un sitio en Internet que funge como un mercado electrónico, donde se llevan a cabo distintas transacciones e intercambios de información, que abren opciones de financiamiento, como el acceso a una plataforma tecnológica de factoraje electrónico y la generación de un historial crediticio para ser sujeto de crédito a más largo plazo. El servicio se amplió a cadenas productivas internacionales y a compras del gobierno. En 2009 estaba constituido por cerca de 700 grandes compradores, 36% del sector público y 64% del sector privado, alrededor de 215.000 proveedores pertenecientes al sector mi PYME y 39 intermediarios financieros participantes (bancos, empresas de factoraje y otros intermediarios no bancarios). A 2013, se habían realizado 24 millones de operaciones, concentradas en el sector comercial, industria y servicios (41%, 35%, y 14% del total, respectivamente) (CEPAL, 2015a).



### 3. Mercado de capitales

Los fondos disponibles para capital de riesgo en ALC han crecido significativamente en los últimos quince años. Actualmente, superan los 10 mil millones de dólares mientras que en 2001 apenas alcanzaban mil millones. Representan 1% de los fondos de capital de riesgo en el ámbito mundial y se concentran en México, Chile, Perú y Argentina. La capitalización total de los mercados de capital en la región se encuentra en pocas empresas grandes, por lo que para las pymes su acceso es restringido. La media del C10<sup>16</sup> de capitalización bursátil para ALC fue superior a 85% en 2012, por encima de los países industrializados que no alcanzaron 35% en promedio. Ecuador inclusive supera esta cifra (90.1%) mientras que México (66.1%) está por debajo de la media de ALC, pero casi al doble de la mundial (cuadro D1 en anexos). Una de las características de esta fuente de financiamiento en la región, es que 58% se ubica en la fase de crecimiento de los proyectos, 15% en etapas iniciales y 3% en su incubación (Titelman, 2015).

Existen diversas iniciativas en la región para facilitar el acceso de las pymes al mercado de valores, que pueden clasificarse en directas e indirectas. Las directas reducen las exigencias generales para que se produzca el acceso, sea a través de menores requerimientos o mediante la exención de impuestos o comisiones, mientras que las indirectas potencian su uso con mecanismos como los fideicomisos financieros (Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores, 2007). También deben distinguirse las iniciativas que facilitan el acceso de las pymes al mercado primario de valores, como en México, de las que promueven que los valores emitidos por las pymes cuenten con mercados secundarios que les den liquidez, por ejemplo, mediante la creación de segmentos bursátiles para negociar valores emitidos por las pymes en áreas de innovación tecnológica parecidos a los Venture Capitalists, como en Ecuador (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012).

En Ecuador, en 2010 el monto negociado en el Mercado de Valores representó 8.8% del PIB, incluyendo la Bolsa de Valores de Quito y Guayaquil, un nivel bajo comparando la aportación de otros sectores a la economía, como las exportaciones petroleras o la explotación de minas y canteras (15% del PIB cada una). La actividad bursátil presenta una elevada volatilidad y concentración y en 2010, solo 0.06% del total de las empresas pudieron acceder al mercado de valores, casi todas de gran tamaño. En 2001-2010, dicha actividad ha aumentado 35.47%, si bien la capitalización bursátil vs el PIB no llega a 1%, cuando en otros países de la región alcanza 30 y 40%. El marco legal adolece de una débil estructura jurídica del mercado bursátil producto de la baja institucionalidad que le otorga la ley, del cabildeo empresarial y de insuficientes buenas prácticas del gobierno corporativo. El mercado de valores actual tiende hacia instrumentos más sofisticados y los intermediarios financieros han incursionado en la titularización de la cartera crediticia, mientras que emisores del sector no financiero han preferido emitir obligaciones (Bolsa de Valores de Quito, 2012). En este mercado, la titularización ha sido la figura más utilizada por las compañías para su financiamiento desde su aparición en 1998, seguida del papel comercial, obligaciones y, finalmente, acciones (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012).

Existen también los instrumentos no inscritos en el registro del Mercado de Valores, un mecanismo establecido y autorregulado por las Bolsas, donde las empresas se anotan en un Registro Especial a fin de cotizar sus valores de manera ocasional o periódica. Este instrumento, a través de la Bolsa de Valores de Quito, se utiliza para pymes relativamente consolidadas y no inscritas así como para empresas más grandes: el Mercado de Aclimatación Bursátil o Registro Especial de Valores no Inscritos (REVNI). Este permite a la compañía probar por un período de tiempo determinado el financiamiento bursátil (180 días con prórroga de 180 días más). Las alternativas más utilizadas son; pagarés corporativos, letras de cambio, documentos de deuda y acciones, entre otros instrumentos (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012). El mercado alternativo para pymes reduce las exigencias de entrada al mercado de valores.

En México, las grandes empresas son las que con mayor frecuencia recurren al financiamiento por esta vía. El mercado bursátil requiere de una diversificación regional y de productos, así como

<sup>16</sup> Porcentaje que representan las 10 mayores sociedades en la capitalización doméstica total.

profundizar en reformas que protejan al accionista minoritario y obliguen a una mayor transparencia en la divulgación de información relevante. Según la OCDE (2013b), en 2012 el capital de riesgo de las pymes en México ascendió a 4,200 millones de pesos con un crecimiento de 7.7% con respecto al año anterior. El Instituto PYME<sup>17</sup> trabaja con el Fondo de Inversiones México y otros fondos de capital de riesgo, en la promoción de empresas con potencial de crecimiento que opere en áreas estratégicas. También apoya la obtención de capital privado a cambio de acciones que otorga la empresa, que incluye proveeduría de contactos, mejores prácticas, administración profesionalizada, institucionalidad y transparencia, entre otros. Su participación en el negocio es temporal, ya que estos fondos buscan salir a corto o mediano plazo. Como parte de estas iniciativas, desde mediados de 2013, el Instituto brinda servicios de calificación a las PYME participantes en sus programas, para reducir problemas de información asimétrica y facilitar su acceso a los mercados de capital (Instituto PYME, 2015).

La banca de desarrollo participa en la promoción de capital de riesgo a través de Nafin. En 2004 se creó el primer fondo de capital de riesgo semilla para 43 empresas con proyectos tecnológicos; en 2006 otro fondo con los bancos de fomento locales y en 2010, Nafin y la Secretaría de Economía crean Mexico Ventures, para inversiones en empresas mexicanas. En 2012, Nafin y la Secretaría de Economía crean el Fondo de Capital Semilla cuyo monto se extiende en 2013 (cuadro 8), año en que surge el Instituto de Emprendedores (OCDE, 2013b). Como resultado, el financiamiento de capital a las pymes casi se duplicó entre 2007 y 2012, pero su participación es ínfima comparada con la de la gran empresa.

**Cuadro 8**  
**Financiamiento de las pymes en el mercado de capitales en México, 2004-2013**

Año	Tamaño del fondo pyme (En millones de pesos)	Número de proyectos o fondos	Inversión de capital promedio (En pesos)
2004 - 10	230	43	5 500 000
2006 <sup>a</sup>	2,500	nd	nd
2011	1,170	15	50 000 000
2012	300	1	20 000 000
2013	740	15 <sup>b</sup>	50 000 000

Fuente: OCDE (2015).

<sup>a</sup> Información no validada.

<sup>b</sup> Estimado 2013.

nd: no disponible.

Adicionalmente, el Programa Nacional de Franquicias permite a las pymes de mayor tamaño participar en una franquicia con un préstamo sin intereses a través de una institución financiera que cubre hasta 50% de los costos que debe ser reembolsado en 36 meses. Entre 2007 y 2011, el programa apoyó 1,627 puntos de venta de franquicias (CNBV, 2015). Por su parte, la Red Mexicana de Inversionistas Ángeles, asociaciones de inversionistas que buscan negocios potenciales para invertir su capital, ascendía en 2011 a 13, respaldados por el gobierno. También se creó una garantía de inversión que cubre hasta 70% de esta para pymes orientadas a innovación o exportaciones de alto valor agregado en un periodo de 3 a 5 años. Finalmente, en 2011 la Secretaría de Economía inició el Programa de Deuda en alianza con la Bolsa de Valores y Amexcap para permitir a las empresas emitir bonos (OCDE, 2015).

A pesar de todas estas iniciativas, los fondos para capital de riesgo no logran una escala significativa pues la cultura empresarial, la competencia de los mercados y los marcos legales no se encuentran en una fase evolutiva suficiente como para promover de forma consistente su desarrollo: una tarea pendiente que solo será posible en el largo plazo.

<sup>17</sup> El Instituto PYME es una organización sin fines de lucro, fundado en 2005 para apoyar el desarrollo de las mi PYME. El Instituto inició operaciones en México y actualmente opera en 12 países de América Latina, España y atiende a la comunidad empresarial hispana en los Estados Unidos.

## 4. Otros instrumentos

Con la era digital, la provisión de servicios financieros se está ampliando, impulsada por elementos de diversa índole: la transición demográfica hacia usuarios nativos de la era digital, el impacto de esa generación en el desarrollo de productos financieros que intensifica la competencia y reduce los costos de transacción, el arbitraje regulador de distintas instituciones y las tendencias de los mercados laborales que promueven el emprendimiento y crean nuevas necesidades y preferencias de acceso y uso de servicios financieros. Dentro de los sistemas de pagos, se distinguen principalmente las telecomunicaciones y las netamente digitales como PayPal, Dwolla y AliPay, entre otros; para préstamos, pueden mencionarse Lending Club, Zopa o Lenddo (Tuesta, 2014). También existen plataformas con y sin fines de lucro que actúan como intermediarios, como el crowdfunding, que consiste en proveer financiamiento proveniente de un gran número de personas a través de Internet. No obstante, por ahora, existen pocos indicadores fiables que permitan evaluar su importancia.

En el siguiente apartado se profundiza en la intensidad, frecuencia y duración de uso de los distintos productos financieros por las pymes de Ecuador y México.

### C. Indicadores de uso

El cuadro A.6 de anexos recoge información detallada de los principales indicadores de uso. En ALC, solo recientemente se realizan encuestas para medir y comparar el uso de instrumentos financieros entre países. Una de ellas es la de CAF, el Banco de Desarrollo de América Latina, donde demuestra el escaso uso de instrumentos financieros formales (CAF, 2013) o Global Findex (Demirgüç-Kunt et al, 2014), o la Enterprise Survey (ES) del Banco Mundial (Roa, 2013), donde consta que 91.5% de las empresas de la región tenían una cuenta de depósitos, por encima de la media mundial (87.6%). Ecuador tiene total cobertura (100%), mientras que México se encuentra rezagado (61.8%). En general, la tenencia de una cuenta bancaria no es problema en Ecuador. No obstante, en México solo 58.6% de las pequeñas empresas y 66.9% de las medianas cuentan con ella.

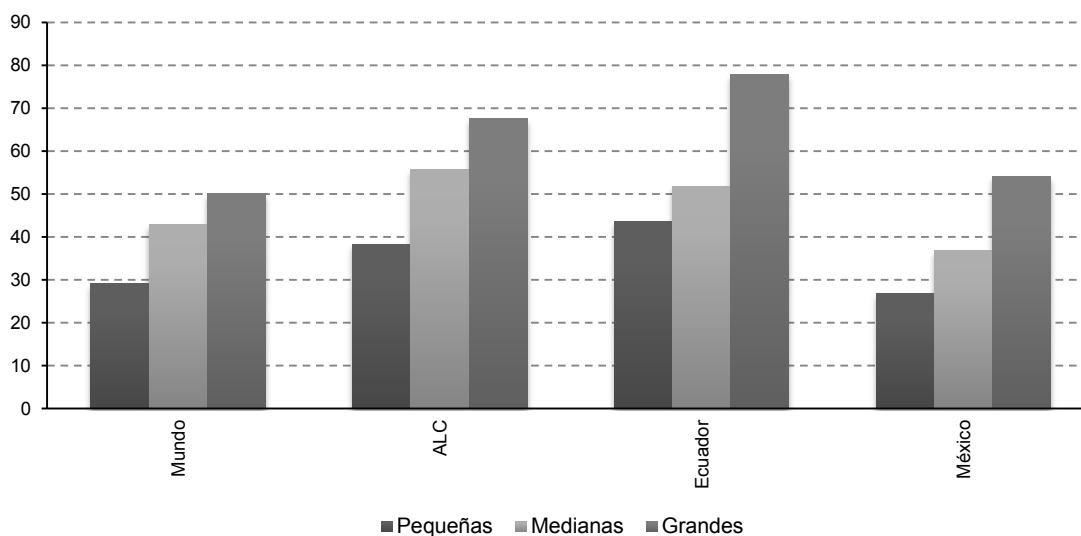
Por el lado del crédito, las cifras empeoran. En general, las empresas tienden a financiar su inversión con fondos propios, ya sea porque carecen de acceso a los mercados financieros formales o porque, teniendo acceso, prefieren el financiamiento interno. Existe un número elevado de empresas que deciden no participar en el mercado financiero formal para financiarse en la región (41.9%), y más aún de pyme; 45% de empresas pequeñas y 43.6% de medianas señaló no requerir de un préstamo. En Ecuador las cifras correspondientes fueron 54.5% y 36.1% y en México 56.4% y 47.4%, cifras por encima de la media latinoamericana.

La penetración financiera en ALC es relativamente baja: la razón de crédito al sector privado a PIB en 2014 es 53% contra 125% de media mundial. En México y Ecuador, las cifras caen aún más: 31.4% y 27.5% respectivamente (BM, 2015). La media para países industrializados de la OCDE es 150%. El flujo de crédito que reciben las pymes es mínimo: menos de la mitad cuentan con préstamos y líneas de crédito en Ecuador, y en México, solo la cuarta parte de las pequeñas y la tercera parte de las medianas (gráfico 7). En este último país, en 2013, 16.2% de los establecimientos a nivel nacional obtuvieron crédito externo. Por rama de actividad, 16.1% de las empresas manufactureras lo obtuvieron, comercio 18.9%, servicios privados no financieros 12.8% y otras actividades 15.5%. La media de ALC se encuentra en medio de estos dos países.

La proporción de inversión y capital de trabajo que se financia con fondos propios supera 60% en todo el mundo. En ALC, en promedio, 62.9% de la inversión y 66.1% del capital de trabajo se financia así, menos de la media mundial (71.7% y 77.7%) y similar a la de países industrializados (cerca de 66%) (CEPAL, 2015a). En Ecuador, estas participaciones son 47.8% y 53.4%, respectivamente, reflejando un mayor nivel de bancarización y una mayor diferencia entre conceptos, como en Chile o Perú. Por el contrario, las empresas mexicanas hacen un menor uso de fondos externos que la media regional, ya que financian internamente 64.1% de la inversión y 67.9% del capital de trabajo. Estas cifras muestran también la heterogeneidad subregional asociada a factores institucionales que se comentarán más adelante.

También existen diferencias entre países cuando se desglosa la información por tamaño de empresas. En Ecuador hay una fuerte heterogeneidad en la dependencia del financiamiento externo entre empresas pequeñas y medianas, pero también entre los recursos destinados a la inversión o al capital de trabajo: las pequeñas empresas basaban 39.3% de su financiamiento a la inversión en fondos internos, mientras que las medianas lo hacían en 57.5%; en contraste, para capital de trabajo, tanto las empresas pequeñas como las medianas financiaban casi la mitad con fondos externos a la empresa. En México, la diferencia al segmentar por tamaño de empresa no es relevante, si bien en lo tocante a la inversión, las firmas medianas están más orientadas al financiamiento interno (75.4%) que las pequeñas (62.5%), situación que se invierte en lo referente al capital de trabajo (cuadro A.6 en anexos).

**Gráfico 7**  
**Porcentaje de empresas con préstamos o líneas de crédito**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Banco mundial, Enterprise Surveys (2015). Cifras a 2010.

Sobre la importancia del acceso al crédito bancario como restricción (cuadro A.6 en anexos), 8.5% de las empresas en el ámbito mundial lo consideraron, a Ecuador le preocupaba menos (19.3%) mientras que en México afectaba a 29.6% de estas. Estos porcentajes se encuentran por debajo de ALC (31.1%). Al desagregar por tamaño de empresa, en Ecuador la opinión es similar en todas, pues menos de 20% de las empresas considera que el financiamiento bancario sea un problema severo. Esta cifra es inferior a la de México, donde 26.9% de las pequeñas y 38.7% de las medianas opinaban lo mismo.

Una encuesta de Felaban (Rojas-Suárez, 2010) explora las razones del bajo uso de crédito desde la perspectiva de la banca, concluyendo que son principalmente el nivel de ingreso, la informalidad, la cultura financiera y las garantías. El limitado acceso al crédito de las pymes se vincula tanto a sus propias características como a su entorno (CEPAL, 2015a):

- La presentación de estados financieros de las pymes es deficiente y las estadísticas sobre su evolución y perspectivas incipientes, particularmente en ALC, lo que dificulta la medición de riesgo para el otorgamiento de créditos.
- La mortalidad de las mi PYME es superior a la de grandes empresas. En México, del total de firmas que inician actividades, solo 17.5% sobreviven dos años. Ello explica en parte porque los acreedores imponen garantías y elevan réditos, lo que a su vez aumenta el riesgo de insolvencia de las empresas, creando un círculo vicioso (Vera y Titelman, 2013).

- El contexto institucional de la región mina la inclusión financiera, pues además de los problemas vinculados a la informalidad, los procesos judiciales frecuentemente favorecen el abuso de los bienes entregados en garantía por los deudores. Esto último se acentúa cuando los aspectos procesales propician el alargamiento de los juicios y hacen incierto su desenlace, incertidumbre que aumenta por la lentitud de ejecución de las sentencias cuando son favorables al acreedor. Por su parte, las garantías mismas son dudosas cuando los registros públicos de la propiedad no funcionan adecuadamente.
- La carga tributaria suele recaer más en las pymes que en empresas micro o grandes, ya que en las primeras hay deducciones fiscales y exenciones impositivas y en las segundas una mayor capacidad administrativa para deducir de impuestos diversos gastos.
- Desde un punto de vista operativo, el crédito a las pymes puede resultar relativamente costoso para las instituciones, ya que la evaluación, procesamiento y monitoreo de los créditos es un costo hasta cierto punto fijo para los prestamistas, por lo que créditos atomizados impiden obtener las economías de escala y sinergias del crédito a grandes empresas.
- La concentración de mercado, así como los márgenes de ganancia elevados en actividades relacionadas con el sistema de pagos y en algunos casos, con el sector público<sup>18</sup>, desincentiva el otorgamiento de crédito, particularmente a las pymes. Un reciente documento publicado por CEPAL (2015b) muestra que, en promedio, ALC tiene una rentabilidad del capital elevada (15.6%) y con menor dispersión.
- El ahorro externo que ingresa al país se dirige a sectores con predominio de la gran empresa. En 2013, hidrocarburos, manufacturas y servicios recibieron, respectivamente, 26%, 36% y 38% del total de los flujos de inversión extranjera directa (IED) También la inversión de cartera tiene a la gran empresa como su principal receptor en ALC: el capital de riesgo sobrepasa 10 mil millones de dólares, pero es solo 1% del total mundial (CEPAL, 2015b).
- Pérdida de relaciones bancos-pyme frente a la reconversión productiva y ajustes organizacionales de las instituciones financieras, difícil de reconstituir a corto plazo y que constituía un paliativo a los problemas de selección adversa y riesgo moral inherentes a este tamaño de empresa. Ello limitará el flujo de crédito al sector (Lecuona, 2014).

En el cuadro D1 de anexos, también puede observarse que de los recursos de fuentes externas destinados a la inversión, la banca comercial provee la mayoría en países de ALC (gráfico 8). Esta contribuyó con 19.9% del financiamiento de las empresas, siendo mayor en grandes (25.3%) que en pequeñas (17.3%) y medianas (20.3%).

En Ecuador, las empresas financiaron en promedio 52.2% de su formación de capital fijo con recursos externos, si bien la participación del crédito bancario (13.1%) fue superado por proveedores (16.1%). La colocación de participaciones en la firma solo representó 11.1%. Por tamaño, las pequeñas financiaron 60.7% de su inversión externamente y las medianas 42.5%. En financiamiento bancario, existe una diferencia significativa en su uso entre empresas pequeñas y medianas, de 5.9% en el primer caso y de 20.2% en el segundo.

En México, las empresas cubrían 37.5% de su inversión con fuentes externas, por debajo de la media de ALC y muy por debajo de Ecuador. De nuevo, los proveedores fueron la principal fuente de recursos (15.6%), por encima de Ecuador y de la media de la región. Por tamaño de empresa, las grandes son las que más se financian por esta vía, aprovechando su poder de mercado: 33.7%, por encima de 7.9% para medianas y 12.7% para pequeñas<sup>19</sup>. Esta cifra es también más elevada que la media de ALC

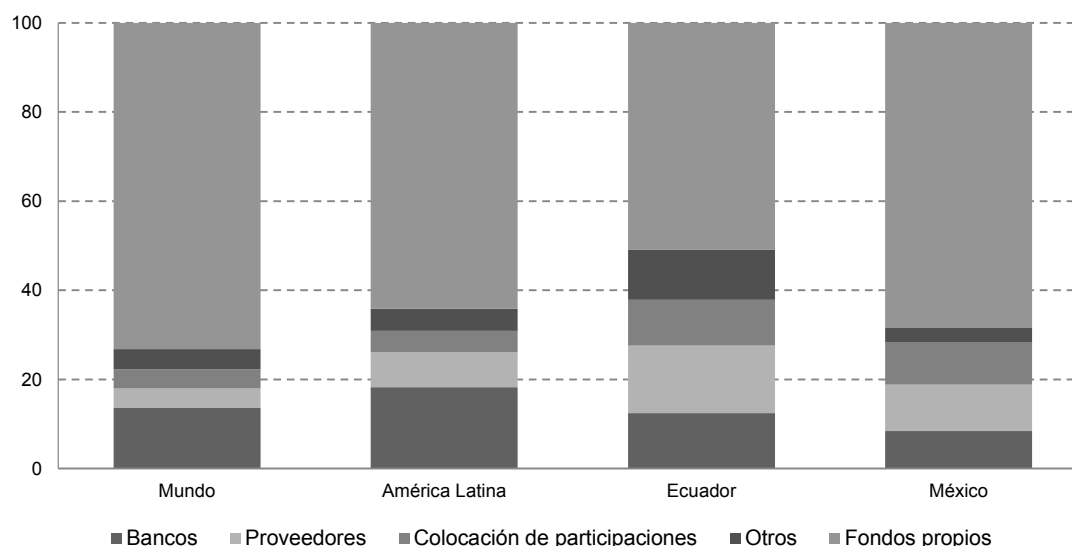
<sup>18</sup> Por ejemplo, en México antes de la Gran Recesión, los bancos comerciales captaban recursos de los ahorradores y los reinvertían en bonos de gobierno, logrando una ganancia sin riesgo, a diferencia del otorgamiento del crédito.

<sup>19</sup> En México, el monto promedio de inversiones requeridas en empresas micro es una décima parte del promedio general; mientras que el de la pequeña es 2.18 veces, mediana 17.23 veces y grande 377.66 veces (INEGI, 2015b).

(8% para grandes). Finalmente, el financiamiento por participaciones de la empresa representa 8.5% del total, por debajo de Ecuador pero casi el doble de ALC y el mundo.

Los Proyectos Productivos PYME en México buscan promover la creación de estas empresas en regiones de escasos recursos, principalmente rurales. Entre 2007 y 2011, el Fondo PYME invirtió en 3,593 proyectos (OCDE, 2015). En capital de trabajo, ALC se financia 33.9% con fuentes externas, principalmente vía proveedores (18.4%) y con crédito bancario (15.5%). Los proveedores son una mayor fuente de recursos en ALC que en el mundo (10.3%).

**Gráfico 8**  
**Fuentes de financiamiento externo para inversión de las pymes <sup>a</sup>, (cifras a 2010)**  
(En porcentajes)



Fuente Banco Mundial, Enterprise Surveys (2015).

<sup>a</sup> Promedio simple de la participación de fuentes de financiamiento de la pequeña y mediana empresa.

Las empresas ecuatorianas utilizan aún más intensivamente el financiamiento vía proveedores (30.5%), una participación uniforme en todos los tamaños de empresa. El financiamiento bancario representa 16.1% en Ecuador, pero a diferencia del crédito a proveedores, en este caso es acaparado por las empresas grandes, donde participa con 24.5%.

México registra una menor participación del financiamiento de proveedores (21.2%) y una aún menor participación de los bancos (10.9%). No obstante, a diferencia de Ecuador, tanto en el financiamiento vía proveedores como a través del crédito bancario, la empresa grande se financia prácticamente el doble a través de estos instrumentos que las pymes.

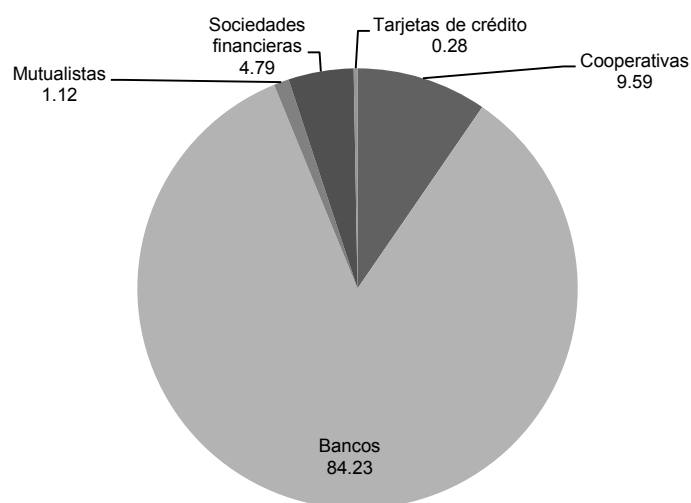
En ALC, menos de 40% de las empresas pequeñas tiene acceso a crédito formal, mientras que las grandes cerca de 70%. Solamente alrededor de 12% del crédito total en la región se destina a las pymes, en contraste con los países OCDE donde reciben 25%, por lo que una de cada tres pequeñas empresas en América Latina identifican el acceso al financiamiento como una restricción (CEPAL, 2013). La incertidumbre, la información asimétrica, las elevadas tasas de interés y/o margen de intermediación, las exigencias para constituir las garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y al financiamiento de largo plazo, constituyen las principales limitantes identificadas por las pymes para su crecimiento (BID y Coparmex, 2013).

Los bancos, proveedores y colocación de participaciones, explican en conjunto 89.4% del financiamiento externo de la inversión empresarial en México y 63.4% en Ecuador, correspondiendo el

resto a otras fuentes no especificadas por el Banco Mundial (2015), remanente que reflejan el importante mercado financiero no bancario existente en estos dos países.

Ecuador, en 2014, del volumen total de crédito, 81.5% lo destinó al sector productivo y microcréditos, básicamente al sector industrial, emprendimiento, corporativo, construcción y empresarial, entre otros (gráfico 9). 65.87% de las operaciones fueron de bancos privados, mientras que 25.11% de sociedades financieras, 5.81% de cooperativas, 2.06% de tarjetas de crédito y 1.16% de mutualistas. La cartera de crédito del sistema financiero en 2014 representó 24.23% del PIB. 37.39% otorgado por cooperativas, 31.48% por bancos privados, 21.77% por mutualistas, 5.54% por sociedades financieras y 3.83% por tarjetas de crédito (enero 2015).

**Gráfico 9**  
**Ecuador: volumen de crédito por subsistemas, diciembre 2014**  
(En porcentajes)



Fuente: Banco Central de Ecuador (2015).

En México, la banca múltiple aporta 57% del crédito a empresas y el número de sus productos para estas creció 24% anual en 2013. La banca de desarrollo aporta solo 1% de los productos y su número ha crecido 11% en el mismo periodo. Las entidades de ahorro y crédito popular aportan el 42% restante y en 2013 crecieron 8% (CNBV, 2015).

En el siguiente apartado se explica con mayor detalle el papel de los distintos intermediarios en el financiamiento de las PYME en los dos países sujetos de estudio: Ecuador y México.

## 1. Banca comercial y de desarrollo

En Ecuador, en 2014, del total del volumen de crédito otorgado por el sistema financiero privado, 9.85% fue destinado a las pymes, 9.13% al resto del segmento empresarial y 45.09% a corporativos. Del total de crédito otorgado por el sistema financiero público, 17.0% fue para PYME, 8.6% al resto del segmento empresarial y 60.2% a corporativos (BCE, 2015). En enero de 2015, 27.14% de los créditos a las pymes se pactaron de 2 a 6 meses y 25.74% de 2 a 8 años. Por institución financiera, Pichincha contribuyó con 25.96%, Guayaquil con 23.12%, Machal con 10.85%, Produbanco con 8.30%, Internacional con 7.66%, Austro con 4.77% y otros 19.44% (BCE, 2015).

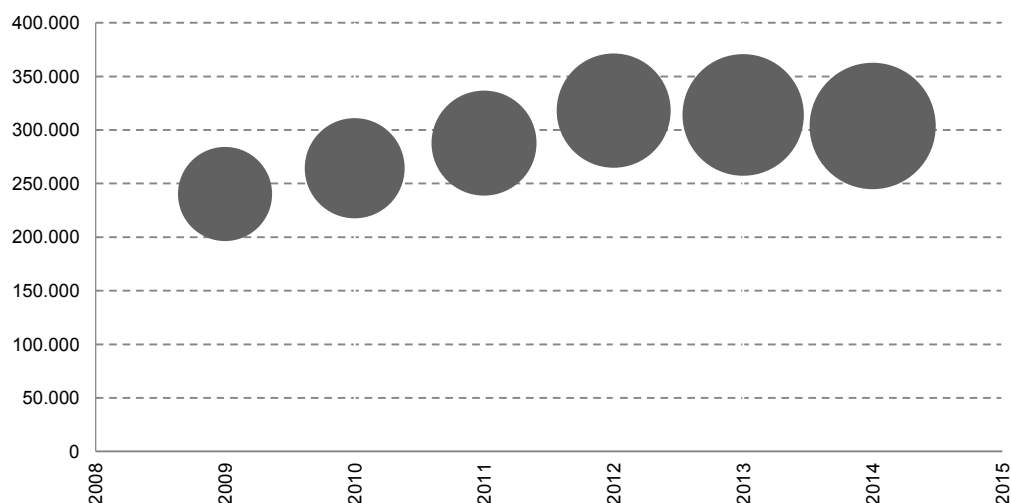
La Junta Reguladora, máximo ente de control del sector monetario, cambió la segmentación de los créditos de las entidades financieras del país el 21 de abril de 2015 para promover su mayor canalización a la inversión productiva. Ahora se define el crédito productivo como aquel que financia

proyectos donde al menos 90% se destina a la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial, salvo la adquisición de franquicias, marcas, regalías, licencias y compra de vehículos de combustible fósil<sup>20</sup>.

Por otra parte, la cartera de crédito en Ecuador estaba formada (marzo 2014) de 7.9% de crédito comercial, 18% consumo, 6.3% vivienda, 11.2% microempresas y 7.7% inversión pública. La tasa activa implícita se ubicó en 9% (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2014).

En México, aunque el segmento mi PYME cuenta con 72% del número de créditos a empresas por la banca nacional, tanto privada como de desarrollo, solo 8.5% de empresas de ese segmento cuenta con un crédito y de ese porcentaje solo 0.01% con la banca de desarrollo (CNBV, CONAIF 2014). Según el Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pymes (Banco de México, 2015), al cierre de 2014, más de 316 mil empresas tenían al menos un crédito vigente con alguna institución bancaria; entre ellas, 96% eran mi PYME. De 2010 a 2014, el número de empresas acreditadas aumentó casi 5% anual; en ese lapso, el número de mi PYME acreditadas en el sistema bancario creció 4.8%. Al interior de estas, el número de empresas medianas es el que crece más aceleradamente. La banca de desarrollo ha jugado un papel activo en promover el otorgamiento de crédito a estas empresas. Como puede observarse en el gráfico 12, el crédito bancario para empresas en 2014 fue 40% del destinado al sector privado no financiero. A pesar de que la mayoría de las firmas son mi PYME, estas solo absorbieron 22% del financiamiento bancario a empresas. El número de mi PYME con estos créditos creció 4.8% y el saldo que reciben lo hizo en 12.6%, donde el dirigido a empresas medianas es el más dinámico.

**Gráfico 10**  
**México: Mi PYME con crédito bancario y su volumen a precios constantes de 2010**  
(Número de pymes)



Fuente: CNBV (2015).

El promedio de endeudamiento agregado con el sector bancario para cada mi PYME en 2014, fue 39% mayor en términos reales con respecto a 2010. Este mayor apalancamiento no proviene de más créditos, sino de un mayor monto de los mismos. Los plazos son variados, y en las pymes oscilan entre 21 y 40 meses. Respecto a la actividad económica de estas empresas, 47% son de

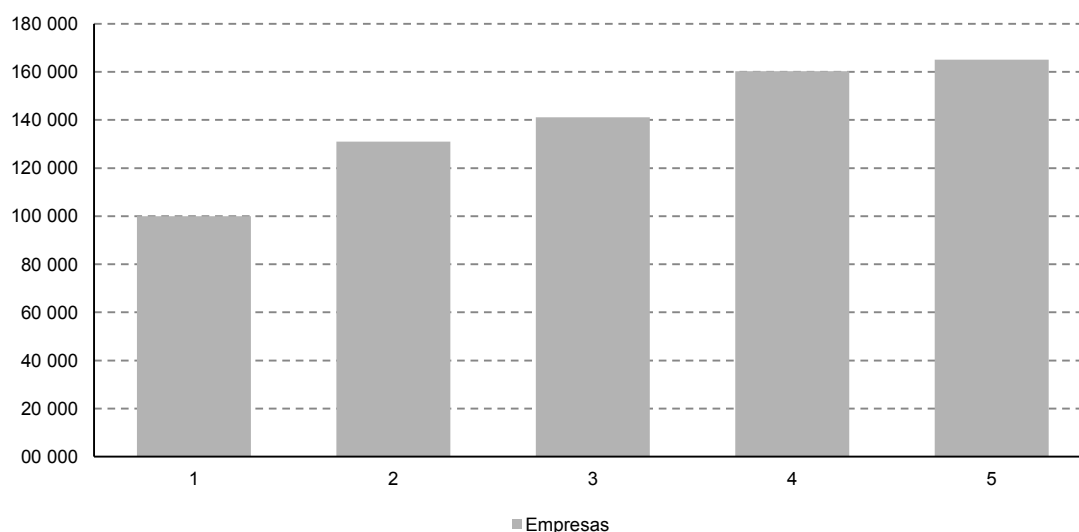
<sup>20</sup> Fuente: [http://www.asobancos.org.ec/ABPE\\_INFORMA/No.40.pdf](http://www.asobancos.org.ec/ABPE_INFORMA/No.40.pdf) INFORMA: Boletín informativo de la asociación privada de bancos del Ecuador # 40 2014.



servicios, 36% comerciales y 17% industriales. Cada institución registra en promedio 4.8 productos de crédito pyme distintos pero con gran heterogeneidad entre instituciones: algunas tienen hasta 12 y otras solo uno. El diseño de nuevos productos es uno de los canales de innovación de los intermediarios financieros, si bien en reiteradas ocasiones más que productos novedosos son solo los mismos con forma distinta (Banxico, 2015). Del conjunto de crédito de la banca múltiple a empresas, 6.7% es para micro, 46.1% para pequeñas, 16.2% para medianas y 65.6% para grandes (CNBV, 2015). La banca de nicho ha permitido que nuevos intermediarios bancarios se enfoquen en segmentos poco atendidos como mi PYME. Por ejemplo, en la cartera de crédito empresarial de Bankaool, 99% de sus créditos y 74% de su cartera son destinados a este sector (Banxico, 2015).

Por su parte, la banca de desarrollo proporcionó 41 créditos por cada diez mil empresas con un total de 15,281 contratos, siendo Bancomext el que aporta la mayor parte, 39 créditos en 14,420 contratos, seguido por Nafin, con 2 créditos y 706 contratos y Banobras con 0.4 créditos y 155 contratos a 2013 (CNBV, CONAIF 2014). Los programas de Nafin están disponibles para una amplia gama de intermediarios financieros que deben cumplir requisitos de elegibilidad y de infraestructura de operación estrictos, lo que garantiza un nivel de seguridad adecuado (gráfica 11). De igual forma, los apoyos de segundo piso de Nafin deben cubrir el riesgo, por lo que suelen ser relativamente más costosos conforme más pequeña o joven es la empresa. A pesar de ello, participan en sus programas 122 IFNB y 42 bancos (Banxico, 2015).

**Gráfico 11**  
**Número de empresas apoyadas con garantías de Nafin**  
(Número de empresas)



Fuente: Banxico (2015).

Para intermediarios financieros con activos relativamente elevados, este método de asignación se ha ido sustituyendo por subastas de garantías en las que los participantes compiten por obtener los recursos. Las subastas se introdujeron en 2005 buscando más transparencia en el proceso de asignación, mejor uso de los recursos de la garantía y condiciones más favorables del crédito otorgado. Hoy son el principal mecanismo de asignación de garantías de Nafin (Banxico, 2015). Los bancos que tienen mejores métodos de identificación de riesgos de crédito y una amplia cartera de clientes pyme están en mejores condiciones para obtener la adjudicación de garantías por subasta, por lo que Nafin otorga garantías a bancos sin redes extendidas e IFNB por canales tradicionales (sin subasta) para conservar una amplia red de participantes. El programa de crédito en segundo piso (Proprese) se canaliza a través de varios productos, entre los cuales *Cadenas Productivas absorbe* 80%. Los otros productos en segundo

piso (descuento tradicional, microcrédito y equipamiento) son de suma importancia para los IFNB y para bancos más pequeños con dificultades para fondear sus operaciones (Banxico, 2015).

También destacan los programas de fomento para pymes exportadoras. En México, estas solo aportan 4% del total de ventas externas. Bancomext provee distintos apoyos a esta actividad: crédito y garantías ( PYMEx<sup>21</sup> y PYME turísticas); factoraje internacional de exportación (financiamiento sin recurso sobre cuentas por cobrar en el exterior); factoraje internacional de importación; garantía comprador (venta de productos mexicanos con financiamiento) y cartas de crédito (garantía para importaciones y confirmación de exportaciones). También provee productos especializados para PYMEx (tasas de descuento entre 1% y 3%) para la adquisición de equipo importado y exportación de mercancías. El crédito tradicional se asigna sin garantías reales, no se cobran gastos de contratación (notariales o registros) ni comisión de apertura, anualidad o tasa moratoria. Tanto el crédito directo como el de segundo piso se utilizan en menor proporción para capital de trabajo (35% vs 62% en crédito y 36% vs 52% en garantías) y más para financiar inversiones (crédito 47% vs 30% de la banca privada) con respecto a empresas que recibieron financiamiento de la banca privada. Esto tiene que ver con el mayor plazo que se otorga (45 meses en promedio en contraste con los 29 de la banca privada) (Bancomext, 2013).

#### *Organismos supranacionales de apoyo a las pymes*

La banca de desarrollo tiene como objetivo central contribuir al progreso socioeconómico de los países en desarrollo, mediante la movilización de recursos, la creación de capacidad técnica, institucional y de conocimiento, así como la provisión de bienes públicos globales, regionales y nacionales, según el alcance del banco en cuestión. La banca de desarrollo multilateral pertenece a varios países, teniendo alcance mundial o regional. Su carácter supranacional le permite obtener fondos en los mercados financieros globales que se canalizan, ya sea directamente por los bancos de desarrollo, o bien indirectamente a través del sistema financiero local (Titelman, 2015).

La expresión BMD suele designar al Grupo del Banco Mundial y 4 bancos regionales de desarrollo: Banco Africano y Banco Asiático de Desarrollo; Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), así como a varios Fondos. Los BMD proporcionan financiamiento de largo plazo a gobiernos de países emergentes con tasas de interés de mercado mediante la obtención de recursos en los mercados internacionales de capital; préstamos a largo plazo a tasas de interés menores que las del mercado, fondeados mediante contribuciones directas de países donantes y, finalmente, donativos, generalmente para asistencia técnica, asesoría o diseño de proyectos. Las otras instituciones financieras tienen estructuras limitadas de miembros, u orientadas a actividades específicas. Entre ellas figuran la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones (BEI); el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), el Banco Islámico de Desarrollo (BIsD), el Fondo Nórdico de Desarrollo (FND), el Banco Nórdico de Inversiones y el Fondo OPEP para el Desarrollo Internacional (BM, 2015).

Diversos bancos subregionales, también se clasifican como bancos multilaterales, siendo propiedad de grupos de países (generalmente prestatarios, no donantes). Entre ellos se cuentan la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el Banco de Desarrollo del África Oriental (BDAO) y el Banco de Desarrollo del África Occidental (BOAD). El CAF atendió en 2015 a 172 pymes en el mundo, de las cuales 47 fueron mexicanas.

En ALC, se han creado múltiples programas de inclusión financiera para sectores específicos. Algunas de estas iniciativas operan de forma independiente, mientras que otras funcionan como soporte de estrategias nacionales. Aun cuando los préstamos de la banca multilateral de desarrollo al sector privado han aumentado recientemente, el sector público sigue siendo el principal receptor. De acuerdo a Titelman y Carvallo (2015), la participación privada creció de 10% al inicio de este milenio, a 20% a

---

<sup>21</sup> Se considera a una empresa como PYMEx si es exportador directo, legalmente constituido en México, con 3 años de actividad exportadora, buen historial crediticio y no estar en disolución (Bancomext, 2015).

mediados de los 2000 y a más de 30% en 2008. Posteriormente, cayó a 15% en 2009 para luego crecer y superar 30% a partir de 2012.

También la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) ha aprobado más de un millón de préstamos e inversiones de capital para pymes, por más de \$4.400 millones de dólares. La CII también ofrece la iniciativa fin PYME.org, un conjunto de programas de asistencia técnica que busca promover la competitividad de las pymes en América Latina y el Caribe. Otro ejemplo es fin PYME exportplus, lanzado en 2009 en Guatemala, y que se ha extendido a otros países como Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guyana, Haití, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Suriname. En 2015, la CII lanza el programa en Ecuador, donde se realizan estudios de mercado, se seleccionan posibles empresas beneficiarias en sectores estratégicos y se les proporciona asistencia técnica directa.

Existe también una tendencia a que este apoyo se realice indirectamente por medio de intermediarios financieros nacionales, entre ellos bancos, fondos de garantía, fondos de capital de riesgo y compañías de factoraje, entre otros, a los que se les entregan garantías o recursos a través de inversiones de capital, préstamos u otros instrumentos. La participación de intermediarios financieros como receptores de préstamos pasó de 15 a 40% y como receptores de inversiones de 32 a 60% de 2003 a 2009. Se considera más eficiente esta forma de canalización de recursos, pues los intermediarios locales conocen mejor su mercado, tienen vínculos más estrechos con este y cuentan con una red física que permite la atención masiva de empresas dispersas geográficamente. También coadyuva a la penetración financiera nacional, no solo en cantidad sino en variedad de productos y en su innovación, lo que induce a una absorción tecnológica y de conocimientos.

Por banco, en instituciones como CAF o Corporación Interamericana de Inversiones (CII), más de la mitad de sus desembolsos van al sector financiero, mientras que la corporación Financiera Internacional del Banco Mundial diversifica más (sistema financiero, infraestructura, manufacturas, agronegocios y financiamiento del comercio, entre otros) (Titelman y Carvallo, 2015). Entre 2005 y 2010, el BID generó 361 operaciones y destinó aproximadamente US\$7.700 millones (8% de la cartera del Grupo del BID) para apoyar a las pymes (BID, 2013).

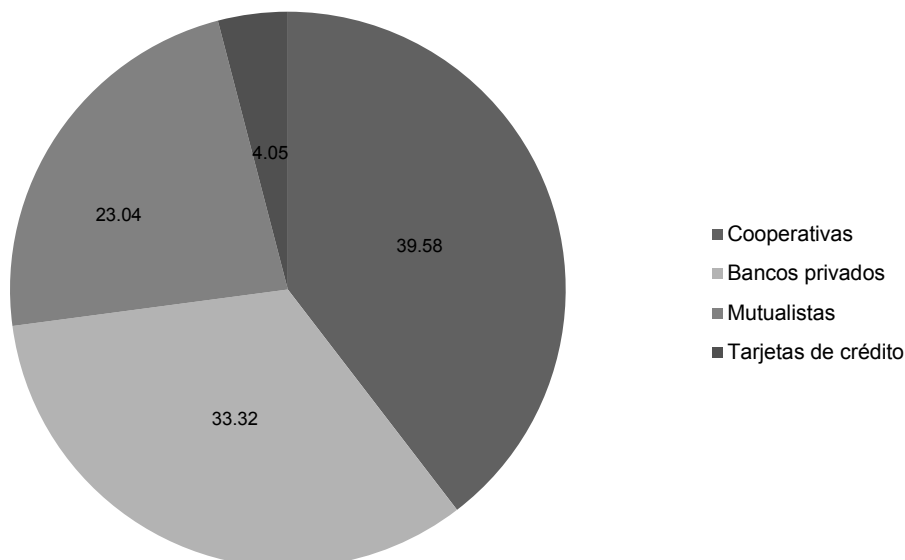
Otros ejemplos de intervención de estos organismos son el llevado a cabo en 2015 con Banamex, grupo financiero mexicano, con crédito y asesoría del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del BID para canalizar recursos a tecnologías sustentables que permitan el ahorro de energía. Los propietarios o directivos de pymes que reciben el financiamiento también cuentan con asesoría para mejorar la sustentabilidad de su negocio. Otro ejemplo es el del BID y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), que acordaron la creación de mecanismos de financiamiento para la internacionalización de pymes de Europa, América Latina y el Caribe en 2014. Este apoyo al comercio exterior, se concentra en préstamos con plazo de reembolso de tres años o más, sirviendo así como complemento al Programa de Facilitación del Comercio Exterior, ya existente en el Banco, que desde su establecimiento en 2005, ha respaldado más de mil millones de dólares de operaciones de exportación de América Latina y el Caribe a Europa<sup>22</sup>.

Las instituciones supranacionales también contribuyen a la inclusión financiera mediante avances en la definición, construcción y difusión de estándares internacionalmente aceptados. Están en marcha varias iniciativas al respecto, como el fortalecimiento de la cultura de evaluación de políticas de emprendimiento y pyme entre naciones, lanzada por la Comisión Europea en 2008.

<sup>22</sup> BID (2015) El BID y el Banco Europeo de Inversiones establecen mecanismos de apoyo a la internacionalización de pequeñas y medianas empresas. <http://www.iadb.org/es/noticias/anuncios/2014-10-27/bid-y-bei-establecen-mecanismos-para-apoyar-PYMEs,10960.html>.

## 2. Instituciones financieras no bancarias (IFNB)

**Gráfico 12**  
Ecuador: cartera de crédito del sistema financiero por prestamista, diciembre de 2014  
(Número de prestamistas)



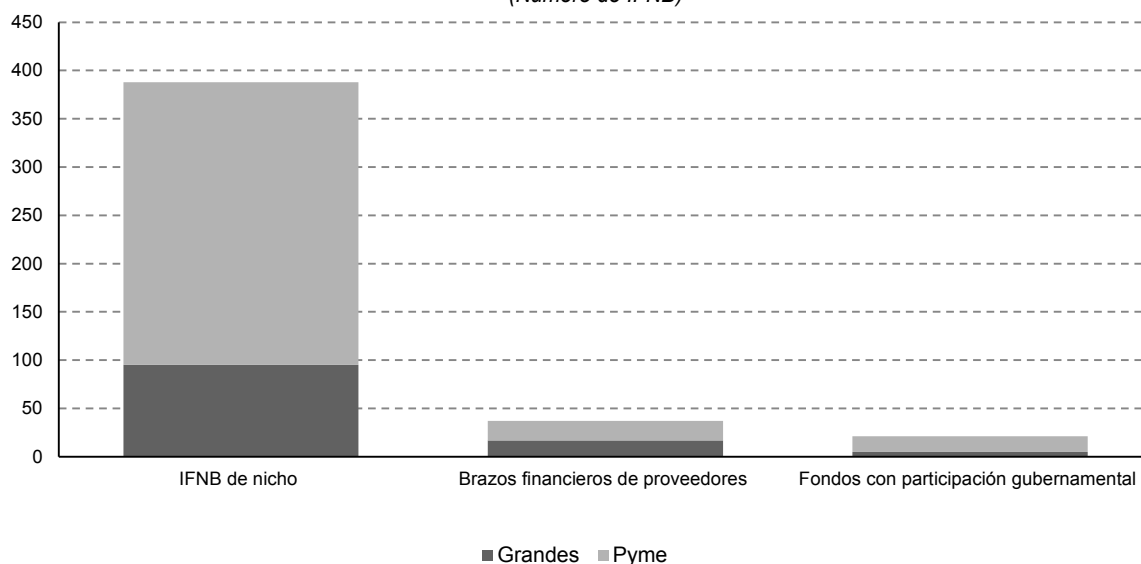
Fuente: Banco Central de Ecuador (2015).

En lo referente a las instituciones financieras no bancarias de Ecuador, del total de operaciones del sistema financiero, 25.11% fueron de sociedades financieras, 5.81% de cooperativas, 2.06% de tarjetas de crédito y 1.16% de mutualistas. Del total de la cartera de crédito del sistema financiero (24.23% del PIB), en enero de 2015, 37.39% fue otorgado por cooperativas, 21.77% por mutualistas, 5.54% por sociedades financieras y 3.83% por tarjetas de crédito (gráfico 12).

En México, las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en 2013 otorgaron 1,798 créditos por cada 10,000 empresas con un total de 670 contratos. De estos, 436 fueron a través de cooperativas y 1,363 a Sofipos. A junio de 2013 se identificaron 330 IFNB que otorgaban crédito a empresas, 329 a pymes y 117 a empresas grandes (gráfico 13). Conjuntamente, estos intermediarios proveen 21% del crédito a empresas micro y pequeñas, 20% a medianas y 7% a grandes. 26% de las empresas micro y pequeñas cuentan con crédito solo de IFNB. En contraste, entre empresas medianas y grandes las IFNB complementan al crédito bancario (gráfico 14).

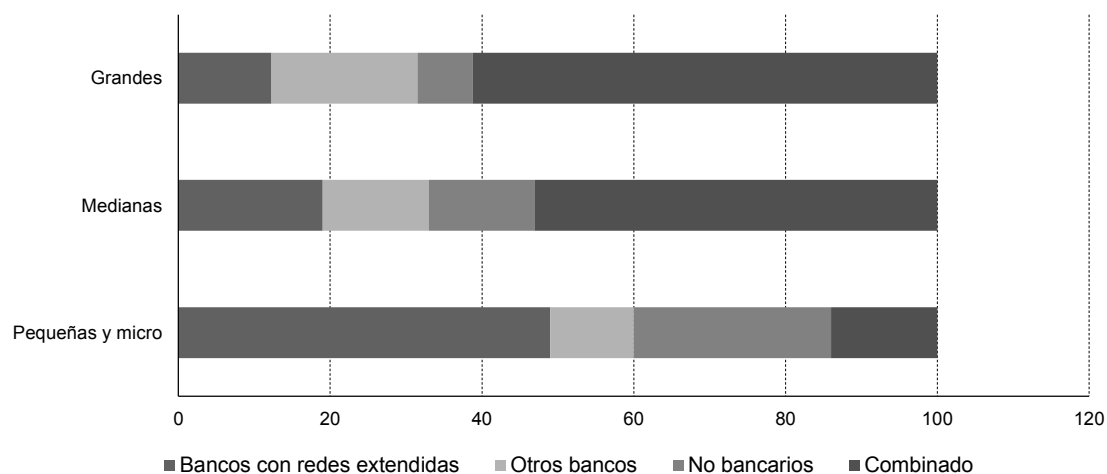
40% de las pymes que recibieron su primer crédito a partir de 2007, lo obtuvieron con una IFNB. Destaca también que más de 80% de estas empresas solo han recibido crédito de un oferente; reflejo de bajos niveles de movilidad. De los 330 IFNB identificados, 67% son Sofomes ENR, 15% uniones de crédito, 12% financieras y 2% entidades de ahorro y crédito popular. Este patrón es similar entre los oferentes de crédito para empresas de diferente tamaño; solo para empresas medianas se observa una mayor participación de uniones de crédito (21%). La variedad de figuras legales de los IFNB indica que existen pocas barreras a la entrada y estos pueden ser de nicho, brazos financieros de proveedores y fondos con participación pública; los últimos minoritarios y los de nicho mayoritarios por amplio margen. Cada tipo de intermediario tiene una orientación diferente en su crédito a las pymes. Brazos Financieros de Proveedores financia automotores y maquinaria pesada. En contraste, los IFNB de nicho suelen atender mi PYME, frecuentemente de algún sector o región en particular (Banxico, 2015).

**Gráfico 13**  
**México: número de IFNB por tipo de intermediario**  
*(Número de IFNB)*



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico (2015). No incluyen aseguradoras ni afianzadoras.

**Gráfico 14**  
**México: proveedores de crédito según tamaño de empresas**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Banxico (2015).

En cuanto al factoraje financiero, a nivel mundial, ascendió en 2014 a más de 2,300 miles de millones de euros. Después la caída en la Gran Recesión, estos servicios han tenido un crecimiento de 82.9%. Europa tiene 62% del mercado; Asia más de 26% y América casi 9%. En Canadá esta actividad aporta 37%, del PIB, en México 26%, y en Ecuador no alcanza 2% del PIB (Factor Chain International 2015 y cuadro A.6 de anexos).

El arrendamiento financiero, por su parte, cayó en la Gran Recesión en todo el mundo, si bien de forma heterogénea entre regiones, pues el volumen de leasing mostró severos descensos en Norteamérica

y Europa, mientras que en Asia creció. Las regiones con mayor participación en esta actividad han sido Norteamérica, que incluye a México (38.8%); Europa (36.2%) y Asia (20.8%), mientras que Sudamérica solo participa con 1.5%, Australia y Nueva Zelanda con 1.9% y África con (0.9%). Las regiones con mayor crecimiento anual han sido Europa (1.6%) y Sudamérica con 0.5%, mientras que el resto han caído. En conjunto, esta actividad representa 0.54% del PIB en Ecuador y 0.40% en México, por encima de Brasil (0.16%), similar a la de Puerto Rico (0.58%) pero por debajo de Perú (1.21%) o Colombia (1.62%). La media de ALC es 0.90% y la mundial es 1.39% (White Clark Group, 2015 y cuadro A.6 de anexos).

Después de esta breve revisión de los distintos canales de acceso de productos financieros y de su uso por las pymes en Ecuador y México, a continuación se analiza con mayor detalle el contexto de esta inclusión financiera empresarial.

## **D. Indicadores de contexto (barreras)**

La inclusión financiera de las pymes también debe evaluarse de acuerdo a una tercera dimensión que incluye el contexto donde esta se encuentra inmersa. Incluye desde la infraestructura que acompaña a los servicios financieros, como electricidad o velocidad de banda ancha, hasta su regulación y supervisión, pasando por la eficacia de las políticas de protección al usuario o proveedor y por la educación financiera y alfabetización tecnológica, evaluando a la vez el contexto institucional y social en el que se desenvuelven. La importancia de esta dimensión es evidente en encuestas nacionales e internacionales de inclusión financiera, así como en las reformas en la materia. En el barómetro financiero global del Banco Mundial en 2014, a la pregunta de cuál era el principal componente de una política de inclusión financiera efectiva, 18% de las empresas mencionaron el marco legal, 32% la educación financiera y 17% la promoción de nuevas tecnologías de préstamo.

### **1. Contexto financiero**

#### **a) Marco regulador y supervisor**

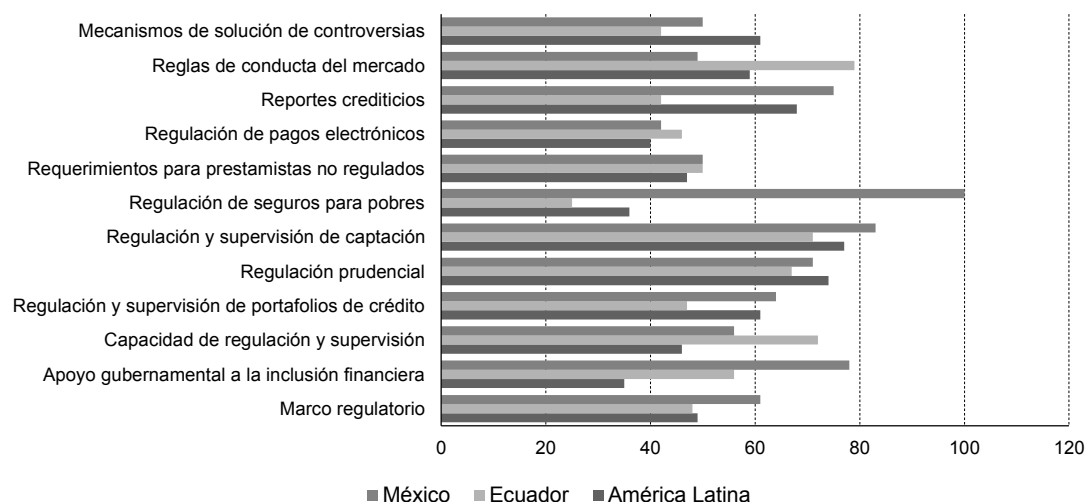
En ALC, el marco regulador de la inclusión financiera se considera de una calidad por encima de la media de zonas emergentes. Según la última encuesta Global Microscope (2014) de *The Economist Intelligence Unit*, la región obtiene una evaluación de 49/100, igual a la del Sudeste asiático y por encima de Europa del Este y Asia Central (43/100). Sus fortalezas son la supervisión y regulación, prudencial y remedial, con debilidades en el apoyo del gobierno, el monitoreo de intermediarios no regulados y portafolios de crédito, así como el de pagos electrónicos. Pero más allá de los indicadores, la percepción que se tiene de las autoridades así como de las instituciones financieras en la región, ha sido un obstáculo clave para lograr una mayor bancarización.

En el gráfico 15, Ecuador obtiene una calificación inferior a la de ALC en su marco regulador (48/100). Aun cuando el apoyo del gobierno y la supervisión es mejor que la media latinoamericana según esta encuesta, el país presenta deficiencias en regulación prudencial, resolución de controversias y supervisión de portafolios de crédito. En captación, aunque obtiene buenos resultados relativos, pierde escaños por la falta de cobertura de los seguros. Si bien queda camino por recorrer, el contexto para la inclusión financiera ha mejorado desde 2011 con la creación de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (SEPS) que supervisa las cooperativas de ahorro y crédito, los bancos comunales, y otros servicios de entidades financieras enfocadas a la inclusión financiera. La SEPS busca reglamentar las organizaciones no reguladas, mientras que la banca comercial tradicional continúa bajo tutela de la Superintendencia de Bancos del Ecuador (SBS). Los esfuerzos de formalización de cooperativas y otros pequeños prestamistas dan mayor transparencia y estabilidad, a la vez que facilitan el uso de tecnología.

México obtiene una evaluación superior a la media latinoamericana y emergente (61/100) por los apoyos del gobierno, una regulación y supervisión prudencial y remedial sobresaliente para intermediarios financieros registrados y captación, así como un seguro de depósitos de amplia cobertura. No obstante, obtiene evaluaciones bajas por los prestamistas no regulados, las reglas de conducta de mercado, la regulación de pagos electrónicos y los mecanismos de resolución de controversias. También existe preocupación por el creciente endeudamiento, particularmente de clientes de instituciones no

reguladas, que no suelen reportarse a los burós de crédito, y donde se dan con demasiada frecuencia prácticas agresivas en la recuperación de cartera vencida.

**Gráfico 15**  
**Calificación del contexto financiero para la inclusión financiera de las pymes**  
(Índice de 0 a 100)



Fuente: The Economist Intelligence Unit (2015). Escala 0 a 100.

## b) Protección al consumidor financiero

La protección al consumidor incluye la transparencia de productos y servicios financieros, el resguardo de información y datos personales de los usuarios, así como el control de prácticas comerciales abusivas por parte de instituciones financieras y los recursos disponibles para poder erradicarlas (CNBV, 2012). También requiere apoyar al usuario frente a la complejidad de las finanzas y de sus productos, promoviendo el conocimiento e información adecuada para una toma de decisiones racional. Incluye la ciberseguridad, un tema sensible en la era digital y ante los problemas de lavado de dinero y terrorismo. La protección del consumidor cuenta con dos vertientes fundamentales: acciones preventivas (protección) y correctivas (defensa). El Banco Mundial (2012), conforme a los principios básicos de protección al consumidor financiero planteados conjuntamente con el G20 en 2012, establece como indicadores principales de su evolución el marco legal, los arreglos institucionales, el trato justo, la difusión de información (disclosure), el crédito responsable y la resolución de disputas. En transparencia, tanto ALC en general, como Ecuador en particular, obtuvieron una evaluación similar a la media mundial, mientras que México se ubicó por encima de ella, pero con carencias en el control de prácticas de venta y comercialización de los bancos (BM, 2014a y cuadros A.7 y A.8 en anexos).

En la protección de los derechos de prestatarios y prestamistas en la legislación sobre garantías y quiebras, el desempeño de la región también es superior, si bien en este caso muy heterogéneo: México obtiene sobresaliente (10/12) mientras que Ecuador tiene una evaluación muy baja (1.0/12), por debajo de la media latinoamericana (5.3/12) y mundial (5.0/12).

En Ecuador, bajo la ley general de protección al cliente, en 2010 su Superintendencia de Bancos (SBS) establece el Nuevo Código de Derechos del Usuario Financiero. Su ámbito de aplicación involucra las relaciones entre usuarios e instituciones financieras controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Se establece la libertad e igualdad de acceso del usuario a productos y servicios financieros y se precisa que la prestación de servicios debe ajustarse a los principios de buena fe, confianza, transparencia, seguridad y sanas prácticas, para garantizar una competencia leal, en el marco de la legislación nacional. Están prohibidos acuerdos o convenios entre instituciones financieras,

así como prácticas concertadas que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia leal (Banco Central de Ecuador, 2015).

En México, la protección a usuarios financieros está a cargo de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef). En total, llevó a cabo 154 intervenciones por cada 10,000 adultos, 83.1% relacionadas con consultas. La mayoría de las acciones de defensa (34.6%) involucran a SIC y al sector bancario (31.2%). A nivel estatal, destacan Colima con el mayor indicador (442 acciones de defensa por cada 10,000 adultos) y Veracruz (77) con el menor (Condusef, 2013). La Reforma Financiera fortalece a la Condusef para paliar las malas prácticas derivadas de la concentración de mercado y contempla la creación de un Buró de Entidades Financieras (BEF), que permita a los usuarios conocer los productos, comisiones y tasas, reclamaciones de usuarios, sanciones administrativas e información adicional relevante de las instituciones, que permitan al usuario tomar decisiones racionales. Las instituciones deberán darlo a conocer en sus páginas web y sucursales (CNBV, CONAIF 2014).

### c) Competencia y concentración de proveedores de crédito a PYME

La consolidación entre bancos nacionales y extranjeros ha derivado en una reducción del número de entidades de crédito en los países más grandes de América Latina (Levy y Micco, 2003). Una concentración excesiva de los proveedores financieros impide una sana competencia y favorece prácticas no deseables como la colusión, el cabildeo o la captura institucional. Aun cuando no existen indicadores estandarizados de concentración para el crédito a pymes en ALC, en el ámbito local pueden encontrarse estudios prácticamente para todos los países de la región.

En Ecuador, seis instituciones financieras representan 80% del volumen de crédito, que de acuerdo al índice Herfindahl-Hirschman (IHH) significa un mercado de concentración media alta (1,467), corroborado con el índice C4 (65.2%) (BCE, 2014) (gráfico 16).

**Gráfico 16**  
Participación en porcentaje de los principales bancos en crédito productivo-corporativo, 2013  
(En porcentajes)



Fuente: Banco central de Ecuador (2015).

Fuente: Banxico (2015) y CNBV (2015).

En México, el IHH de la cartera de crédito a pymes, considerando solo a las instituciones de banca múltiple, es de 1,582, con una concentración media alta; la concentración cae al incluir a instituciones financieras no bancarias en el análisis (IHH de 908). Se observa también que esta es mayor



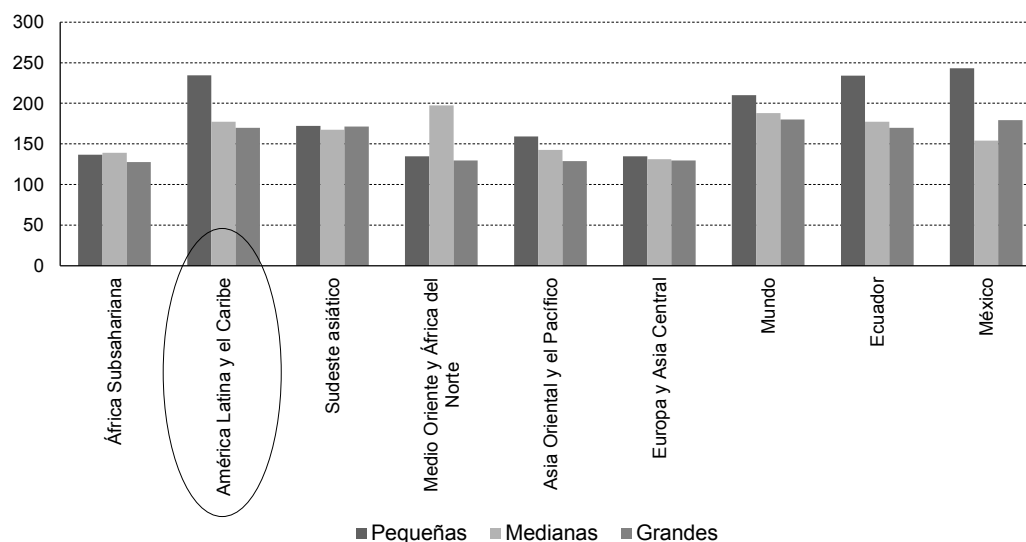
para empresas micro y pequeñas que para medianas y grandes<sup>23</sup>. El C5 es 80%, siendo este y el IHH poco más altos que en Ecuador.

En 2013, en México había 46 instituciones de banca múltiple en operación: 78% de los activos y 85% de la cartera total concentrados en siete bancos. El IHH bancario del crédito pyme ha aumentado en los últimos años, en particular para empresas micro y pequeñas; una evolución que contrasta con la caída registrada para empresas grandes. Asimismo, los niveles de concentración y la estructura de mercado son distintos entre regiones. El sur y sureste del país son los de mayor concentración y particularmente en pymes: 3 estados en créditos a empresas grandes, 11 en crédito a empresas medianas y 11 en crédito a micro y pequeñas empresas. Banco de México (2015) y Canales y Nanda (2012) coinciden en afirmar que los bancos regionales responden a condiciones de competencia local ajustando tasas de interés y montos, mientras que los bancos nacionales con redes extendidas, no toman en cuenta estos factores.

**d) Garantías o colaterales**

Entre los factores que explican el racionamiento del crédito bancario a las PYME destacan las garantías que se les exige, casi siempre inmobiliarias o de otros activos físicos, que en caso de incumplimiento se transfieren a los bancos (Roa, 2013). La exigencia de colaterales obedece a deficiencias de información financiera de las pymes, a su falta de historial crediticio y, en general, a los componentes informales que la caracterizan (Lecuona, 2014), lo que constituye otra barrera de acceso al crédito. El gráfico 17 muestra el valor del colateral necesario para obtener un préstamo como porcentaje de su valor para empresas de distintos tamaños en manufacturas y servicios en regiones emergentes. Lo exigido a empresas pequeñas en ALC es superior que en otras regiones, salvo Asia Meridional (OCDE, 2013b).

**Gráfico 17**  
**Valor del colateral necesario para obtener un préstamo según tamaño de la empresa solicitante<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Banco Mundial (2015); OCDE (2013b) y CEPAL (2015a).

<sup>a</sup> Promedios regionales según las últimas cifras disponibles. Valor del colateral como porcentaje del total de crédito.

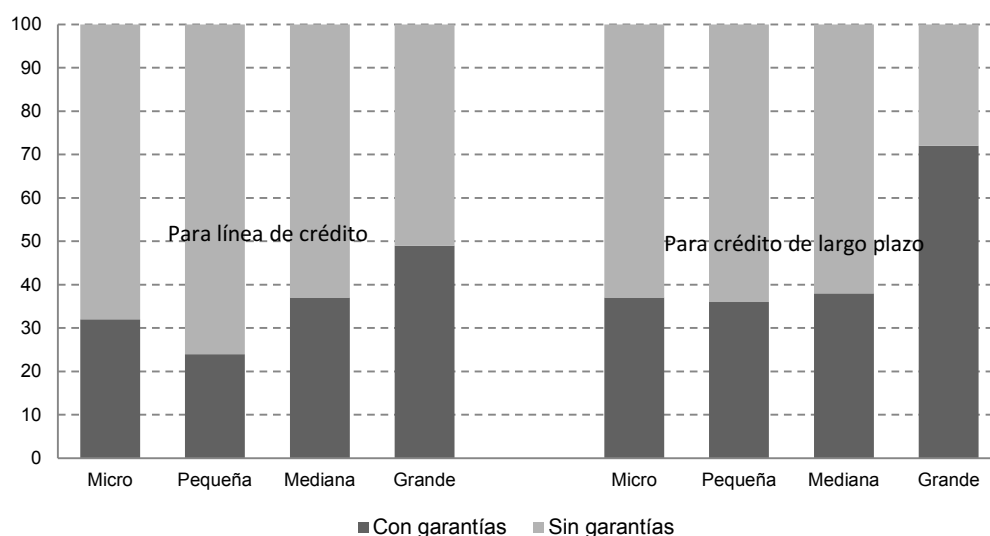
Según el Banco Mundial (2015), 72.1% de los créditos a empresas en ALC requerían de algún colateral; en la región existen 83 entidades de garantía para 2.2 millones de pymes usuarias, que

<sup>23</sup> El IHH es un índice de concentración: es la suma de las participaciones de las instituciones elevadas al cuadrado. C4 y C5 a su vez se refieren, respectivamente, a la participación de mercado de las 4 y 5 empresas más grandes.

movilizan cerca de 30 mil millones de dólares (ALIDE, 2011). En la mayoría de los países se encuentran fondos de garantía, constituidos principalmente por capital público, donde el nivel de cobertura máxima varía de 50% a 80% del crédito otorgado. En Ecuador, 80.6% de las operaciones de crédito implicaba el otorgamiento de alguna garantía y en México 67%. Al descomponer estos datos por tamaño de empresa, los préstamos con colateral en Ecuador eran más frecuentes que en México para las empresas medianas (ver cuadro A.8 del anexo).

La dificultad legal para ejecutar garantías, eleva el valor del colateral respecto al crédito. A nivel regional, el Banco Mundial señala que 72.1% de los préstamos requirieron garantías que duplicaban su monto (204.1%). Las exigencias en este ámbito a empresas ecuatorianas y mexicanas superó la media de ALC para empresas pequeñas y fue apenas inferior para medianas; alrededor de 240% para las primeras y 160% para las segundas (cuadro A.8 del anexo). En México, como consta en el gráfico 18, 71% de las empresas que obtuvo líneas de crédito entre 2005 y 2009 no dio garantías, al igual que aquellas que obtuvieron un crédito de largo plazo (62%). Las garantías más frecuentes han sido bienes raíces de la empresa o activos de los dueños, siendo las empresas grandes las que las aportan con mayor frecuencia (CNBV y BID, 2012).

**Gráfico 18**  
**México: garantías otorgadas en el período 2005-2009 por tamaño de empresa**  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de CNBV y BID (2012). Porcentaje de créditos con y sin garantías.

El monto autorizado por la línea de crédito es entre 55 y 72% del valor de la garantía que aporta la firma, según su tamaño: 72% micro, 55% pequeña, 69% mediana y 59% grande. La recuperación de garantías es costosa e incierta y conforme a los indicadores de *Doing Business* (Banco Mundial, 2016), el entorno legal es deficiente. El índice de fortaleza de los derechos legales toma un valor de 6/10 en México, igual al promedio de América Latina y un punto por debajo del promedio para países de la OCDE. Resolver casos de insolvencia tarda 1.8 años en promedio y cuesta 18% de los activos disputados, valores que reflejan el alto costo de esta alternativa. Por último, ocupa el lugar 150 de 189 países en la clasificación del registro de propiedades, comparado con Brasil (107), Chile (55), Colombia (53) y Perú (22) (BM, 2014a).

### e) **Sociedades de Información Crediticia (SIC) o burós de crédito**

Las SIC recaban, organizan y consolidan información del historial crediticio de personas físicas y morales. Palian el problema de selección adversa al identificar a los clientes morosos y previenen del riesgo moral, pues proporcionan incentivos para que los clientes cumplan con sus compromisos de crédito (Beck et al., 2009). Además, sus bases de datos permiten desarrollar productos de valor agregado, como la aplicación de métodos paramétricos para realizar la calificación de riesgos (credit scoring) que permite a los prestamistas clasificar a los prestatarios según su perfil de riesgo e implementar campañas masivas de crédito a acreditados con calificaciones superiores a un nivel específico (pre-screening). La información de las SIC contribuye a abaratar el costo y a aumentar la disponibilidad de crédito, a la vez que reducir los tiempos de respuesta de solicitudes (Banxico, 2015).

Tanto en Ecuador como en México, el índice de profundidad de información crediticia se encuentra por encima de la media latinoamericana y mundial. Así, mientras que en el mundo el promedio de este indicador es 4/8, en ALC es ligeramente mayor (5/8) y en Ecuador y México alcanza el máximo valor según cifras del Banco Mundial (8/8) (BM, 2015). En Ecuador, desde diciembre de 2013 la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos (Dinardap) provee del servicio de Buró de Crédito a todas las entidades financieras y bancarias. En octubre de 2012, se otorgó la administración de la Central de Riesgos a la Dinardap. En México, en 1995 se autorizó el Buró de Crédito, que empezó recabando información de personas físicas y luego, en 1997, de personas morales. Esta SIC es propiedad de 14 bancos comerciales, si bien más de la mitad de su participación accionaria se concentra en 3. En 2012 se autorizó el funcionamiento del Círculo de Crédito, propiedad de 6 empresas comerciales y un banco. La base de datos de Buró de Crédito es superior: 1.9 millones de expedientes de empresas (personas físicas y morales) en 2013, mientras que Círculo de Crédito tiene alrededor de 128 mil empresas (personas morales). En ambos casos, la cobertura de PYME es escasa. Hay problemas de concentración de intermediarios financieros en las SIC de origen privado, que en México se traducen en una resistencia de usuarios de mayor tamaño a compartir información con SIC de las que no son dueños, a la vez que el control que ejercen en la recaudación de datos, influye en su disponibilidad y reduce la capacidad de competir de otros intermediarios financieros, a la vez que genera incertidumbre sobre la calidad de los datos reportados y preserva la asimetría de información entre prestamistas (Banxico, 2015).

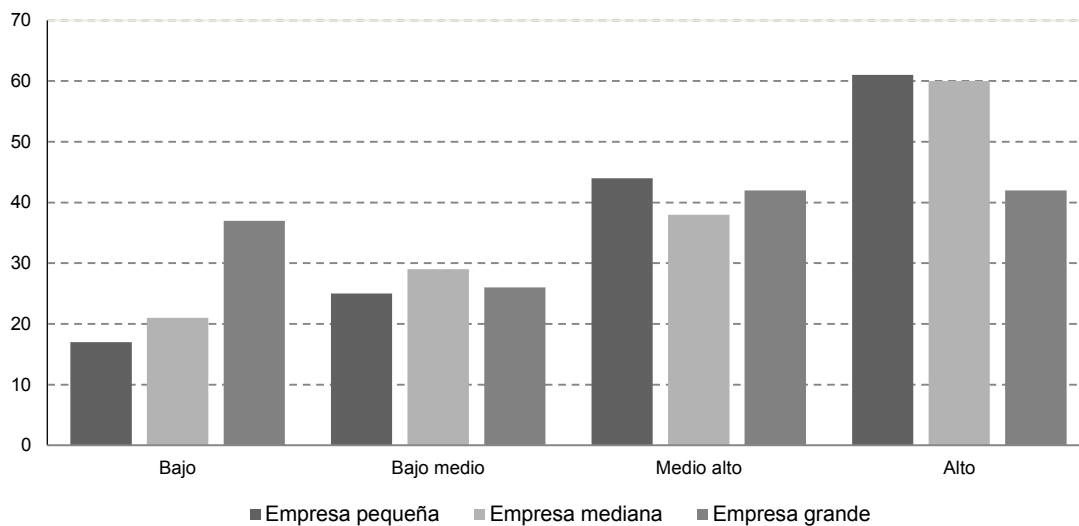
### f) **Costo del financiamiento**

Las pymes están también en desventaja en cuanto al costo de financiamiento bancario a largo plazo, pues enfrentan elevadas tasas de interés, producto tanto de las tasas de mercado como del elevado margen de intermediación, que en ocasiones duplican su costo de capital con respecto a las más grandes. Además, el sistema financiero en ALC presenta bajos niveles de profundidad y desarrollo, una orientación a corto plazo (gráfico 19) y escasez de instrumentos financieros.

Como puede constatare en el cuadro A.7 de anexos, el margen de interés neto en ALC (8.6%) es mayor que en la OCDE (2.7%), reflejando problemas estructurales, competitivos y regulatorios. Sus márgenes de intermediación (spread) están entre los más altos del mundo (gráfico 20). México (3.77%) tiene márgenes inferiores al promedio de Europa del Este, mientras que Ecuador registra un margen elevado (5.89%), lo que incide en la disponibilidad del crédito, a la vez que inhibe su demanda, ya que varios proyectos de inversión dejan de ser rentables (CEPAL, 2013).

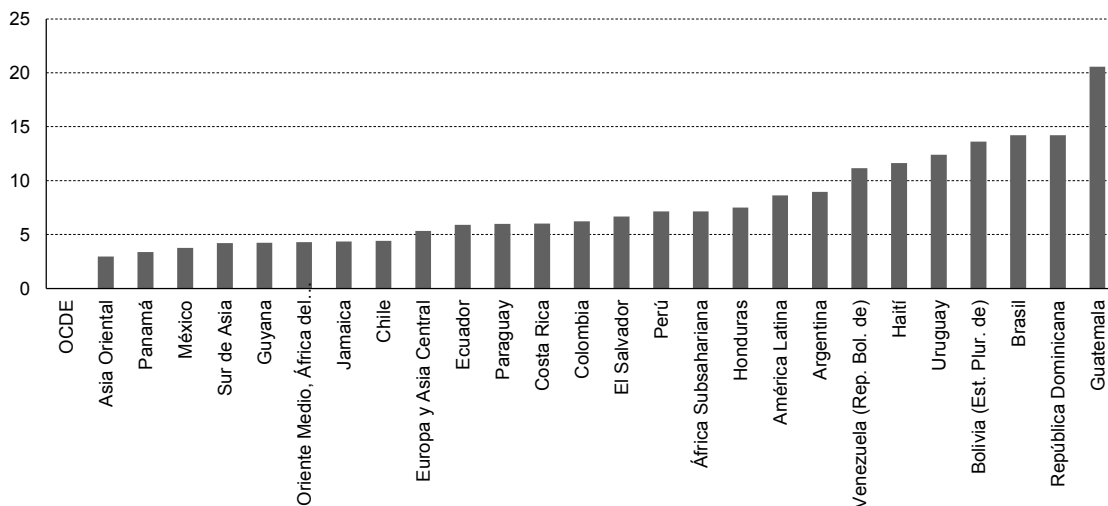
El diferencial de tasas de interés que se cobra a las pymes suele atribuirse a mayores costos de transacción y a riesgos derivados de la información asimétrica, particularmente severa en las empresas de menor tamaño. Pero esta mayor tasa también da lugar a un mayor incumplimiento y riesgo de las mismas, lo que crea un círculo vicioso. Esta aseveración se confirma en la siguiente gráfica publicada por la CNBV y el BID en la ENAFIN 2012, donde se observa una relación positiva entre tasa de interés y proporción de empresas que se retrasaron en el servicio de su deuda, y negativa con la proporción que aportó alguna garantía por el crédito (gráfico 21).

**Gráfico 19**  
**Plazo promedio de los créditos por tamaño de empresa**  
*(En meses)*



Fuente: Banco Mundial (2014). Global Financial Development Report.

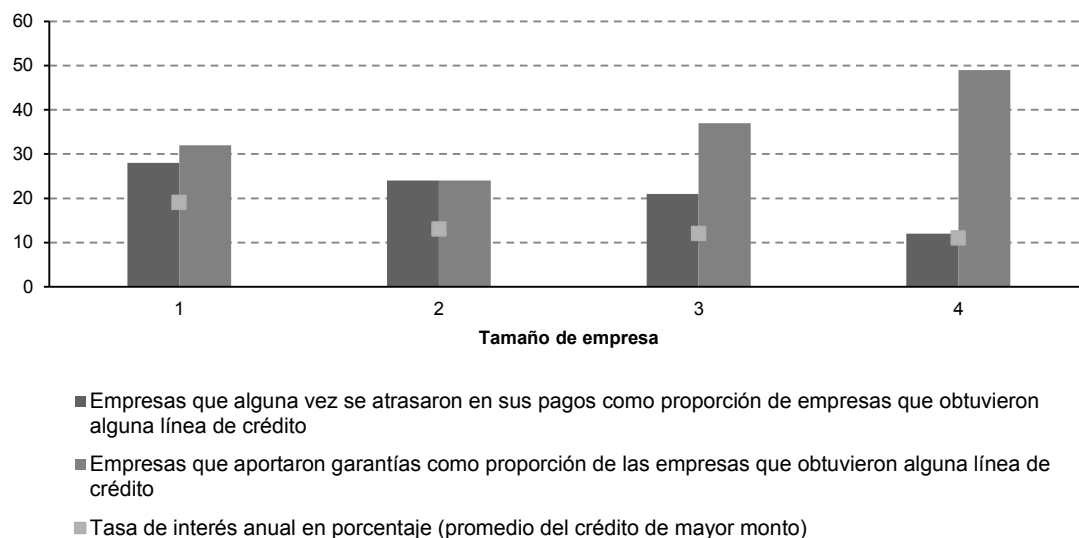
**Gráfico 20**  
**Margen de interés neto**  
*(En porcentajes)*



Fuente: OCDE (2012).

Notas: Margen de interés neto o valor contable (o valor en libros) de los ingresos netos por intereses como proporción de los activos rentables.

**Gráfico 21**  
**Riesgo y costo del crédito por tamaño de empresa<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*



Fuente: CNBV y BID, ENAFIN 2012.

<sup>a</sup> Riesgo medido como el porcentaje de las empresas que utilizaron líneas de crédito.

## 2. Contexto no financiero

### a) Infraestructura

Es difícil avanzar en productos y servicios novedosos para el financiamiento a pymes cuando se carece de la infraestructura necesaria. El acceso a la electricidad constituía en 2010 el principal problema de 37.9% de las empresas en ALC, superior a la media mundial que se encuentra en 33.8% según cifras del Banco Mundial (2015) y del cuadro A.7 de los anexos. Ecuador se ubica por debajo de la media latinoamericana, aunque no de la media mundial, con 35.9%. En cuanto a México, casi la mitad de las empresas (46.7%) lo consideró su principal obstáculo.

El Banco Mundial, en su encuesta Doing Business 2016, muestra que en 2015, Ecuador está en desventaja con respecto a México y a la media latinoamericana en el costo de una conexión de electricidad, si bien su fiabilidad de suministro y transparencia tarifaria es superior, ya que el primero es 601.1% del ingreso per cápita y el segundo obtiene una calificación de 7 sobre 8, cuando la media latinoamericana es 466.1% y 4, respectivamente. También tiene una instalación lenta, pues el número de días para obtener una conexión es 74, mayor al promedio de la región (64.6). Una de las medidas tomadas recientemente por Ecuador para mejorar el suministro, ha sido subdividir la ciudad de Quito por zonas, un cambio que mejora el servicio y atención al cliente mediante la reducción de las tarifas para obtener una conexión (BM, 2016).

Por su parte, México tiene menores costos de conexión y una mayor fiabilidad de suministro y transparencia tarifaria que la media de ALC, ya que el primero es 332.9% del ingreso per cápita y el segundo obtiene una calificación de 7/8. No obstante, los días requeridos para obtener una conexión son 78.9, mayor al promedio regional (64.6). Entre 2010 y 2014, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) invirtió 3 mil 760 millones de pesos para modernizar su red de suministro, mejorando el mantenimiento de subestaciones, plantas de energía y otra infraestructura.

### **b) Tecnologías de información y comunicación (TIC)**

Otro aspecto importante de la infraestructura para la inclusión financiera tiene que ver con el acceso a internet y la calidad del servicio. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) evalúa el estado de la Banda Ancha en ALC y OCDE a través del Índice de Desarrollo de Banda Ancha (IDBA) donde 8 es el valor más alto. El índice se calcula con base en 37 variables agrupadas en 4 pilares de desarrollo de la banda ancha: políticas públicas y visión estratégica; regulación; infraestructuras y aplicaciones y capacitación. ALC presenta cierto rezago: el promedio de la región es 4.27, siendo la de mayor desarrollo el Cono Sur (4.87), y la de menor el Caribe (3.72). México obtiene 4.62 puntos por debajo de Chile (5.57), Barbados (5.47), Brasil (5.32), Panamá (5.05), Uruguay (4.81) y Colombia (4.77) pero por encima de Argentina (4.53) y Ecuador (4.34). Este último ocupa el tercer lugar latinoamericano en políticas públicas, el sexto en regulación estratégica, el décimo segundo en infraestructura y el decimoséptimo en aplicaciones y capacitación. México ocupa respectivamente los lugares 12,8, 9 y 13 (Iglesias et al, 2015).

### **c) Educación financiera, alfabetización tecnológica y capacitación**

La protección al usuario no será efectiva sin una educación financiera de amplia cobertura. Los nuevos canales de acceso, prometedores pues pueden cubrir a un gran número de unidades económicas y de regiones a un costo mínimo, requieren sin embargo de una alfabetización tecnológica sin precedentes. La conjunción de dotación de conocimientos financieros (alfabetización financiera), un proceso de enseñanza y aprendizaje para transmitir y aprender dichos conocimientos (educación financiera), la habilidad y oportunidad para utilizarlos (capacidad financiera) así como la alfabetización tecnológica<sup>24</sup>, forma personas y empresas aptas para ser incluidas en los sistemas financieros formales (ALIDE, 2014). En este trabajo, se consideran todos estos aspectos dentro del concepto de educación financiera, siendo este su sentido amplio, en concordancia con la OCDE (2012), e involucra la comprensión de derechos y obligaciones que impone la contratación de un producto financiero (CNBV, 2012).

Un informe de OCDE (García et al., 2013), muestra las principales iniciativas de educación financiera en ALC y su tendencia. Más de 80% de los países encuestados desarrollaron programas con énfasis en educación financiera y económica, 63% en la protección al consumidor financiero y 56% en inclusión financiera. En 63% de los países los programas están dirigidos al público en general, lo que cuestiona su efectividad, pues la experiencia internacional sugiere adaptarlos al segmento objetivo. En ALC, 81% de los países mantienen alianzas interinstitucionales para el desarrollo de programas de educación financiera, que se dan en su mayoría entre instituciones del sector público e involucran, en menor medida, al sector privado (OCDE, 2013a).

Existen cinco canales principales a través de los cuales se difunde la educación financiera en la región: charlas y seminarios (88%), distribución de material educativo (81%), sitios web (69%), concursos (63%), programas de formación (56%) y videos (44%) (Mejía, 2012). Deben señalarse también canales adicionales señalados por las encuestas de Fomin (2011-2014): ferias y exposiciones, televisión, radio, diarios, teléfono y asesoría directa a pymes.

Ecuador forma parte de la red internacional de educación financiera (INFE) a través de su Superintendencia de Compañías y su Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (SBS). En el marco del programa Bono de Desarrollo Humano se realiza una capacitación a la población en alfabetización financiera (inversión, ahorro, consumo y crédito) y capacitaciones específicas (mejorar la productividad de los negocios). En 2009 se crea el programa de educación financiera CFN, regulado por la SBS para garantizar conocimientos financieros básicos. También los bancos privados realizan campañas de educación financiera en distintas vertientes. Así por ejemplo, el BGR desde 2013 desarrolla el programa denominado BGR te enseña a administrar tus finanzas, con una plataforma digital que mantiene una página Web donde se publican talleres para subgrupos específicos y difusión de mensajes educativos, entre otros. Por su parte, el Banco Bolivariano realiza talleres presenciales, entre ellos a jóvenes del programa Emprendedores Ecuatorianos y a los colaboradores del Banco Bolivariano.

<sup>24</sup> Proceso de adquisición de conocimientos para utilizar adecuadamente las tecnologías de información y poder responder críticamente a los estímulos y exigencias de un entorno cada vez más complejo, con variedad y multiplicidad de fuentes, medios de comunicación y servicios (Casado, 2006).

También las cámaras empresariales provinciales proveen información destinada a ayudar a las pymes a mejorar su desempeño. Se han llamado servicios no financieros, y se ofrecen en conjunto con crédito y otros servicios. Como ejemplo se puede citar a CAPIG, la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, organización no gubernamental sin fines de lucro que agrupa y representa a las mi PYME de dicha provincia.

México también forma parte de la red internacional de educación financiera (INFE) a través de la SHCP, la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar) y la Condusef. Los resultados de la encuesta de Reddy et al, (2012) muestran deficiencias en áreas como la administración del dinero y la cobertura de gastos y planificación: solo 37% pudo calcular una tasa de interés simple y la mitad de la población entrevistada declaró no saber administrar el dinero. Otra encuesta de Condusef encontró que 62% de los mexicanos carecían de educación financiera y no estaban al tanto de sus derechos y obligaciones como usuario financiero (Fernández, 2010). En 2012, VISA International ubica al país en el tercio más bajo de resultados en una muestra de 28 naciones en contar con un presupuesto o ahorros de emergencia. La educación financiera forma parte del Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018) y se ha creado el Comité de Educación Financiera (CEF) y el Consejo Nacional de Inclusión Financiera<sup>25</sup> (CONAIF). También Condusef orienta sobre el uso de productos y servicios financieros a toda la población, así como lo hacen varios organismos públicos, privados, sociales y educativos<sup>26</sup>.

Un aspecto importante de la educación financiera tiene que ver con la difusión, por los canales adecuados, de los programas de apoyo a las pymes, ya que las cifras revelan un profundo desconocimiento de los mismos que se traducen en un bajo nivel de utilización en la región. Por ejemplo para el caso de México, el cuadro 9 muestra el porcentaje de empresas, por tamaño, que conoce los distintos programas de apoyo empresarial del gobierno.

**Cuadro 9**  
**Porcentaje de empresas que conocen distintos programas gubernamentales de apoyo empresarial**

Programa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	56	63	80	70	61
Programa de Cadenas Productivas (NAFIN)	28	35	40	51	32
Programa Nacional al Microempresario (PRONAFIN)	25	26	30	33	26
Fondo Nacional de apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES)	18	17	26	18	19
Programas de Apoyo a Proyectos Productivos	18	18	26	24	19
Sistema Nacional de Incubación de Empresas	16	19	21	20	17
Sistema Nacional de Garantías de Nacional Financiera	14	19	24	23	17
Centros de Atención Empresarial México Emrende	14	18	22	19	16
Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica	9	14	21	23	12
Desarrollo de Proveedores de PEMEX	5	9	16	16	8
Red Nacional de Centros Regionales para Competitividad Empresarial	5	7	7	12	6

Fuente: CNBV y BID (2012).

#### **d) Ambiente de negocios**

Las empresas de menor tamaño son más sensibles al ámbito de los negocios, ya que su atomización impide la colusión y reduce su representatividad. Por ello, la cobertura financiera de las PYME estará en función de los distintos rasgos del entorno. Según la última encuesta del Banco Mundial Doing Business 2016 y conforme al cuadro A.7 de anexos, en ALC el contexto es menos favorable a los

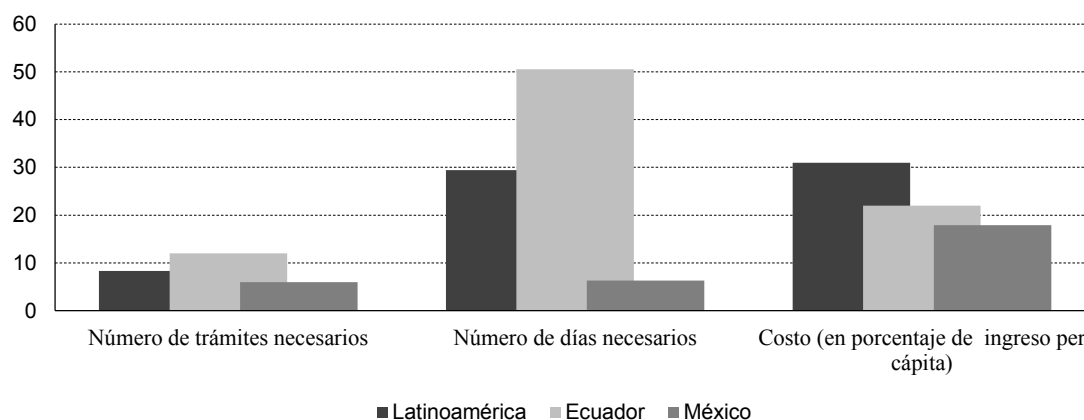
<sup>25</sup> Los miembros del CONAIF son la SHCP, la Comisión Nacional para la Protección y defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros, la CNBV, la CNSF, la Consar, el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario, la Tesorería de la Federación y el Banco de México.

<sup>26</sup> En la banca comercial, destacan adelante con tu futuro de BBVA Bancomer; Saber cuenta de Banamex; Apoyo a la comunidad de Banorte; Burs@net de Actinver, invierte en ti de ScotiaBank Inverlat, o educación financiera de Inbursa (Condusef, 2015).

negocios (59.05/100) que la media mundial (61.81/100). Pero además, la región cuenta con el menor promedio de reformas por país para mejorarlo: 0.8 entre 2014 y 2015, que contrasta con 2.3 reformas por país en Europa y Asia Central (BM, 2016).

Ecuador obtiene una calificación inferior en este ámbito que la media de ALC (57.47/100), mientras que México una superior a ALC y el mundo con 73.72/100. Si se analiza la encuesta con mayor detalle, en el indicador sobre la facilidad de iniciar un negocio, Ecuador requiere de más trámites y tiempo, lo que hace al emprendimiento oneroso en relación con el poder adquisitivo de la población. México, en cambio, presenta cifras por debajo de la media latinoamericana (gráfica 22). Ecuador ha logrado avances en este ámbito al simplificar el registro de las empresas, ya que eliminó el depósito obligatorio del 50% del capital mínimo en una cuenta especial, así como los contratos de plazo para actividades permanentes.

**Gráfico 22**  
**Facilidad para iniciar un negocio: indicadores seleccionados**  
(En indicadores seleccionados)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, Doing Business 2016.

En empresas ya establecidas, las encuestas del Banco Mundial (2015) muestran que en ALC (cuadro A.7 de anexos), la administración dedica 14% de su tiempo en cumplir con los requisitos regulatorios, muy por encima de la media mundial, que solo alcanza 9.8%. En México, la cifra es cercana a la media latinoamericana, pero en Ecuador cumplir con los requisitos regulatorios les toma a los administradores casi la cuarta parte de su tiempo (22%). Esta cifra se debe a la pequeña empresa, ya que las cifras para las medianas y las grandes es similar a la media latinoamericana (ver cuadro A.8 de los anexos).

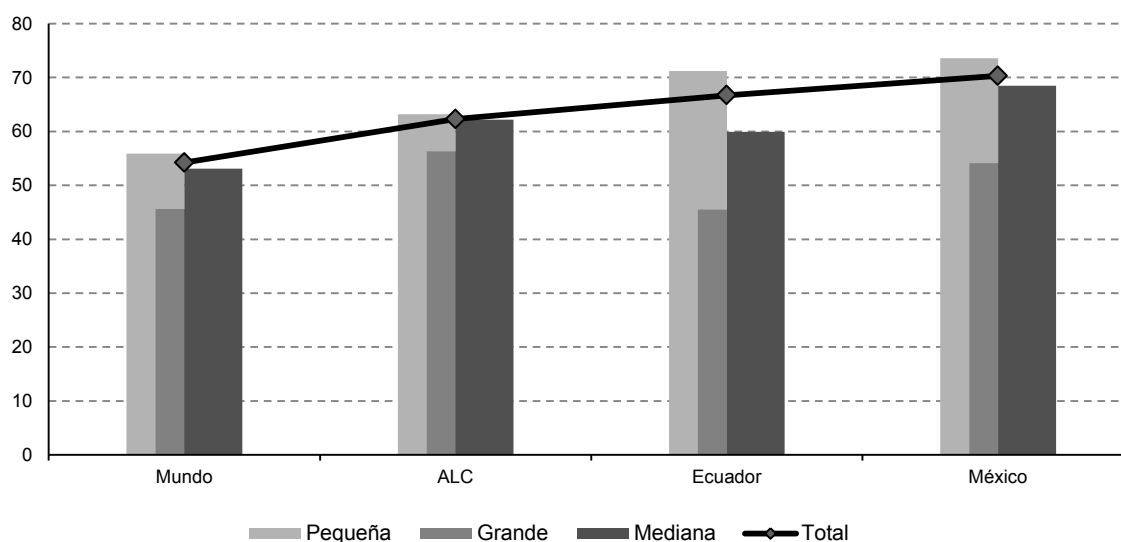
Una excesiva carga burocrática a la actividad empresarial induce a uno de los mayores lastres de las economías en desarrollo: la informalidad. De acuerdo al Banco Mundial, en el mundo 88% de las empresas estaban registradas cuando iniciaron actividades. Esta cifra es ligeramente inferior en ALC (86.3%) y cae aún más en Ecuador (85.1%) y México (84.7%). De ahí que la quinta parte de las empresas ecuatorianas y mexicanas considere a la economía subterránea una restricción a su crecimiento (ver cuadros A.7 y A.8 en anexos). Como explica Mansell (1995), la mayor parte de la actividad financiera en ALC se desenvuelve en un ámbito extralegal: sin regulación ni supervisión, libre de impuestos y, por lo general, inadvertida en registros y datos. No obstante, hay gran heterogeneidad entre economías, pues mientras en Guatemala 42% de la población tenía un préstamo informal y 2% en instituciones formales; en Uruguay estas cifras eran 24% y 14%, respectivamente (CEPAL, 2015a). Al respecto llama la atención que solo 29.4% de las empresas pequeñas en México y 39.4% en Ecuador cuentan con auditorías externas en sus estados financieros (cuadro A.8 en anexos).



En Ecuador, 80% de mi PYME urbanas, según el estudio Las Caras de la Informalidad del Banco Mundial, opera en algún punto a lo largo del camino hacia la formalidad. Aunque la mayoría cumple algunos de los requisitos, esto varía en función del tipo de norma y del tamaño de la compañía. La informalidad también constituye la principal preocupación de 18% de las empresas manufactureras y minoristas y de 15% de las empresas de servicios (OIT, 2015). En conjunto, en ALC las empresas operan sin registro más de un año, por encima de la media mundial e independientemente de su tamaño. En Ecuador la cifra es menor, si bien son las grandes empresas las que tardaron más en formalizarse, lo que podría reflejar avances en la regularización de empresas recién formadas, a diferencia de México, donde la pequeña empresa tarda el doble que sus homólogas latinoamericanas en hacerlo, mientras que las grandes se formalizan antes que la media mundial (ver cuadros A.7 y A.8 en anexos).

Otro rasgo distintivo de ALC es que gran parte de las empresas compiten con empresas informales. Esta situación es grave en México, donde más del 70% de las pymes deben enfrentar esta competencia desleal. Así, 31.3% de las empresas de la región consideran la informalidad como una restricción importante a su crecimiento, mayor al 28.1% mundial. Esta percepción es heterogénea entre países, pues México se encuentra por encima de la media mundial (29.3%) y Ecuador por debajo (22.1%) (gráfico 23).

**Gráfico 23**  
**Porcentaje de empresas formales que compiten con firmas informales o no registradas**  
 (En porcentajes)



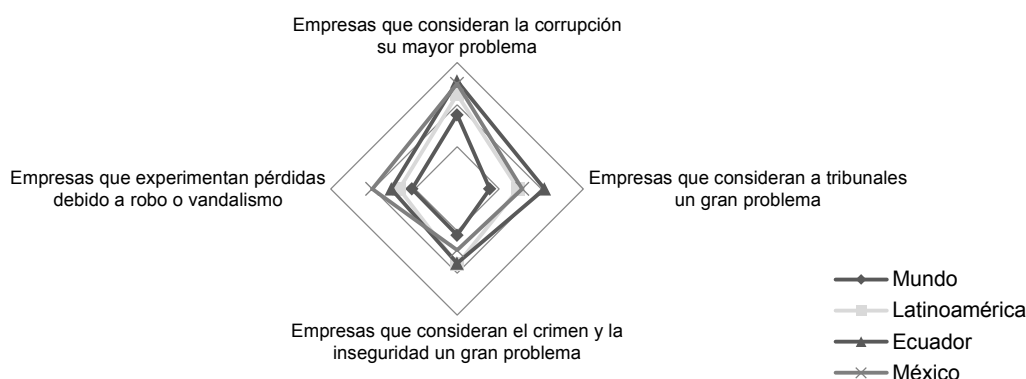
Fuente: Banco mundial (2015) y cuadro A.8 de los anexos.

#### e) Estado de derecho y ética de los negocios

Finalmente, es importante revelar rasgos nacionales vinculados al estado de derecho y a la ética de los negocios, ya que la corrupción, la delincuencia y la inseguridad dañan la actividad empresarial y el emprendimiento. Es difícil que los empresarios pyme decidan adentrarse en el sistema financiero para crecer y modernizarse, si ello aumenta su visibilidad y probabilidad de ser víctimas de secuestro o robo, o incluso de extorsiones por parte de autoridades. Asimismo, en estas empresas el anonimato y la custodia resulta más difícil de obtener y relativamente más costosa, a la vez que la empresa es más vulnerable a prácticas como la colusión o la captura institucional y carece de poder de cabildeo. Asimismo, la eficiencia de los tribunales y demoras en la ejecución de la ley, dañan al mercado de productos financieros.

El crimen y la violencia tienen un gran impacto sobre el desarrollo de ALC, una región que además sufre de severas brechas de conocimiento sobre el tema que debilitan su capacidad para formular políticas públicas efectivas, según un nuevo informe del BID (Jaitman, 2015). Aún al ajustar el grado de inseguridad por los niveles de ingreso, de desigualdad y pobreza, los países de la región tienen niveles elevados de violencia, en especial en homicidios y robos. Como se observa en el gráfico 24, en este ámbito, ALC obtiene en todos los casos una evaluación por debajo de la media mundial y México y Ecuador no contribuyen a mejorarla, sino al contrario. Solo la percepción de las empresas sobre el crimen y la inseguridad es ligeramente menor en ambos países que la media regional, no obstante, ese número suele ser más bajo en países acostumbrados a vivir en un ambiente inseguro por su naturaleza subjetiva de indicador relativo.

**Gráfico 24**  
**Algunos indicadores seleccionados de corrupción, crimen y eficiencia de tribunales**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Enterprise Surveys (2015), Banco Mundial.

Por tamaño de empresa, la mediana es la principal víctima de la corrupción e ineficiencia de tribunales en todo ALC, particularmente en Ecuador. En cuanto a la inseguridad y disturbios, estos son más serios en la pequeña empresa en Ecuador y en la mediana en México. Finalmente, el robo y el vandalismo afecta más a la empresa grande en todo el mundo, pero la diferencia es más marcada en Latinoamérica, y particularmente en México (ver cuadro A.8 en los anexos). La inseguridad como obstáculo al crecimiento también se confirma en la Encuestas sobre los Especialistas en Economía del Sector Privado de Banco de México, donde en los últimos años, la inseguridad pública aparece como uno de los principales obstáculos para la inversión.



## IV. Conclusiones generales

---

El propósito de este trabajo ha sido mostrar las tendencias generales de inclusión financiera de las pymes en Ecuador y México. El análisis partió de una breve descripción de estas empresas en cada país y de su importancia económica, tanto en el ámbito sectorial como regional. En Ecuador la pyme es, relativamente, más frecuente que en México. La concentración sectorial es más elevada en este último país, mientras que la concentración regional parece ser mayor en Ecuador.

En un segundo apartado, se ha revisado el concepto de inclusión financiera, destacando su carácter multidimensional y la importancia de evaluar tanto el acceso, como el uso de distintos productos financieros por las pymes y su contexto, que se sintetizan en el diagrama F de anexos. La preocupación reciente por un crecimiento más inclusivo ha derivado, entre otros factores, en dar mayor prioridad al acceso financiero a todo el ámbito productivo, una tarea presente en todas las agendas nacionales y supranacionales.

Para adentrarse en la inclusión financiera de Ecuador y México, se describió brevemente de la estructura de su sistema financiero. En ambos países, la banca es protagonista, si bien México, por su tamaño y población, cuenta con un conjunto más heterogéneo de proveedores de productos, aunque en este estudio solo se describen aquellos más vinculados a las pymes.

Más adelante, se ha profundizado en las condiciones de acceso de las pymes a servicios financieros, describiendo los canales y cobertura, en contexto con la media mundial y de ALC. El número de sucursales bancarias y cajeros automáticos por adulto en Ecuador y México se encuentran por encima de la media regional, si bien en cobertura de corresponsales, México queda rezagado. En Ecuador, las cooperativas de ahorro y crédito tienen presencia, si bien concentrada geográficamente, mientras que en México la carencia de oferta en municipios rurales se vincula a que las grandes cadenas comerciales, principales redes de expansión de los corresponsales bancarios, se concentran en zonas urbanas, donde ya había alguna sucursal. El sector financiero informal atiende un gran porcentaje de la actividad crediticia en ambos países, por lo que las reformas financieras recientes en Ecuador y México buscan paliar este problema. El uso de tarjetas de crédito es común, mientras que instrumentos más recientes de inclusión financiera, como la banca móvil, apenas han penetrado en la región y en los dos países sujetos de estudio, a diferencia de otras economías emergentes. El desarrollo de estos y otros productos financieros será clave para lograr una mayor cobertura en áreas remotas y de difícil acceso.

El siguiente paso de la investigación ha sido adentrarse en la frecuencia e intensidad de uso de productos financieros por pyme, baja en ambos países al igual que en toda la región, particularmente en el ámbito crediticio. En captación de recursos, ALC y en específico Ecuador, presentan indicadores de cobertura de cuentas bancarias y de depósito por encima de la media mundial, pero México presenta datos más deficientes. Por el lado del crédito, la situación empeora en todos los casos, pues las empresas latinoamericanas tienden a financiar sus inversiones con fondos propios, ya sea porque carecen de acceso al sistema formal o porque, teniéndolo, prefieren no utilizarlo. En Ecuador y México, la brecha entre pymes y empresas grandes es aún mayor, por lo que el financiamiento provisto o inducido por la banca de desarrollo puede ser un paliativo importante a este problema, al promover una mayor canalización de fondos a inversión productiva y menos a capital de trabajo, dadas las condiciones más favorables que ofrece, particularmente en cuanto a los plazos y costo del crédito, pero debe lograr una mayor presencia en ambos países. En estos, a diferencia de ALC, de las fuentes externas para financiar la inversión, la primera son proveedores y no la banca comercial. En cuanto al capital de trabajo, en toda ALC los proveedores son la fuente de recursos más importante en todos los tamaños de empresa.

La penetración financiera en ALC es menos de la mitad que la media mundial y en México y Ecuador, las cifras caen aún más. El flujo de crédito que se canaliza a las pymes es mínimo, por lo que menos de la mitad cuentan con préstamos y líneas de crédito en Ecuador, y en México solo una cuarta parte de las pequeñas y una tercera parte de las medianas se benefician de ellos. Su limitado acceso al financiamiento tiene que ver tanto con características propias de las pymes, como con las del sistema financiero local. En Ecuador, del total de crédito otorgado por el sistema financiero privado, 9.85% fue a pymes, y en México solo 8.5% de empresas de ese segmento cuenta con un crédito y únicamente absorbieron 22% del financiamiento bancario empresarial.

Las deficiencias en materia contable y de difusión de información de las pymes, dificulta la medición del riesgo para otorgar créditos, exacerbando los problemas de selección adversa y riesgo moral, y por ende, ampliando el margen de intermediación y la cartera vencida de este segmento, que de por sí presenta un elevado índice de mortalidad, particularmente en sus primeros dos años de vida. Además, para el oferente, proveer este crédito por los canales tradicionales es relativamente costoso, pues no se presentan las economías de escala y sinergias del otorgado a empresas grandes. En el entorno institucional, las principales barreras provienen de la informalidad, de una carga impositiva elevada, de procesos judiciales lentos y de garantías dudosas. Los elevados márgenes de ganancia de actividades ajenas a la intermediación, como la administración del sistema de pagos o el rendimiento en inversiones de renta fija, así como una regulación laxa, una excesiva concentración que incita a la colusión, cabildeo o captura institucional, constituyen otras limitantes a la inclusión financiera de la pyme, con poco poder de negociación y representatividad en foros empresariales y públicos. Estos factores, a su vez, desvían la inversión extranjera directa y de cartera a firmas grandes, donde los rendimientos esperados son mayores. Es esencial que la regulación no induzca a la exclusión financiera.

Un tema que requiere de estudios posteriores es la simultaneidad de la apatía de las pymes por obtener crédito, con un esfuerzo sin precedente de los gobiernos por proveérselos. Asimismo, debe entenderse por qué empresas en estado de vulnerabilidad afirman no requerir financiamiento. Las razones de esta aparente contradicción son complejas: por el lado de la oferta, el gobierno tiene incentivos políticos para movilizar fondos para las pymes pero no para darle seguimiento al impacto que estos tienen en la empresa objetivo, particularmente cuando no existe un proyecto país de largo plazo. Además, el éxito de estos programas suele evaluarse por número de empresas atendidas o montos canalizados a las pymes, directamente o a través de garantías, pero no por su efectividad. Por el lado de la demanda, además de la desconfianza en el sistema financiero y de que la formalización de las pymes a veces le implica más costos que beneficios, debe distinguirse entre el emprendimiento por necesidad y por oportunidad (Reynolds et al., 2002). En el primer caso, los empresarios incursionan en el autoempleo de forma más sólida, con más experiencia en el área y mayores expectativas de expansión: no se trata solo de sobrevivir, sino de prosperar. Así, los países con una baja proporción de empresarios por oportunidad y alta en aquellos que lo hacen por necesidad, tenderían a tener empresas más débiles con menor demanda de financiamiento.

La heterogeneidad de las pymes también requiere de nuevas formas de financiamiento. Así, la banca de nicho en México ha permitido que nuevos intermediarios se enfoquen en segmentos poco atendidos por la banca múltiple y paliar la concentración del mercado. También debe mencionarse la asignación de garantías por subasta promovido por la banca de desarrollo, donde los intermediarios a quienes se les adjudican son los de mayor cobertura, mejor manejo de riesgo y menores tasas de interés, lo que induce a una mayor competitividad. En Ecuador, destaca la nueva segmentación de los créditos de entidades financieras en 2015 para garantizar su canalización al área productiva, lo que promoverá una mayor inversión en pymes.

En México, pero sobretodo en Ecuador, las IFNB proveen más de una cuarta parte del crédito a pymes, destacando las cooperativas y mutualistas en Ecuador, y el factoraje financiero en México. No obstante, y pese a todas las iniciativas implementadas, los fondos para capital de riesgo no logran una escala significativa en ninguno de los dos países, pues la cultura empresarial, la competencia de los mercados y los marcos legales no se encuentran en una fase evolutiva suficiente como para promover de forma consistente su desarrollo: una tarea pendiente de largo plazo. Iniciativas encaminadas en la dirección correcta han sido, en Ecuador, el mercado alternativo para pymes, que reduce las exigencias de entrada al mercado de valores y en México, el Instituto PYME con servicios de calificación a participantes de sus programas para su acceso al mercado de capitales, áreas de intervención interesantes para la banca de fomento.

El estudio ha profundizado en los elementos del entorno que han influido en la inserción financiera de este segmento de empresas. Entre ellos se ha enfatizado el marco regulador y supervisor, la protección y educación de consumidor financiero en sentido amplio, así como la infraestructura tecnológica, el estado de derecho y el entorno de negocios. En ALC, el marco regulador de la inclusión financiera se considera de una calidad por encima de la media de países emergentes, con Ecuador algo rezagado en la regulación prudencial, resolución de controversias y vigilancia de portafolios de crédito. No obstante, su inclusión financiera ha mejorado desde 2011, a raíz de la promulgación de la Ley de la Economía Popular y Solidaria. México está mejor posicionado en el ranking mundial, pero debe reducir su tolerancia a la informalidad en general y a los prestamistas no regulados en particular, a la vez que vigilar las reglas de conducta de mercado, los pagos electrónicos y los mecanismos de resolución de controversias. Este país se caracteriza por un bajo acceso y uso de servicios financieros en relación con otros países de ALC con un nivel de desarrollo similar. Las razones tienen que ver con una falta de continuidad, seguimiento y retroalimentación de los distintos programas implementados. También incide la concentración del sector bancario y los elevados niveles de desigualdad social, particularmente en áreas rurales, con una escasa infraestructura de transporte y comunicaciones. Algunos elementos de la reciente reforma financiera pueden coadyuvar a lograr una mayor competencia, como la formalización de varias entidades, la prohibición de ofrecer productos atados, la oferta de productos de valor agregado de las sociedades de información crediticia (pre-screening), el buró de entidades financieras, las mejoras en el esquema de recuperación de garantías y el fomento a la movilidad de los clientes.

La percepción que se tiene de las autoridades y de las instituciones financieras en ALC es un obstáculo importante para lograr una mayor penetración financiera. Deben impulsarse procesos más transparentes de rendición de cuentas que permitan crear un ambiente de confianza para más intensidad de uso de los productos que se ofrecen. A pesar del esfuerzo gubernamental a la inclusión financiera a través de nuevos canales especializados, estos han tenido severas dificultades para prosperar, ante la falta de incentivos robustos para la formalización de los pequeños prestamistas no regulados. Es importante atender estos aspectos: por el lado de la oferta de fondos, vigilar los relativos a cuestiones fiscales e impositivas y las fuentes de rentabilidad de las instituciones, mientras que por el lado de la demanda, asegurarse que la regularización de las pymes le repercute en más beneficios que inconvenientes.

La inclusión financiera requiere adicionalmente de protección al usuario. Aun cuando no se encontraron cifras específicas y comparables para México y Ecuador, estos países cuentan con un marco de protección al consumidor financiero, así como con leyes que se ocupan del tratamiento justo y de la protección de datos personales. No obstante, la ejecución es débil y poco monitoreada, por lo que existen deficiencias que se traducen en promoción engañosa y agresiva, violación de privacidad, opacidad en condiciones de acceso y uso, acoso y prácticas dolosas en los contenidos de cajeros automáticos o

ausencia de vínculos para quejas en las hojas web de varias instituciones. El fortalecimiento de la Condusef en 2014 en México permitirá una mejor defensa de los usuarios, mientras que en Ecuador, destaca el papel de las cámaras empresariales provinciales, que proveen asesoría e información a las pymes para mejorar su desempeño financiero.

Los nuevos canales de acceso son prometedores en cobertura a bajo costo, pero requieren de una alfabetización financiera y tecnológica sin precedentes. Tanto Ecuador como México forman parte de la red internacional de educación financiera (INFE) y ambos deben desarrollar más capacidades financieras empresariales, ya que el usuario suele ser poco apto para administrar sus productos de ahorro, medios de pago y crédito. Esto es verdad aun cuando más pymes cuentan con programas de capacitación en ALC que en el resto del mundo y aun cuando Ecuador y México se encuentran por encima de la media regional. A pesar de indicadores positivos, la rendición de cuentas de educación financiera induce al error, pues no se basa en medidas de calidad y eficiencia, sino en número de empresas atendidas o canales, métricas poco adecuadas para evaluar la inclusión financiera. Esto aplica tanto a organismos públicos como privados.

Este trabajo también ha analizado los instrumentos con que cuenta el sistema financiero para paliar los problemas derivados de la información asimétrica, como el riesgo moral, a través de las garantías o colaterales, o la selección adversa vía las sociedades de información crediticia, con el fin de que márgenes de intermediación demasiado altos no agraven estos problemas. Las entidades financieras ecuatorianas y mexicanas exigieron un valor del colateral como proporción del préstamo similar a la media de América Latina en empresas pequeñas y ligeramente inferior en las medianas; aun así, sigue siendo elevado en el ámbito mundial. Al respecto, destaca el importante papel subsidiario de la banca de desarrollo. En cuanto a la profundidad de información crediticia, México y Ecuador están posicionados por encima de la media latinoamericana y mundial. En Ecuador, Dinardap provee del servicio de Buró de Crédito a todas las entidades financieras y bancarias. En México, no obstante su amplia cobertura, su naturaleza privada en un mercado concentrado, crea asimetrías de información a favor de los mayores actores y genera desconfianza sobre los datos reportados. Este asunto requiere de una intervención más severa de la CNBV y de recomendaciones más proactivas por parte de organismos supranacionales.

El costo del crédito sigue siendo elevado en América Latina en relación con la media de países de la OCDE, lo que indica problemas en la estructura financiera, grado de competencia y regulación en general. México tiene márgenes inferiores al promedio de Europa del Este y de ALC, pero mayores a los de Asia Oriental o Panamá, mientras que Ecuador registra un margen más elevado pero sin llegar a la media latinoamericana. Los márgenes de intermediación inhiben el acceso al crédito, a la vez que reducen su demanda, pues varios proyectos de inversión dejan de ser rentables. También inducen al riesgo moral y aumentan la probabilidad de insolvencia crediticia, con severas consecuencias económicas y sociales.

Esta investigación ha estudiado a su vez brevemente, el estado de la infraestructura necesaria para el buen funcionamiento de varios productos financieros, como son la electricidad o la banda ancha. El acceso a la electricidad es un problema en ALC, y si bien Ecuador está mejor posicionado, en México casi la mitad de las empresas lo consideró su principal obstáculo. Una de las medidas tomadas recientemente por Ecuador para mejorar el suministro, fue subdividir la ciudad de Quito por zonas, un cambio que mejoró el servicio y atención al cliente mediante la reducción de las tarifas para obtener una conexión. Por su parte, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) en México ha realizado importantes inversiones para modernizar su red de suministro, mejorando el mantenimiento de sus subestaciones y de las plantas de energía.

Otro aspecto importante de la infraestructura de acceso financiero tiene que ver con internet y la calidad del servicio de banda ancha, donde México supera por dos escaños a Ecuador, ambos por debajo de Chile, Brasil y Uruguay, entre otros. Los cambios tecnológicos también pueden promover la competencia, conforme sea posible ofrecer servicios e identificar a los clientes a través de plataformas electrónicas, pues algunas de las ventajas de escala de los intermediarios tenderán a diluirse.

Es importante el papel que juegue la banca de desarrollo para impulsar la oferta de combos o paquetes financieros por esta vía, que incluyan, no solo créditos y subastas de los mismos, sino cuenta

corriente, tarjeta de crédito, pagos electrónicos, factoraje y arrendamiento financiero, entre otros. Asimismo, pueden proveerse en línea manuales informativos, herramientas de diagnóstico interactivas, cursos y asesoría financiera, así como trámites y licitaciones. Estos programas de servicio pueden llevarse a cabo con sistemas de segundo piso a través de entidades que funcionen como intermediarios, tales como centros de desarrollo empresarial, bancos, IFNB o agencias locales, sean de carácter público o privado.

Uno de los problemas de la pymes es su aislamiento, que le complica llegar a la escala y especialización óptimas, y estos mecanismos facilitan atender la cadena productiva del que la PYME forma parte, por lo que la intervención se realiza teniendo en cuenta su heterogeneidad pero sin perder la visión de conjunto. Al mismo tiempo, se promueve la coordinación entre los distintos participantes del mercado y políticas, tanto transversal (sectorial y regional), como temporalmente (según el grado de maduración de las empresas y dando seguimiento a los distintos instrumentos de inclusión puestos en marcha), todo ello enmarcado en una estrategia nacional de desarrollo. También facilita definir el mercado objetivo, segmentar el crédito por perfil de riesgo de la pyme, así como la gestión y diversificación del mismo.

Adicionalmente, se ha descrito el estado de derecho, el ambiente y la ética de los negocios en estos países, con énfasis en su incidencia en la inclusión financiera de las pymes. En ALC, el entorno es menos favorable a los negocios que la media mundial, pero además, la región cuenta, junto con los países de la OCDE de ingresos altos, con el menor promedio de reformas por país para mejorarlo. Ecuador obtiene una calificación aún más baja que la media regional y México ligeramente superior. Ecuador requiere de más trámites para iniciar un negocio, lo que hace al emprendimiento costoso, aun cuando recientemente se ha avanzado en este ámbito al simplificar el registro de las empresas. También en ambos países y en toda ALC, la administración de las pymes dedica demasiado tiempo en cumplir con requisitos regulatorios, propiciados por una burocracia, en ocasiones poco ética, que inhibe la actividad empresarial e induce a la informalidad, uno de los obstáculos al crecimiento más mencionados por empresas de todos tamaños.

La pyme participa en el sector financiero informal a pesar de su elevado costo, porque sus barreras de acceso y uso son menores y sus proveedores les resultan más familiares: identificar estos mecanismos puede ser relevante en el diseño de instrumentos financieros alternativos para la inclusión. De ahí que no deba dejarse a un lado la banca relacional en este segmento de empresas, donde el contacto directo, personalizado y continuo entre entidad financiera y pyme facilita la supervisión y diluye las asimetrías de información, paliando las deficiencias en materia contable o de difusión de información estandarizada que caracteriza a este segmento de empresas. Aun cuando en general estas relaciones se han perdido, es una importante fuente de información y de clientes potenciales, donde el ejecutivo puede tener más claras las necesidades de la empresa y sus características, para diseñar, promover y ofrecer productos y servicios financieros pertinentes. En Ecuador, el Banco Nacional de Fomento realiza visitas directas a las empresas con ese fin.

Finalmente, el estudio analiza el estado de derecho y la ética de los negocios, ya que la corrupción, la delincuencia y la inseguridad imponen una barrera insalvable a la inclusión financiera. En este ámbito, Latinoamérica debe mejorar y México y Ecuador aún más: los indicadores apuntan a un ambiente inestable e inseguro para realizar negocios, lo que anula parcialmente la mayor flexibilidad institucional para llevarlos a cabo. Por tamaño de empresa, la mediana es la que más sufre los problemas de corrupción e ineficiencia de los tribunales en todo Latinoamérica, particularmente en Ecuador. En cuanto a la inseguridad y los disturbios, estos son particularmente serios en la pequeña empresa en Ecuador y en la mediana en México. Cabe destacar la doble causalidad existente entre inseguridad e inclusión social, pues no debe perderse de vista en la política pública que países más inclusivos serán también más seguros.

El crédito a las pymes ha crecido en los últimos años y es probable que este comportamiento se mantenga, ya que el amplio mercado no atendido, su rentabilidad y potencial diversificador, lo hace un segmento atractivo. La banca de desarrollo tiene una función fundamental en promover la bancarización de la pyme bajo el principio de subsidiariedad, mediante la concesión de garantías, apoyos crediticios preferenciales, con tasas de interés, plazos y amortización más favorables para los prestatarios que los



ofrecidos por bancos comerciales, además de brindar asesoría especializada y extensionismo financiero. En este ámbito, los organismos supranacionales, como la banca de fomento, deben promover la inclusión financiera canalizando recursos para ese fin, pero con un mayor seguimiento del destino final de los fondos y su aprovechamiento. Hoy se tiene poca información sobre el porcentaje de recursos que llega a las pymes y cuál es su uso, si bien se estima que solo 15% del total canalizado al sector privado termina en estas empresas, con heterogeneidad entre instituciones (Titelman y Carvallo, 2015).

Además de incorporar el carácter multidimensional del tema y las particularidades nacionales y regionales en cualquier estrategia de inclusión financiera, se requiere de un esfuerzo de coordinación entre sus distintos actores, así como de un proyecto de largo plazo, por encima de intereses partidistas y del ciclo político local, pues al igual que la formación de capital humano o institucional, profundizar en ella redundará en beneficios para todos. Potenciar la movilización de recursos para la inversión requiere de un conjunto de políticas orientadas a desarrollar y completar mercados, promover el ahorro y canalizarlo a actividades productivas. La capacidad y eficacia del sistema financiero en su función de intermediario depende de la provisión de servicios de bajo costo en instituciones adaptables a los distintos perfiles de riesgo, necesidades de liquidez y de plazos que presentan las pymes. En este ámbito, la ampliación de canales de acceso requiere reglas de juego claras, velando por la transparencia de información, así como de mecanismos de protección, reclamación y resolución de controversias entre entidades y usuarios.

Avanzar en la innovación financiera responsable, con productos y procesos simples, accesibles y asequibles es requisito vital para la inclusión financiera de las pymes. Diversos autores<sup>27</sup> han advertido sobre sus riesgos y gracias a las experiencias de otras regiones, ALC y en concreto Ecuador y México, han seguido un enfoque conservador en este ámbito. Los nuevos productos financieros se someten a un riguroso escrutinio antes de ser autorizados, lo que ha permitido evitar algunos derivados riesgosos, pero también ha obstaculizado otros instrumentos novedosos de gran potencial. Encontrar el equilibrio entre innovación y estabilidad es un reto mundial. El G20 propone como principios para una inclusión financiera innovadora el compromiso y liderazgo gubernamental, la innovación tecnológica e institucional, la protección al usuario, la educación financiera, la cooperación entre participantes del mercado, el conocimiento y transparencia de información, la proporcionalidad reguladora a los riesgos de productos innovadores, resguardando toda operación de actividades ilícitas sin perder la interconectividad internacional.

La estabilidad financiera es un bien público, por lo que es responsabilidad de los gobiernos garantizarla con apoyo de organismos supranacionales. Sin este seguro, los participantes del mercado no logran colectivamente un nivel óptimo de riesgo e intermediación, al no poder protegerse del riesgo sistémico, particularmente los más pequeños. La Gran Recesión ha demostrado la necesidad de contrarrestar la astringencia crediticia que sigue a una crisis para evitar que el sistema productivo sucumba ante la falta de liquidez. El mercado por sí mismo genera un grado inaceptable de exclusión con externalidades negativas en la estabilidad sistémica y en la paz social. Por ello, la innovación financiera debe enmarcarse en el ámbito de los bienes públicos, atendiendo no solo a sus características de no rivalidad y no exclusión, sino a la imposibilidad de que los productos financieros sean provistos por el mercado en cantidades y características óptimas. La razón es que no existe una demanda efectiva para estos por la incertidumbre, así como por asimetrías de información y conocimientos, características intrínsecas a los mercados financieros. Que estos bienes se diseñen y se ofrezcan de tal forma que puedan estar disponibles para todos, es componente fundamental del desarrollo sostenible.

<sup>27</sup> Ontiveros et al. (2009) y De la Torre et al. (2012)

## Bibliografía

---

- ABPE, Asociación de Bancos Privados del Ecuador (2014). Boletín informativo # 048, diciembre. [http://www.asobancos.org.ec/ABPE\\_INFORMA/48\\_2014.pdf](http://www.asobancos.org.ec/ABPE_INFORMA/48_2014.pdf).
- AFI (2011), Measuring Financial Inclusion. Core Set of Financial Inclusion Indicators, Financial Inclusion Data Working Group. Alliance for Financial Inclusion, Bangkok, Tailandia.
- Aghion, Ph, Bacchetta, PH, Rancière, R. & Rogoff, K. (2009). Exchange Rate Volatility and Productivity Growth: The Role of Financial Development.” *Journal of Monetary Economics* 56: 494–513.
- ALIDE, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el desarrollo (2014). La banca de desarrollo y la creación de productos para la inclusión financiera. <http://www.alide.org/>.
- ALIDE (2011). Las Instituciones financieras de desarrollo y el apoyo a la mejora de la competitividad en América Latina y el Caribe. Publicado en Programa de Estudios Económicos e Información. Lima.
- Arzbach, M., Á. Durán, y C. Japp (2012), Regulación y supervisión de cooperativas de ahorro y crédito en América Latina y el Caribe, Documentos de la dgrv, núm. 3, 111.
- Ayyagari, M, Beck, T, y Demirgüç-Kunt, A. (2003): Small & medium enterprises across the globe: A new database, World Bank Policy Research Working Paper 3127 (Washington, D.C., 2003).
- Banxico, Banco de México (2015). Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a PYMES, Abril. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/>.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Coparmex (2013). Manual de productos financieros para PYMEs en el estado de Tabasco. Disponible en <http://www.coparmexalerta.com/pdfbid.pdf>.
- Bancomext, Banco Nacional de Comercio Exterior (2015). Instrumentos financieros para impulsar el comercio exterior. Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/documentos/seminarios/>.
- Bancomext, Banco Nacional de Comercio Exterior (2013). Programa Institucional 2013–2018. Disponible en [http://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2014/07/Plan\\_Inst\\_2013-2018.pdf](http://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2014/07/Plan_Inst_2013-2018.pdf).
- BCE, Banco Central del Ecuador (2015). Subgerencia de Programación y Regulación Dirección Nacional de Síntesis macroeconómica, <http://www.bce.fin.ec/>.
- BCE, Banco Central de Ecuador (2014). Evolución del volumen de crédito y tasas de interés. Análisis del Sistema Financiero Privado y Público del Ecuador. Enero.
- BM, Banco Mundial (2016). Doing Business 2016. Disponible en <http://espanol.doingbusiness.org/>.
- BM, Banco Mundial (2015), World Enterprise Surveys [ES]: <http://data.worldbank.org/>.
- BM, Banco Mundial (2014b). Global Financial Development Report (2014). Financial Inclusion. ISSN 2304-957X. Doi: 10.1596/978-0-8213-9985-9.
- BM, Banco Mundial (2014a) Global Survey on consumer protection and financial literacy Oversight frameworks and practices in 114 economies. <http://www-wds.worldbank.org/>.

- BM, Banco Mundial y Felaban, Federación Latinoamericana de Bancos (2013). Global Partnership of Financial Inclusion; GPF: <http://datatopics.worldbank.org/g20fidata/>.
- BM, Banco Mundial: (2013) Global Findex (Global). Disponible en: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer>.
- BM, Banco Mundial (2012). Good Practices for Financial Consumer Protection, <http://responsiblefinance.worldbank.org/~media/GIAWB/FL/Documents/Misc/>.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Ross, Levine, E., Cihak, M. y Feyen, E. (2015), “Financial Development and Structure Dataset”, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Beck, T. y A. Demirgüç-Kunt (2009), Financial institutions and markets across countries and over time: data and analysis, World Bank Policy Research Working Paper, N° 4943, Washington, D.C.
- CAF (2013) La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y Perspectivas. Serie políticas públicas y transformación productiva. N° 12 / 2013 CAF Banco de desarrollo para América Latina.
- Cámara, N., Tuesta, D., y Urbiola, P. (2015). Documento de Trabajo n° 15/11 Madrid, abril 2015 Extendiendo el acceso al sistema financiero formal: el modelo de negocio de los corresponsales bancarios.
- Canales, R. y Nanda R. (2012) “A darker side to decentralized Banks: Market power and credit rationing in SME lending”, *Journal of Financial Economics* 105: 353-366.
- Casado, R. (2006). Alfabetización tecnológica. ¿Qué es y cómo debemos entenderla?” En Casado Ortiz, R. (coord.) Claves de la Alfabetización digital. Barcelona: Editorial Ariel. Fundación telefónica.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2015), Financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe: un análisis estratégico desde la perspectiva de los países de renta media (LC/L.3968).
- CEPAL (2013). Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de PYMEs para el cambio estructural. Un nuevo enfoque integral de políticas públicas para potenciar a las PYMEs como agentes del cambio estructural.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas.
- CGAP y Banco Mundial (2010). Financial Access 2010. The State of Financial Inclusion through the Crisis. 2010 by the Consultative Group to Assist the Poor/The World Bank Group MSN P 3-300, 1818 H Street, NW, USA.
- Chauvet, L y Jacoliny, L. (2015). Financial Inclusion and firms performance también por el acceso financiero. 2015/05/26 Seminar BDF.
- CNBV, Comisión Nacional Bancaria y de Valores. CONAIF, Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2009 a 2015), Reportes Nacionales de Inclusión Financiera 1-6. <http://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Documents/>.
- CNBV, Comisión Nacional Bancaria y de Valores y BID, Banco Interamericano de Desarrollo (2012). Encuesta nacional de competitividad, fuentes de financiamiento y uso de servicios financieros de las empresas ENAFIN.
- Coaching Financiero (2015). <http://coachingfinanciero.com.mx/?p=64>.
- Corpei, Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2015). <http://www.corpei.org/>.
- De la Torre, A., A. Ize, y S. L. Schmukler (2012), Desarrollo financiero en América Latina y el Caribe, Banco Mundial, Washington D. C.
- Demirgüç-Kunt, A. y Levine, R. (2014). Finance, Financial Sector Policies, and Long-Run Growth. The World Bank Development Research Group. Policy Research Working Paper 4469.
- Factors Chain International (2015). Global Network of Leading Factoring Companies and Banks. Market Survey. Disponible en <https://fci.nl/en/home>.
- Falconi Puig Asociados (2015). <http://www.falconipuig.com/cyberlex/el-arrendamiento-mercantil-o-leasing-alternativa-para-la-financiacion-industrial/#sthash.qZqFNneC.dpuf>.
- Fernández, D (2010). ¿Cuál es tu nivel de cultura financiera? CNN Expansión. <http://www.cnnexpansion.com/mi-dinero/2010/10/05/CONDUSEF-tras-la-educacion-financiera>.
- FMI, Fondo Monetario Internacional (2015). Financial Access Survey (FAS). <http://fas.imf.org/>.
- FOMIN, Fondo Multilateral de Inversiones. Grupo BID. Encuestas regionales en ALC: el Missing Middle y los Bancos, 7ª Encuesta (2014a); las PYME de ALC, 6ª Encuesta (2013).
- FOMIN, Fondo Multilateral de Inversiones (2014b). Trujillo, V y Navajas, S. Inclusión Financiera en ALC. Datos y tendencias, Octubre. <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14941es.pdf>.

- GPFI, Global Partnership for Financial Inclusion (2011). Report to the G20 Leaders.
- Honohan, P. (2004), Financial Sector Policy and the Poor: Selected Findings and Issues, The World Bank Working Paper, núm. 43, Washington D. C.
- IFC, Corporación Financiera Internacional (2013). CFI Assessing Private Sector Contributions to Job Creation and Poverty Reduction. IFC Jobs Study. Grupo del Banco Mundial.
- Iglesias, E.; Cano, L.; García, A. (2015) Informe anual del Índice de Desarrollo de la Banda Ancha en América Latina y el Caribe: IDBA 2014 Sep 2015. DOI <http://dx.doi.org/10.18235/0000191>.
- INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censos (2014a). Directorio de empresas y establecimientos. <http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/417>
- INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censos (2014b). Presentación Resultados Principales DIEE-2013
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015b). Censos Económicos 2014. Resultados definitivos. [http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015\\_07\\_5.pdf](http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_07_5.pdf).
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015a). Metodología de los Censos Económicos 2014. [http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/).
- Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (2007). La titulación de créditos a PYMES en Iberoamérica. <http://www.iimv.org/estudios/>.
- Instituto PYME (2015). Acceso a Financiamiento. Disponible en: [http://www.institutoPYME.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=115&Itemid=581](http://www.institutoPYME.org/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=581).
- Jaitman, I. (2015). Los costos del crimen y la violencia en el bienestar en América Latina y el Caribe. <https://publications.iadb.org/>.
- King, R, and Levine, R. (1993). Finance, Entrepreneurship and Growth: Theory and Evidence. World Bank, 1993.
- Lecuona, R. (2014). Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las PYMES Colombia, Costa Rica y México, CEPAL, Naciones Unidas. Serie Financiamiento para el Desarrollo. ISSN 1564-4197.
- Levy, E. y Micco, A (2003) Concentration and foreign penetration in Latin American banking sectors: impact on competition and risk. Inter-American Development Bank, BIB. Working paper 499, November.
- Mansell Carstens, C. (1995), Las finanzas populares en México: el redescubrimiento de un Sistema financiero olvidado, Milenio, México D. F.
- Mejía, D (2012). Tendencias de la educación financiera en América Latina. Banco de Desarrollo de América Latina CAF. <http://www.cemla.org/actividades/2012/>.
- Ministerio de Industrias y Productividad (2012). Alternativas de financiamiento a través del mercado de valores para PYMES. Subsecretaría de Mi PYMES y Artesanías. Disponible en <http://www.industrias.gob.ec/>.
- OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2015). Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris.
- OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2013a). Serie políticas públicas y transformación productiva N° 12. La educación financiera en ALC, situación actual y perspectivas.
- OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2013b). Financing SMEs and Entrepreneurs 2013. An OECD Scoreboard.
- OCDE Perspectivas económicas de América Latina 2013: políticas de PYMES para el cambio estructural (2013c). Coedición CEPAL. ISBN 9789264183735. 194 páginas. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/>.
- OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2012) Latin American Economic Outlook 2013 - © OECD 2012. Disponible en: <http://www.oecd.org/dev/americas/leo2013.htm>.
- OIT, Organización Internacional del Trabajo (2015) Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo productivo Conferencia Internacional del Trabajo, 104ª reunión, 2015.
- Ontiveros B., E., Á. M. Enríquez, S. Fernández de Lis, I. Rodríguez T., y V. López S. (2009), Telefonía móvil y desarrollo financiero en América Latina, Ariel, bid, Fundación Telefónica, Barcelona, España.
- ONU, Organización de las Naciones Unidas (2000). 55/2. Declaración del Milenio. Quincuagésimo quinto período de sesiones. Disponible en: <http://www.un.org/es/comun/docs/?symbol=A/RES/55/2>.
- Pagés, C. (2010) La era de la productividad: Cómo transformar las economías desde sus cimientos, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Pavón, L (2010) Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México (2000-2009). LC/L.3238-P ISBN: 978-92-1-323429-7 agosto. Serie Financiamiento del Desarrollo, CEPAL, ONU. N° 226, 69 pp.
- Pérez, E. (2015). La movilización de recursos internos: el papel de los bancos de desarrollo en la inclusión e innovación financiera. Consulta Regional de ALC sobre Financiamiento del Desarrollo, CEPAL Santiago de Chile, 12 y 13 de marzo de 2015.
- Reddy, R, Bruhn M., y Tan, C. (2012). Capacidades financieras en México: resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros. Banco Mundial.

- Reynolds, P. D., Bygrave, W., Autio, E., and Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Summary Report. Ewin Marion Kauffman Foundation, Kansas City.
- Roa, M.J., Alosó, G., García, N., Rodríguez, D. (2014). Educación e inclusión financieras en América Latina y el Caribe. Programas de los bancos centrales y las superintendencias financieras. CEMLA.
- Rojas-Suárez, L. (2010), Promoviendo el acceso a los servicios financieros: ¿qué nos dicen los datos sobre bancarización en América Latina?, Documento elaborado para CAF y Felaban, 38 páginas.
- Tecnocom (2014). Informe Tecnocom sobre tendencias en los medios de pago. Tecnocom con la colaboración de AFI. Disponible en: <http://www.tecnocom.es/>.
- The Economist Intelligence Unit (2014). Global Microscope 2014 The enabling environment for financial inclusion. Fomin, CAF, Citi Microfinance y Action (Center for Financial Inclusion).
- Titelman, D. y Carvalho, P. (2015) Roles y desafíos actuales de la banca de desarrollo multilateral y regional, CEPAL, Serie Financiamiento para el Desarrollo 256 .ISSN1564- 4197.
- Tuesta, D. (2014) La omnicanalidad e inclusión financiera: reflexiones y métricas. VI Congreso Latinoamericano de Inclusión Financiera Febraban-Felaban, Sao Paulo, Agosto. BBVA Chief Economist.
- Vera, C, y Titelman, D. (2013), El sistema financiero en América Latina y el Caribe. Una caracterización, Serie Financiamiento para el Desarrollo, N° 248 (LC/L.3746), CEPAL.
- Visa International (2012). Visa International Financial Literacy Barometer 2012. Presented in Conjunction with Kiplinger's. <https://www.practicalmoneyskills.com/summit2012/decks/bodnar.pdf>.
- White Clark Group (2015). Global Leasing Report. Modest Growth masks true strength of global leasing industry. <http://www.whiteclarkgroup.com/>.

## **Anexos**

---

## Anexo 1

### Empresas por rama de actividad económica

**Cuadro A.1**  
**Ecuador: participación de las empresas por actividad económica, 2013**

Sector	Empresas	Porcentaje	Personal afiliado	Porcentaje	Ventas (en miles de dólares)	Porcentaje
<b>Total</b>	<b>810 272</b>	<b>100,0</b>	<b>2 932 365</b>	<b>100,0</b>	<b>157 085</b>	<b>100,0</b>
Comercio	300 611	37,1	573 356	19,6	60 038 085	38,2
Agricultura y ganadería	93 992	11,6	193 711	6,6	6 348 329	4,0
Transporte y almacenamiento	75 355	9,3	152 736	5,2	5 444 163	3,5
Manufacturas	64 012	7,9	397 235	13,5	32 922 149	21,0
Alojamiento y comidas	60 770	7,5	120 398	4,1	1 869 569	1,2
Otros servicios	51 857	6,4	73 744	2,5	758 283	0,5
Profesionales, científicos y técnicos	42 944	5,3	158 741	5,4	4 604 977	2,9
Construcción	28 360	3,5	164 319	5,6	7 136 859	4,5
Servicios administrativos y apoyo	21 877	2,7	163 542	5,6	2 420 342	1,5
Actividades inmobiliarias	17 016	2,1	42 106	1,4	1 325 690	0,8
Salud y asistencia social	17 016	2,1	129 411	4,4	1 408 067	0,9
Enseñanza	13 775	1,7	238 981	8,1	1 391 867	0,9
Información y comunicación	7 292	0,9	54 233	1,8	5 215 422	3,3
Artes y recreación	4 862	0,6	21 039	0,7	202 543	0,1
Minas y canteras	4 051	0,5	40 498	1,4	18 005 371	11,5
Actividades financieras y de seguros	2 431	0,3	69 408	2,4	5 209 971	3,3
Administración pública y defensa	2 431	0,3	302 142	10,3	1 597	0,1
Agua, alcantarillado y saneamiento	810	0,1	16 978	0,7	591 039	0,4
Suministro electricidad, gas	810	0,1	19 787	0,7	2 191 042	1,4

Fuente: Elaboración propia con base en INEC (2014a y 2014b).

**Cuadro A.2**  
**México: participación de las empresas por actividad económica, 2013**

Sector	Unidades económicas	Porcentaje	Personal ocupado total	Porcentaje	Producción bruta total (en miles de pesos)	Porcentaje
<b>Total nacional</b>	<b>4 230 745</b>	<b>100,0</b>	<b>21 576 358</b>	<b>100,0</b>	<b>13 984 313 218</b>	<b>100,0</b>
Pesca y acuicultura	20 407	0,5	188 566	0,9	24 682 819	0,2
Minería	3 032	0,1	166 548	0,8	1 227 609 704	8,8
Electricidad, agua y gas	2 721	0,1	220 929	1,0	453 127 127	3,2
Construcción	17 063	0,4	569 856	2,6	346 727 279	2,5
Manufacturas	489 530	11,6	5 073 432	23,5	6 745 772 046	48,2
Comercio al por mayor	130 348	3,1	1 286 393	6,0	638 651 702	4,6
Comercio al por menor	1 912 293	45,2	5 103 255	23,7	855 006 161	6,1
Transportes, correos y almacenamiento	17 989	0,4	772 333	3,6	500 002 466	3,6

Cuadro A.2 (conclusión)

Sector	Unidades económicas	Porcentaje	Personal ocupado total	Porcentaje	Producción bruta total (en miles de pesos)	Porcentaje
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	62 815	1,5	251 970	1,2	90 947 381	0,7
Servicios profesionales, científicos y técnicos	89 254	2,1	606 396	2,8	166 302 976	1,2
Corporativos	357	ns	42 758	0,2	341 749 581	2,4
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	91 611	2,2	1 714 385	7,9	347 243 812	2,5
Servicios educativos	46 882	1,1	759 871	3,5	140 312 838	1,0
Servicios de salud y asistencia social	170 937	4,0	614 147	2,8	109 142 914	0,8
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	50 392	1,2	231 579	1,1	64 803 211	0,5
Servicios de alojamiento y de preparación de alimentos	501 448	11,9	1 943 437	9,0	366 225 584	2,6
Otros servicios excepto gobierno	590 597	14,0	1 264 110	5,9	187 115 230	1,3
Información en medios masivos	9 338	0,2	287 617	1,3	541 876 580	3,9
Servicios financieros y de seguros	23 761	0,6	478 776	2,2	837 013 807	6,0

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2015a y 2015b).

Nota: ns: no significativo. La suma de los porcentajes puede no coincidir debido al redondeo de cifras.

## Anexo 2

### Empresas por provincia o estado, total y por tamaño

**Cuadro A.3**  
**Ecuador: empresas, empleo, ventas y participación por tamaño y provincia, 2013**

Provincia	Porcentaje de empresas por provincia	Porcentaje de personal afiliado por provincia	Porcentaje de ventas por provincia	Porcentaje de empresas pequeñas en la provincia	Porcentaje de empresas medianas en la provincia	Porcentaje de pymes en la provincia sobre el total de empresas	Participación de la provincia en el total nacional de pymes
Azuay	5,6	5,7	4,8	8,0	1,6	9,6	5,84
Bolívar	1,4	0,5	0,1	2,7	0,4	3,1	0,49
Cañar	1,8	0,9	0,4	4,2	0,7	4,9	0,97
Carchi	1,2	0,6	0,3	6,0	1,0	7,0	0,94
Chimborazo	3,4	1,7	0,5	4,5	0,7	5,2	1,90
Cotopaxi	3,1	1,7	0,8	5,6	1,0	6,6	2,20
El Oro	4,9	1,6	3,1	8,2	1,6	9,8	5,20
Esmeraldas	2,1	1,5	0,7	6,6	1,0	7,6	1,74
Galápagos	0,3	0,2	0,1	9,0	1,7	10,7	0,38
Guayas	18,5	27,1	29,7	9,8	2,4	12,2	24,58
Imbabura	3,1	2,0	0,8	6,1	0,9	7,0	2,39
Loja	3,6	2,1	0,8	5,1	0,9	6,0	2,31
Los Ríos	3,7	2,0	1,2	5,5	1,2	6,7	2,66
Manabí	8,6	5,2	2,3	4,9	0,9	5,8	5,44



Cuadro A.3 (conclusión)

Provincia	Porcentaje de empresas por provincia	Porcentaje de personal afiliado por provincia	Porcentaje de ventas por provincia	Porcentaje de empresas pequeñas en la provincia	Porcentaje de empresas medianas en la provincia	Porcentaje de PYME en la provincia sobre el total de empresas	Participación de la provincia en el total nacional de PYME
Orellana	1,0	0,6	0,3	8,0	1,2		0,96
Pastaza	0,8	0,4	0,1	4,5	0,7	5,2	0,48
Pichincha	23,9	37,1	50	9,8	2,2	12,0	31,21
Santa Elena	1,3	0,8	0,3	5,5	1,3	6,8	0,98
Santo Domingo de los Tsáchilas	2,6	1,6	1,2	8,4	1,4	9,8	2,71
Sucumbíos	1,2	0,6	0,3	7,0	1,2	8,2	1,03
Tungurahua	5,1	3,1	1,9	6,4	1,1	7,5	4,11
Zamora Chinchipe	1,0	0,4	0,1	3,6	0,6	4,2	0,45
Morona Santiago	0,9	0,5	0,1	4,6	0,9	5,5	0,54
Napo	0,9	0,5	0,1	4,3	0,7	5,0	0,47

Fuente: Elaboración propia con datos de INEC (2014a y 2014b).

\* Santo Domingo de los Tsáchilas.

\*\* Miles de USD.

**Cuadro A.4**  
**México: empresas, empleo, producción bruta y participación por tamaño y provincia, 2013**

Estado	Porcentaje de empresas por estado	Porcentaje de personal ocupado <sup>a</sup> por estado	Porcentaje de producción bruta total <sup>b</sup> por estado	Porcentaje de empresas pequeñas en el estado	Porcentaje de empresas medianas en el estado	Porcentaje de PYME en el estado sobre total de empresas	Participación del estado en el total nacional de PYME
Aguascalientes	1,1	1,2	1,3	4,6	0,9	<b>5,5</b>	<b>1,3</b>
Baja California	2,3	3,6	2,2	6,2	1,4	7,6	3,8
Baja California Sur	0,7	0,7	0,4	6,1	1,1	7,2	1,0
Campeche	0,8	0,9	4,6	4,9	0,8	5,7	1,0
Coahuila de Zaragoza	2,0	3,3	4,5	5,8	1,3	7,1	3,1
Colima	0,7	0,6	0,3	5,1	0,9	6,0	0,9
Chiapas	3,7	2,1	1,1	2,4	0,4	2,8	2,2
Chihuahua	2,3	3,7	2,3	5,4	1,2	6,6	3,3
Distrito Federal	9,8	16,7	21,1	5,3	1,2	6,5	14,1
Durango	1,2	1,2	0,8	4,1	0,8	4,9	1,3
Guanajuato	5,3	4,9	5,0	3,8	0,7	4,5	5,2
Guerrero	3,2	1,8	0,5	2,0	0,4	2,4	1,7
Hidalgo	2,3	1,6	2,2	2,5	0,5	3,0	1,5
Jalisco	7,4	7,2	5,0	4,4	0,8	5,2	8,5
México	12,6	9,4	8,0	2,1	0,6	2,7	7,3
Michoacán de Ocampo	4,6	2,8	1,3	2,5	0,4	2,9	2,9
Morelos	2,0	1,4	1,0	2,5	0,5	3,0	1,3
Nayarit	1,1	0,8	0,3	3,3	0,5	3,8	0,9
Nuevo León	3,2	6,5	9,4	7,8	2,0	9,8	6,9
Oaxaca	4,2	2,1	2,1	1,9	0,3	2,2	2,0
Puebla	5,9	4,1	3,3	2,5	0,5	3,0	3,9

Cuadro A.4 (conclusión)

Estado	Porcentaje de empresas por estado	Porcentaje de personal ocupado* por estado	Porcentaje de producción bruta total** por estado	Porcentaje de empresas pequeñas en el estado	Porcentaje de empresas medianas en el estado	Porcentaje de PYME en el estado sobre total de empresas	Participación del estado en el total nacional de PYME
Yucatán	2,3	2,0	1,3	3,7	0,7	4,4	2,2
Zacatecas	1,2	0,9	0,7	2,6	0,4	3,0	0,8
Tamaulipas	2,5	3,1	3,0	4,8	1,0	5,8	3,1
Tlaxcala	1,4	0,8	0,5	1,7	0,3	2,0	0,6
Veracruz de Ignacio de la Llave	5,7	4,2	4,8	3,2	0,6	3,8	4,7
Querétaro	1,6	2,1	2,4	4,9	1,2	6,1	2,2
Quintana Roo	1,1	1,6	0,8	6,5	1,4	7,9	1,9
San Luis Potosí	2,1	1,9	2,0	3,7	0,8	4,5	2,1
Sinaloa	2,2	2,2	1,1	5,4	1,1	6,6	3,2
Sonora	2,2	2,9	3,1	6,2	1,2	7,4	3,5
Tabasco	1,4	1,3	3,4	4,3	0,9	5,2	1,6

Fuente: INEGI (2015a y 2015b).

<sup>a</sup> Este porcentaje se aplica sobre las unidades económicas cuyo total nacional fue 4, 230,745. Los demás se aplican sobre el total de empresas que iniciaron antes de 2014 y que son 4, 262,042.<sup>b</sup> Miles de pesos.

## Anexo 3

### Indicadores de acceso

**Cuadro A.5**  
**Inclusión financiera: indicadores seleccionados de acceso**

Indicador	Fuente y último año disponible	Mundo	ALC	Ecuador	México
Puntos de atención por cada 100.000 adultos: oficinas	FOMIN (2014a)	32 (2010) ingresos altos	16 (2013)	3 (2013)	19 (2013)
Puntos de atención por cada 100.000 adultos: cajeros	BM (2015)	33,9 (2013)	34,94 (2013)	41,42 (2013)	48,35 (2013)
Puntos de atención por cada 100.000 adultos: corresponsales	FOMIN (2014a) Cámara, Tuesta y Urbiola (2015)	56,16 (2014)	136,3 (2014)	70,0 (2013)	33,7 (2014) 31,8 (2013)
Puntos de atención por cada 100.000 adultos: otros <sup>a</sup>	FOMIN (2014a)		233 (2013)	13 (2013)	709 (2013)
Porcentaje de unidades administrativas con al menos un punto de acceso	AFI (2011) CNBV (2013)			nd (2013) 87 (2011)	68 (2013) 61 (2011)

Cuadro A.5 (conclusión)

Indicador	Fuente y último año disponible	Mundo	ALC	Ecuador	México
Porcentaje de la población total viviendo en unidades administrativas con al menos un punto de acceso	AFI (2011) CNBV (2013)			nd (2013) 98 (2011)	97 (2013) 94 (2011)
Número de corresponsales por cada mil km	Cámara, Tuesta y Urbiola (2015)	46,74 (2014)	26,8 (2014)	nd (2014) 27,3 (2013)	13,7 (2014) 12,9 (2013)
Número de atm o cajeros automáticos por cada mil km <sup>2</sup>	FMI (2015) y BM (2015)		34,94 (2013)	nd (2014) 18,01 (2013)	22,48 (2014) 21,33 (2013)
Número de atm o cajeros automáticos por cada cien mil adultos	BM (2015) y FOMIN (2014a)	56 (2013) 94 (2010) Países altos ingresos	36 (2013)	40,58 (2013)	48,99 (2014) 47,40 (2013)
Número de sucursales bancarias (banca comercial) por cada mil km <sup>2</sup>	BM (2015)		9,2 (2014)	34,91 (2014)	6,84 (2014)
Número de uniones de crédito y cooperativas por cada mil km <sup>2</sup>	FAS y BM 2015			nd (2014) 0,98 (2012)	1,04 (2014) 0,93 (2012)
Número de sucursales bancarias (banca comercial) por cada cien mil adultos	BM 2015	12,2 (2013)	18,8 (2013)	77,08 (2014)	14,91 (2014)
Número de uniones de crédito y cooperativas por cada mil adultos	FAS y BM 2015			nd (2014) 2,25 (2012)	2,26 (2014) 2,10 (2012)

Fuente: Elaboración propia con base en las fuentes que se citan en el cuadro.

Nota: nd: no disponible o no compatible.

<sup>a</sup> La categoría otros incluye cualquier puesto de atención sea fijo, móvil o electrónico, distinto de los cajeros automáticos, en los que se presta una gama limitada de servicios financieros. Son propiedad de las entidades financieras. (FOMIN, 2014b). Este trabajo excluye a las microfinancieras.

## Anexo 4

### Indicadores de uso

**Cuadro A.6**  
**Inclusión financiera: indicadores seleccionados de uso**

Indicador	Fuente	Mundo <sup>a</sup>	ALC <sup>a</sup>	Ecuador	México
Adultos con cuenta financiera formal ( <i>en porcentajes</i> )	BM (2015) cifras 2014	60,70	51,14	46,21	38,70
Crédito bancario como porcentaje del PIB	FMI (2015) 2009-11	53,8	39,8	27,2	18,0
Adultos prestatarios de institución financiera ( <i>en porcentajes</i> )		10,69	11,31	13,45	10,41
Adultos con crédito informal último año ( <i>en porcentajes</i> )	BM y FMI (2015) Cifras a 2014	4,55	4,67	1,88	9,94
Crédito doméstico al sector privado como porcentaje PIB ( <i>en porcentajes</i> )		125	53	27,5	31,4
Crédito bancario comercial para PYME a PIB ( <i>en porcentajes</i> )	FAS y BM (2015) cifras 2010	25% <sup>b</sup>	12%	2,87	6,35
Créditos bancarios para PYME a crédito total ( <i>en porcentajes</i> )	OCDE (2013b)Banxico (2015)	17,16	12,39	15,96	16,1
C10 de capitalización bursátil ( <i>Porcentaje de 10 mayores sociedades en capitalización doméstica</i> )	FIAP World Federation of Exchanges (2013)	32,4 <sup>b</sup> (2012)	85,4 (2012)	90,1 (2012)	66,1 (2012)
Arrendamiento financiero total ( <i>en porcentajes del PIB</i> )	White Clark Group (2015)	1,39	0,90	0,54	0,40
Factoraje financiero como porcentaje total mundial	Factors Chain Intl (2015)	100	4,4	nd	1,1
Firmas donde crédito es restricción grave ( <i>en porcentajes</i> )		28,5	31,1	19,3	29,6
Pequeña		29,6	32,8	19,6	26,9
Mediana		26,4	29,3	19,6	38,7
Grande		22,3	19,5	16,8	25,1
Empresas que no necesitan préstamo ( <i>en porcentajes</i> )		44,4	41,9	46,3	53,7
Pequeña		45,0	43,4	54,5	56,4
Mediana		43,6	39,2	36,1	47,4
Grande		46,9	40,1	21,7	52,0
Empresas con cuentas corrientes o de ahorro ( <i>en porcentajes</i> )	Banco Mundial (2015) Enterprise Surveys	87,6	91,5	100,0	61,8
Pequeña	Cifras a 2011	85,4	89,8	100,0	58,6
Mediana		92,0	93,2	100,0	66,9
Grande		95,1	95,7	99,9	69,6
Empresas con préstamos o líneas de crédito ( <i>en porcentajes</i> )		34,5	45,8	48,9	32,0
Pequeña		29,0	38,3	43,5	26,8
Mediana		42,9	55,6	51,8	36,7
Grande		50,1	67,5	77,8	54,0
Inversión financiada internamente ( <i>en porcentajes</i> )		71,7	62,9	47,8	64,1

Cuadro A.6 (continuación)

Indicador	Fuente	Mundo <sup>a</sup>	ALC <sup>a</sup>	Ecuador	México
Pequeña		73,4	63,6	39,3	62,5
Mediana		70,3	62,5	57,5	75,4
Grande		71,0	60,5	50,8	51,1
Capital de trabajo financiado internamente (en porcentajes)		77,7	66,1	53,4	67,9
Pequeña		79,9	68,8	53,3	71,5
Mediana		74,4	63,5	53,5	63,6
Grande		72,0	58,8	54,0	55,3
Inversión financiada externamente (en porcentajes)		28,3	37,1	52,2	35,9
Inversión financiada por bancos (en porcentajes)		14,4	19,9	13,1	8,8
Pequeña		12,7	17,3	5,9	8,0
Mediana		15,8	20,3	20,2	8,6
Grande		17,5	25,3	19,2	11,0
Inversión financiada por proveedores (en porcentajes)		4,6	7,9	16,1	15,6
Pequeña		4,2	7,6	18,7	12,7
Mediana		5,0	8,5	13,1	7,9
Grande		4,9	8,0	15,3	33,7
Inversión financiada por participaciones (en porcentajes)		4,6	4,7	11,1	8,5
Pequeña		4,7	5,6	16,3	13,2
Mediana		4,5	4,4	5,3	5,5
Grande	Banco Mundial (2015) Enterprise Surveys	3,7	3,9	9,3	2,2
Capital de trabajo financiado externamente (en porcentajes)	Cifras a 2011	22,3	33,9	46,6	32,1
Pequeña		20,1	31,2	46,7	28,5
Mediana		25,6	36,5	46,5	36,4
Grande		28,0	41,2	46,0	44,7
Capital de trabajo financiado por bancos (en porcentajes)		12,0	15,5	16,1	10,9
Pequeña		10,2	13,7	15,0	10,0
Mediana		14,9	17,3	15,8	12,9
Grande		16,9	22,1	24,5	11,8
Capital de trabajo financiada por proveedores (en porcentajes)		10,3	18,4	30,5	21,2
Pequeña		9,9	17,5	31,7	18,5
Mediana		10,7	19,2	30,7	23,5
Grande		11,1	19,1	21,5	32,9
Empresas financian inversiones con bancos (en porcentajes)		24,6	32,7	17,0	16,2
Pequeña		21,2	28,0	24,3	15,2
Mediana		27,4	33,5	31,5	17,9
Grande		30,8	40,5	16,2	15,9
Empresas financ. capital de trabajo con bancos (en porcentajes)		30,3	42,2	36,2	26,9
Pequeña		25,9	36,8	51,8	18,9
Mediana		37,5	47,5	55,1	41,6
Grande		42,5	57,6	26,9	42,2

Fuente: Elaboración propia con base en las fuentes que se citan en el cuadro.

<sup>a</sup> Media mundial o promedio de los países de la muestra.

<sup>b</sup> Países de ingresos altos. Pequeñas: 5-19; Medianas 20 a 99; Grandes 100 + .OCDE (2013).

Nota: nd significa no disponible o no compatible, y ns significa no significativo.

## Anexo 5

### Indicadores de contexto financiero y no financiero

**Cuadro A.7**  
**Inclusión financiera: indicadores seleccionados de contexto**

Indicador	Fuente	Mundo*	ALC*	Ecuador	México
<b>Contexto financiero</b>					
Margen de intermediación: margen de interés neto	CEPAL 2013 y OCDE, 2013b	2,76 (2010)	8,62 (2010)	5,89 (2010)	3,77 (2010)
Marco regulador de la inclusión financiera	The Economist Intelligence Unit (2014)	Nd (2014)	49/100 (2014)	48/100 (2014)	61/100 (2014)
Herfindhal Hirsman (IHH) para sector financiero bancario (SFB) y sistema financiero (SF)	Banxico y BCE (2014)			IHH <sub>SFB</sub> : 1,579 IHH <sub>SF</sub> : nd	IHH <sub>SFB</sub> : 1,582 IHH <sub>SF</sub> : 908
Apoyo del gobierno para la inclusión financiera			35/100	56/100	78/100
Capacidad reguladora para la inclusión financiera			46/100	72/100	56/100
Regulación prudencial			74/100	67/100	71/100
Regulación de portafolios de crédito			61/100	47/100	64/100
Regulación de captación de depósitos	The Economist Intelligence Unit (2014)		77/100	71/100	83/100
Regulación para seguros para población pobre	Cifras a 2014		36/100	25/100	100/100
Regulación y supervisión de sucursales y agentes			73/100	92/100	92/100
Requerimientos para prestamistas no regulados			47/100	50/100	50/100
CAC supervisadas por banco central ( <i>en porcentajes</i> )			27	4,4	11,4
Porcentaje de CAC no supervisadas	The Economist Intelligence Unit (2014)		nd	25	28
Regulación de pagos electrónicos	Cifras a 2014		40/100	46/100	42/100
Sistemas de reporte de créditos			68/100	42/100	75/100
Reglas de conducta en el mercado			59/100	79/100	49/100
Mecanismos de resolución de controversias			61/100	42/100	50/100
Fortaleza de derechos legales ( <i>índice 0 a 12</i> )		5	5	1	8
Profundidad de información crediticia ( <i>índice 0 a 8</i> )	Banco Mundial (2015) Cifras a 2014	4	5	8	8
Transparencia para usuario financiero ( <i>índice 1 a 5</i> )		4 (G20)	4	4	5
Margen de intermediación o spread bancario (promedio 2009-2011) eficiencia intermediación	Banco Mundial (2014b)	7,9	9,7	nd	4,4
Índice de fortaleza de los derechos legales en el mercado crediticio (0 peor, 12 mejor)	Banco Mundial Doing Business (2016)	4,97	5,3	1	10
Información crediticia ( <i>índice 0 a 12</i> )	Cifras 2015	4,5	4,7	8	8
Cobertura SIC ( <i>porcentaje de adultos con historial crediticio</i> )		28,3	40,5	52,9	100
Porcentaje de empresas con estados financieros anuales revisados por auditores externos	BM, ES (2015) Cifras a 2010	48,6	59,7	47,9	45,1

Cuadro A.7 (continuación)

Indicador	Fuente	Mundo <sup>a</sup>	ALC <sup>a</sup>	Ecuador	México
<b>Contexto no financiero</b>					
<b>Infraestructura</b>					
Electricidad					
* Empresas donde electricidad es principal problema ( <i>en porcentajes</i> )	BM (2015)	33,8	37,9	35,9	46,7
* Acceso a la electricidad		94,5/189	79/189	73,3/189	66,0/189
- N° de trámites para conexión	Banco Mundial		5,5	7,0	6,8
- N° de días para conexión	Doing Business (2016)		64,6	74,0	78,9
- Costo ( <i>porcentaje del PIB per cápita</i> ) conexión	Cifras a 2015		466,1	601,1	332,9
- Fiabilidad suministro y transparencia tarifa			4/8	5/8	7/8
<b>Tecnologías de información y comunicación (TICS)</b>					
Índice Desarrollo de la Banda Ancha (IDBA)	BID (2015)	6,0	4,27	4,34	4,62
<b>Educación financiera, alfabetización tecnológica y capacitación</b>					
<b>Educación financiera y alfabetización tecnológica</b>					
Adultos que utilizan celular para transacciones vía una cuenta financiera ( <i>en porcentajes</i> )	Banco Mundial 2015	9,78	3,29	1,16	4,52
Adultos que han utilizado internet para pagar cuentas o comprar en el último año ( <i>en porcentajes</i> )	Cifras a 2014	16,62	6,93	1,95	5,97
<b>Capacitación</b>					
Trabajadores no calificados en la industria (En porcentajes)	BM, ES (2015)	29,6	37,1	43,2	32,0
Empresas que ofrecen capacitación formal (En porcentajes)	Cifras a 2010	35,4	44,3	65,9	50,8
<b>Marco institucional y social</b>					
<b>Ambiente de negocios</b>					
Facilidad para hacer negocios		61,81	59,07	57,47	73,72
Facilidad de iniciar un negocio ( <i>escala 0 a 100</i> )			78,52	68,51	88,94
número de trámites para iniciar un negocio			8,3	12,0	6,0
número de días para iniciar un negocio	Banco Mundial		29,4	50,5	6,3
Costo de iniciar negocio ( <i>porcentaje de ingreso per cápita</i> )	Doing Business (2016)		31,0	22,0	17,9
Cumplimiento de contratos ( <i>escala 0 a 100</i> )	Cifras a 2015		54,50	56,68	67,39
Pago de impuestos ( <i>escala 0 a 100, 100 lo óptimo</i> )			64,02	62,84	73,67
Tiempo admon para requerimientos regulatorios ( <i>en porcentaje total</i> )		9,8	14,0	22,5	13,6
Empresas que consideran corrupción problema mayor ( <i>en porcentajes</i> )		35,2	44,9	51,3	50,0
Empresas que consideran tribunales problema mayor ( <i>en porcentajes</i> )	Banco Mundial, Enterprise Surveys (2015)	15,5	29,1	41,5	30,9
Empresas que consideran inseguridad problema mayor ( <i>en porcentajes</i> )	Cifras a 2010	22,0	35,9	35,3	29,1
Empresas que pierden debido a robo y vandalismo ( <i>en porcentajes</i> )		21,5	27,5	31,3	40,3

Cuadro A.7 (conclusión)

Indicador	Fuente	Mundo <sup>a</sup>	ALC <sup>a</sup>	Ecuador	México
<b>Informalidad</b>					
Años de vida de la empresa		16,1	20,1	16,5	18,9
Empresas registradas cuando comenzaron operaciones ( <i>en porcentajes</i> )		88,0	86,3	85,1	84,7
Años que la empresa operó sin registro	BM, ES (2015)	0,8	1,2	0,7	1,5
Empresas que compiten con informales o sin registro ( <i>en porcentajes</i> )	Cifras a 2010	54,2	62,3	65,7	70,3
Empresas que consideran a informales restricción seria ( <i>en porcentajes</i> )		28,1	31,3	22,1	29,3

Fuente: Elaboración propia con base en las fuentes que se citan en el cuadro.

<sup>a</sup> Media mundial o promedio de los países de la muestra.

Nota: nd: no disponible o no compatible.



Cuadro A.8

## Inclusión financiera: indicadores seleccionados de contexto financiero por tamaño de empresa

Indicador	Fuente	Mundo <sup>a</sup>	ALC <sup>a</sup>	Ecuador	México
<b>Contexto financiero</b>					
Préstamos que requieren de colateral ( <i>en porcentajes</i> )		77,8	72,1	80,6	67,0
Pequeña		76,6	71,3	77,0	65,8
Mediana	Banco Mundial,	80,9	73,1	80,6	65,9
Grande	Enterprise Surveys (2015)	80,3	75,7	95,1	72,7
Valor del colateral como porcentaje del préstamo	Cifras a 2010	194,0	204,1	209,5	208,9
Pequeña		209,8	234,6	234,2	243,2
Mediana		188,0	177,2	164,4	154,0
Grande		180,2	169,9	248,0	179,4
<b>Contexto no financiero</b>					
Empresas donde electricidad es su principal problema ( <i>en porcentajes</i> )	Banco Mundial,	33,8	37,9	35,9	46,7
Pequeña	Enterprise Surveys (2015)	33,4	38,5	33,6	47,5
Mediana	Cifras a 2010	34,5	37,1	37,7	44,1
Grande		36,0	38,2	46,7	47,9
<b>Educación financiera, alfabetización tecnológica y capacitación</b>					
Empresas que ofrecen capacitación formal ( <i>en porcentajes</i> )		35,4	44,3	65,9	50,8
Pequeña		27,9	34,2	58,7	42,4
Mediana	Banco Mundial,	43,0	55,1	75,0	57,2
Grande	Enterprise Surveys (2015)	63,2	77,8	87,3	89,0
Trabajadores no calificados en la industria ( <i>en porcentajes</i> )	Cifras a 2010	29,6	37,1	43,2	32,0
Pequeña		25,3	31,0	40,3	31,4
Mediana		33,8	42,8	48,8	33,0
Grande		34,8	42,3	40,4	32,8
<b>Marco institucional y social</b>					
Tiempo admon para requerimientos regulatorios ( <i>porcentaje total</i> )		9,8	14,0	22,5	13,6
Pequeña		9,2	13,3	25,4	12,2
Mediana		11,1	15,3	17,8	17,9
Grande		11,1	15,5	15,2	12,5
Empresas que considera la corrupción como un problema mayor ( <i>en porcentajes</i> )		35,2	44,9	51,3	50,0
Pequeña		35,3	45,9	43,4	44,0
Mediana		35,9	44,8	72,3	67,8
Grande		32,3	42,6	41,5	44,1
Empresas que considera a los tribunales como un problema mayor ( <i>en porcentajes</i> )	Banco Mundial,	15,5	29,1	41,5	30,9
Pequeña	Enterprise Surveys (2015)	15,3	28,9	36,4	28,9
Mediana	Cifras a 2010	16,4	30,2	54,1	37,4
Grande		15,8	30,8	36,1	28,1
Empresas que consideran crimen, inseguridad y disturbios como un problema mayor ( <i>en porcentajes</i> )		22,0	35,9	35,3	29,1
Pequeña		22,1	36,4	42,6	24,9
Mediana		22,1	36,4	22,9	41,2
Grande		20,2	30,0	24,5	25,4
Empresas con pérdidas debido a robo/vandalismo ( <i>en porcentajes</i> )		21,5	27,5	31,3	40,3
Pequeña		19,4	23,1	24,8	39,9
Mediana		23,5	31,5	38,6	35,8
Grande		31,6	42,2	53,1	54,5

Cuadro A.8 (conclusión)

Indicador	Fuente	Mundo <sup>a</sup>	ALC <sup>a</sup>	Ecuador	México
<b>Informalidad</b>					
Años de vida de la empresa		16,1	20,1	16,5	18,9
Pequeña		17,7	17,7	13,3	18,2
Mediana		22,8	22,8	19,6	18,8
Grande		30,8	30,8	29,0	24,4
Empresas formalmente registradas cuando comenzaron operaciones ( <i>en porcentajes</i> )		88,0	86,3	85,1	84,7
Pequeña		88,5	84,5	81,4	79,5
Mediana		90,2	87,9	92,2	92,7
Grande		93,4	90,2	88,0	96,8
Años que la empresa operó sin registro		0,8	1,2	0,7	1,5
Pequeña		0,8	1,3	0,6	2,1
Mediana		0,7	1,3	0,6	0,5
Grande	Banco Mundial, Enterprise Surveys (2015)	0,9	1,3	1,0	0,3
Empresas que compiten con no registradas ( <i>en porcentajes</i> )	Cifras a 2010	54,2	62,3	65,7	70,3
Pequeña		55,9	63,2	71,2	73,6
Mediana		53,1	62,2	59,9	68,5
Grande		45,6	56,3	45,5	54,1
Empresas donde informales vistos como restricción seria ( <i>en porcentajes</i> )		28,1	31,3	22,1	29,3
Pequeña		29,2	32,0	24,3	27,1
Mediana		27,9	30,9	16,8	37,9
Grande		21,8	27,5	22,7	21,5
Empresas con estados financieros auditados ( <i>en porcentajes</i> )		48,6	59,7	47,9	45,1
Pequeña		41,0	50,4	39,4	29,6
Mediana		60,0	71,3	54,7	63,9
Grande		76,8	84,8	86,0	94,9

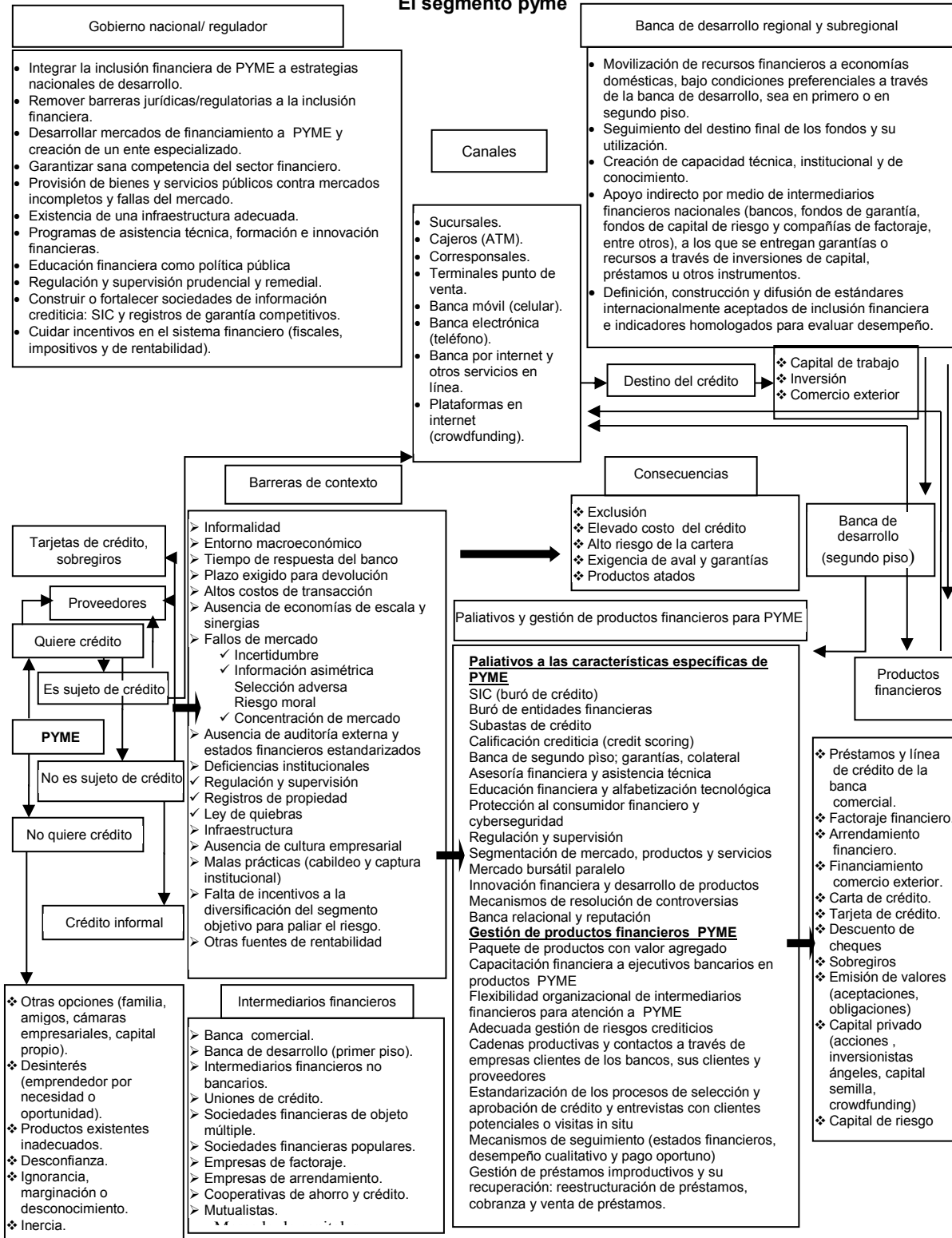
Fuente: Elaboración propia con base en las fuentes que se citan en el cuadro.

<sup>a</sup> Se calcula como un promedio simple de los países respectivos.

# Anexo 6

## El segmento pyme: actores principales, productos, retos y oportunidades

**Diagrama A.1**  
**El segmento pyme**





NACIONES UNIDAS

**Serie****CEPAL****Financiamiento para el Desarrollo****Números publicados**

**Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en**

**[www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)**

- 263. Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México (LC/L.4269), 2016.
- 262. Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Colombia (LC/L.4263), 2016.
- 261. Promoción de finanzas incluyentes mediante prácticas innovadoras de la banca de desarrollo: el caso de las pymes en México (LC/L.4249), 2016.
- 260. Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador (LC/L.4247), 2016.
- 259. Financiamiento de la infraestructura para la integración regional: alternativas para América del Sur (LC/L.4128), 2015.
- 258. Las brechas estructurales en los países de renta media: Consideraciones para un diagnóstico a nivel de país (LC/L.4118), 2015.
- 257. El financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe (LC/L.4115), 2015.
- 256. Roles y desafíos actuales de la banca de desarrollo multilateral y regional (LC/L.3959), 2015.
- 255. Garantías y apoyo al comercio exterior de las pymes en América Latina (LC/L.3966), 2015.
- 254. Fuentes de financiamiento para el cambio climático (LC/L. 3910), 2014.
- 253. Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las PYME: Colombia, Costa Rica y México (LC/L. 3891), 2014.
- 252. “Diagnóstico del desarrollo” en países de renta media a partir de las brechas estructurales: El caso de América Latina y el Caribe (LC/L. 3888), 2014.
- 251. El financiamiento del comercio internacional y el rol de la banca de desarrollo en América Latina y el Caribe (LC/L. 3761), 2014.
- 250. Latin America and the middle-income trap (LC/L.3854), 2014.
- 249. Right to health in Latin America: beyond universalization (LC/L.3647), 2013.
- 248. El sistema financiero en América Latina y el Caribe: una caracterización (LC/L.3746), 2013.
- 247. Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento: conceptos y relevancia para América Latina y el Caribe (LC/L.3745), 2013.
- 246. Macroeconomics for Development in Latin America and the Caribbean: Some new considerations on counter cyclicity (LC/L.3744), 2013.
- 245. Sistema de pagos transnacionales vigentes en América Latina: ALADI, SML y SUCRE (LC/L.3692), 2013.
- 244. A regional reserve fund for Latin America (LC/L.3703), 2013.
- 243. Weak expansions: A distinctive feature of the business cycle in Latin America and the Caribbean (LC/L.3656), 2013.
- 242. Dos décadas de cambios en la equidad en el sistema de salud colombiano: 1990-2010 (LC/L.3512), 2012.
- 241. Conglomerados de desarrollo en América Latina y el Caribe: una aplicación al análisis de la distribución de la Ayuda Oficial al Desarrollo (LC/L.3507), 2012.
- 240. Reforma al sistema de pensiones chileno (LC/L.3422), 2011.

**FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO**

263

**FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO**

**FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO**



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE  
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)