



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Análisis de la brecha de género en la inclusión financiera
de las Mypes en Perú**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Economista

Lucia Vanesa Vallejos Fuentes

**Revisor(es):
Mgtr. Harry Omar Patrón Torres**

Lima, mayo de 2022





Dedicado a mi abuelo Mateo y a mis padres, quienes siempre estuvieron ahí para brindarme palabras de aliento y volver a motivarme.



Resumen

El presente documento tiene el objetivo de analizar la importancia de la inclusión financiera, centrándonos en un enfoque de género, de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú. Para ello, se analizará primero la evidencia que presenta la literatura a nivel internacional en economías similares a la nuestra. A continuación, se analiza la situación actual de la brecha de género en Latinoamérica, para luego realizar el mismo análisis para Perú. En las siguientes secciones, se discutirá sobre la importancia y la estructura de las Mypes primero en Latinoamérica y luego en el Perú; esto para poder mostrar cómo nos encontramos a nivel de Región y las diferencias o similitudes con la situación del país.

Finalmente, se utilizará información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) para realizar un análisis descriptivo de las diferencias de género en la inclusión financiera en los dueños de Mypes; así como la estimación de modelos de regresión tipo Probit para analizar su relación con el género, incorporando diversas variables de control.

Los resultados del análisis sugieren que el hecho de ser mujer tiene un efecto positivo sobre el acceso a los servicios financieros en el sector Mype. Asimismo, las interacciones entre género y transferencias del estado, jefatura de hogar, y la presencia de un hijo menor de 6 años en el hogar son positivas y significativas.

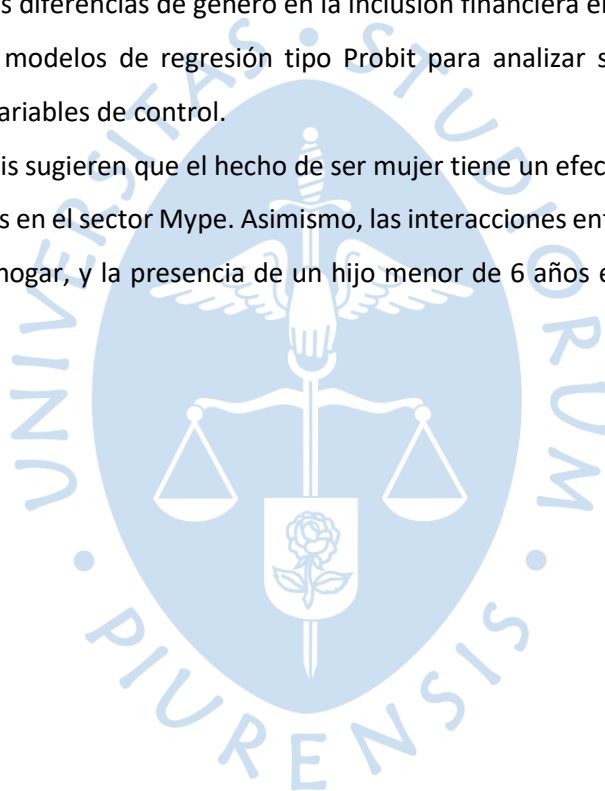




Tabla de Contenido

Introducción	9
Capítulo 1 Informe de Experiencia Profesional.....	11
1.1 Experiencia Profesional en Protiviti	11
1.1.1 Descripción de la empresa	11
1.1.2 Descripción general de la experiencia.....	11
1.1.3 Fundamentación y análisis de la contribución de la formación académica.....	12
1.1.4 Aportes y desarrollo de experiencias	12
1.2 Experiencia Profesional en América Móvil Perú	13
1.2.1 Descripción de la empresa	13
1.2.2 Descripción general de la experiencia.....	14
1.2.3 Fundamentación y análisis de la contribución de la formación académica.....	15
1.2.4 Aportes y desarrollo de experiencias	15
Capítulo 2 Análisis de la brecha de género en la inclusión financiera de las Mypes en Perú.....	17
2.1 Antecedentes claves.....	17
2.2 Importancia de la Inclusión Financiera y la Brecha de Género.....	18
2.2.1 Definición de Inclusión Financiera.....	18
2.2.2 Evidencias del impacto de la inclusión con enfoque de género	19
2.3 La brecha de género en la Inclusión Financiera en Latinoamérica	21
2.4 La brecha de género en la Inclusión Financiera en el Perú	25
2.4.1 Sobre la Inclusión Financiera.....	25
2.4.2 Sobre la brecha de género en la Inclusión Financiera en Perú	28
2.5 Situación de las Mypes en América Latina.....	29
2.6 El papel de las Mypes en Perú.....	32
2.7 Situación actual de la brecha de género y la inclusión financiera en las Mypes	36
2.7.1 Estadística descriptiva de la base de datos de ENAHO	36
2.7.2 Metodología	39
2.7.3 Variables utilizadas en el análisis	40
2.7.4 Resultados	41
Conclusiones.....	47
Referencias.....	51
Apéndices	55



Introducción

Como parte de la Agenda 2030 sobre el Desarrollo Sostenible, todos los países miembros de la ONU, incluido Perú, se han comprometido a implementar estrategias para eliminar las desigualdades e impulsar el crecimiento. Dentro de estos objetivos de carácter multidimensional, uno de ellos hace referencia a la inclusión financiera, para fomentar y ampliar el acceso a los servicios bancarios, financieros y de seguros; todo esto con la finalidad de garantizar que las personas tengan acceso a los servicios esenciales y a la protección social. Del mismo modo, la igualdad de género también forma parte de estos objetivos pues la inclusión financiera de las mujeres es una de las metas más importantes para muchos países incluido el nuestro, esto debido a que son un grupo vulnerable a la pobreza, existen brechas salariales a favor de los hombres y muchas veces, el bienestar de las familias depende de las mujeres.

Con la crisis que ha surgido como resultado de la pandemia, el rol de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú nuevamente ha reflejado su relevancia en las acciones que han tomado las autoridades para proteger a este sector e impulsar nuevamente su crecimiento. Por lo tanto, el objetivo del presente documento es analizar la importancia de la inclusión financiera con un enfoque de género dentro de las Mypes en el Perú. Para ello, se analizarán primero los datos descriptivos y posteriormente se hará un análisis econométrico.

Teniendo en cuenta lo anterior, el trabajo se compone de 2 capítulos: El primero describe la experiencia profesional de la autora, y sus aportes a las entidades donde trabajó; y un segundo capítulo que desarrollará 7 secciones: En la primera sección, se presentan los antecedentes claves de la investigación, para situar el contexto e importancia de la investigación. En la segunda, se presenta la definición de inclusión Financiera y la evidencia empírica que se encuentra en la literatura sobre el enfoque de género. En la tercera y cuarta sección, se analizará la brecha de género en la inclusión financiera de Latinoamérica y de Perú, respectivamente. A continuación, en la quinta y sexta sección, se presentará un análisis de la situación actual de las Mypes en América Latina y en el Perú, respectivamente. En la siguiente sección, se juntan ambos temas de análisis para proceder a realizar un análisis descriptivo y econométrico sobre la inclusión financiera con enfoque de género centrado en la submuestra de los dueños de Mypes peruanas.

Finalmente, se presentan las conclusiones de la investigación y las implicancias en Política Pública y futuros aportes que pueden surgir de la investigación.



Capítulo 1 Informe de Experiencia Profesional

En este capítulo se describirá la experiencia profesional de la autora desde inicios del 2019 hasta la actualidad en las distintas empresas y ocupaciones que ha tenido, así como el impacto que ha tenido sobre su desarrollo profesional. En primer lugar, como Analista de Información Comercial para la empresa Protiviti. Luego, como Analista de Evaluación Comercial y Comisiones en América Móvil Perú.

1.1 Experiencia Profesional en Protiviti

1.1.1 Descripción de la empresa

Protiviti es una firma de consultoría global que asiste a las empresas solucionando problemas en las áreas de finanzas, tecnología, operaciones, gobierno corporativo, riesgos y auditoría interna. Protiviti es una subsidiaria de Robert Half International Inc., fundada en 1948 e incluida en el índice S&P 500. La empresa tiene actualmente 70 oficinas en más de 20 países y trabajan tanto con empresas que están dentro del índice S&P como con empresas de menor tamaño, incluyendo aquellas que desean cotizar en los mercados de valores, así como con organismos gubernamentales.

Su subsidiaria en Perú es una empresa que tiene como objeto brindar servicios de consultoría y auditoría interna, especializados en servicios de riesgo de negocios, transacciones y asesoría empresarial. Como parte de estas funciones, debe cubrir de manera temporal las necesidades de recursos humanos por la incorporación de nuevos clientes en las empresas asociadas. Una de estas empresas es América Móvil Perú, la cual solicitó a Protiviti que entrevistara a la autora para un puesto temporal.

1.1.2 Descripción general de la experiencia

La experiencia profesional de la autora en la firma inició en enero del 2019 hasta agosto del mismo año, periodo de tiempo en el que desempeñó el cargo de Analista de Información Comercial dentro del área de Evaluación Comercial. Durante su permanencia en el puesto, la autora pudo enriquecer sus conocimientos, ya que tuvo la oportunidad de interactuar con distintas áreas para cumplir con sus funciones y a su vez, esto la ayudó a desarrollar nuevas habilidades que le permitirían ampliar su perspectiva sobre el negocio y le ayudarían a mejorar su desempeño en el área.

Sus principales funciones fueron la atención de un buzón que recibía las ofertas del área comercial corporativa, específicamente las ofertas de ventas de servicios de fibra óptica para micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, donde la autora debía comprobar la rentabilidad de estas ofertas, sujeta a las reglas y políticas establecidas por la empresa. Adicionalmente, la autora recibió la responsabilidad de plantear mejoras para el proceso; siendo en un inicio, un procedimiento bastante operativo y con gran carga para la subdirección comercial.

El proceso de revisión de estas ofertas era y sigue siendo de responsabilidad compartida entre la Dirección de Finanzas y la Dirección Comercial. Cada oferta se evalúa en una plantilla que muestra como resultado ciertos indicadores claves para la aprobación (como facturación mensual, *payback*, inversión total, margen de rentabilidad, periodo de evaluación). Todos estos indicadores claves están en la Política de Atención (revisada y aprobada por ambas direcciones) y establecen un criterio de aprobación escalonado. Por ejemplo: si la oferta para la empresa ABC tiene un margen de 24% para un periodo de contrato de 36 meses, y la política establece que requiere aprobación del subdirector comercial, esta plantilla debe obtener la aprobación del jefe del vendedor, luego de su gerente y posteriormente llega al subdirector; para luego ser enviado al buzón de finanzas, que se encarga de verificar todas las aprobaciones, que la plantilla no haya sido manipulada y dar el visto bueno para que continúe el proceso de venta.

1.1.3 Fundamentación y análisis de la contribución de la formación académica

Para la autora, hay cursos que llevó dentro de la carrera de Economía que considera indispensables para haber logrado el buen desempeño durante esta etapa en Protiviti. En particular los cursos Teoría del consumidor y del Productor le ayudaron a entender que el cliente tiene una necesidad y que la empresa también debe maximizar sus beneficios tratando de hallar este equilibrio entre excedente del productor y del consumidor, para que el beneficio social no se vea afectado.

Asimismo, en particular los cursos de Contabilidad, Finanzas Corporativas y Estadística e Informática fueron la base teórica puestos en práctica durante su experiencia laboral. La aplicación de los estados de resultados, flujos de caja, manejo de hojas de cálculo, proyecciones y conceptos como valor actual neto, tasa de interés, margen de rentabilidad, TIR, etc.; ayudaron a la autora a analizar cada oferta comercial de modo que esto ayudó al crecimiento y expansión del mercado de la empresa.

De la misma forma, considera que los cursos de humanidad como Ética de negocios, son necesarios para poder explorar y plantear todas las herramientas necesarias para alcanzar los objetivos de la empresa; dado que, en su experiencia, muchas veces el área comercial solo considera sus metas sin tomar en cuenta otros aspectos también relevantes para la empresa.

1.1.4 Aportes y desarrollo de experiencias

La oportunidad de desempeñar el rol de Analista en Protiviti le permitió a la autora conocer la metodología de venta y análisis de resultados de la empresa. Para esto, fue fundamental el trato con las áreas comerciales (no solo los consultores de venta) sino los distintos niveles de autoridad, como los gerentes y subdirectores comerciales; quienes necesitan conocer datos claves de la negociación para tomar una decisión rápida, dado que las oportunidades de venta son constantemente variables por la alta competitividad del sector de telecomunicaciones.

En este sentido, la autora tuvo la responsabilidad de plantear cambios en la Política de control de las plantillas que analizaban las ofertas para poder agilizar el proceso. En consecuencia, se logró

reducir la carga de trabajo de los subdirectores comerciales (de forma que las ofertas que llegaban a estos estaban concentradas sólo en los segmentos estratégicos de mercado de mayor facturación – grandes empresas y corporaciones). Los cambios planteados lograron que la carga de trabajo se trasladara a los jefes y gerentes, y al mismo tiempo, se respetaban los parámetros de control establecidos por finanzas y las áreas de producto en base a la información de la competencia, para asegurar un proceso de venta respetuoso de las normas del regulador.

La modificación de la política permitió que la carga de trabajo del buzón disminuyera, lo cual incentivó a que el jefe directo de la autora solicitara que recibiera capacitación sobre otros servicios de la empresa, a fin de que pudiera abarcar más ramas del negocio y con lo cual pudo apoyar en la evaluación de los mismos, reduciendo la carga de sus demás compañeros y mejorando los tiempos de atención del área.

1.2 Experiencia Profesional en América Móvil Perú

1.2.1 Descripción de la empresa

Comercialmente conocida como Claro Perú, es subsidiaria de América Móvil, S.A.B. de C.V. y opera en el país desde el 10 de agosto de 2005. Durante el tercer trimestre del 2010, la compañía realiza una fusión con la filial peruana de Teléfonos de México (Telmex). Claro absorbe a Telmex y sus productos, y los distribuye bajo su propia marca. Es una empresa de comunicación, información y entretenimiento, con amplio conocimiento del sector, una sólida estructura y vasta experiencia internacional que ha permitido que esté consolidada como una de las principales compañías de telecomunicaciones del país. Su principal compromiso es ofrecer una red de alta calidad y amplia cobertura en los 24 departamentos del Perú, para generar oportunidades de crecimiento a través del servicio de telecomunicaciones.

La sede principal de Claro está ubicada en el distrito de La Victoria, pero también cuenta con una sede en el distrito de San Luis, encargada principalmente de la administración de las contrataciones y la ejecución de la ampliación de Red para el segmento masivo y corporativo.

Su visión es ser la empresa líder en telecomunicaciones en el Perú. Mientras que su misión es proveer servicios de telecomunicaciones de la mejor calidad, con más cobertura y constante innovación para generar el mayor bienestar y desarrollo personal y profesional de sus trabajadores, y poder brindar bienestar y desarrollo a la comunidad; al mismo tiempo en que logran superar los objetivos financieros y de crecimiento de sus accionistas.

Los principios que se ponen en práctica y que rigen las decisiones de la empresa son los siguientes¹:

- **Sostenibles:** Actúan con ética, respetando a las personas y con conciencia ambiental.

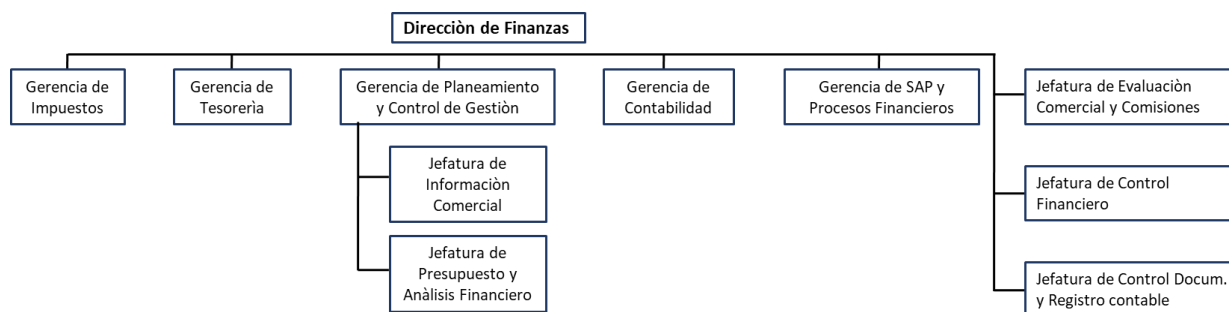
¹ Extraído de la página web oficial de Claro Perú.

- **Eficientes:** Creen que se puede hacer más con menos, demostrando calidad en el trabajo y cuidando los recursos de la empresa.
- **Cercanos:** Siempre tratan de escuchar y entender a las personas para brindarles mejores experiencias.
- **Confiables:** Cumplen sus compromisos proporcionando seguridad.
- **Innovadores:** Aceptan y promueven el cambio, buscando soluciones creativas que aporten.

1.2.2 Descripción general de la experiencia

La experiencia profesional de la autora en la empresa empezó en agosto del 2019 y continúa hasta la actualidad, periodo de tiempo en el que primero se desempeñó en el cargo de Analista de Evaluación Comercial como parte del área de Evaluación Comercial, perteneciente a la Gerencia de Planeamiento y Control de Gestión de la Dirección de Finanzas. Posteriormente, durante inicios del 2020, el área asumió una nueva función, añadiéndole ahora la responsabilidad del análisis y aprobación de Comisiones. Sin embargo, a partir de este año, la jefatura de Evaluación Comercial se independizó de la Gerencia de Planeamiento y control de Gestión, pasando a reportarle directamente a la Dirección de Finanzas, ahora como Jefatura de Evaluación Comercial y Comisiones.

Figura 1: Organigrama Año 2021 de la Dirección de Finanzas



Fuente: Organigrama interno de América Móvil Perú.

A lo largo de este periodo, la autora ha tenido la oportunidad de mejorar sus habilidades blandas y analíticas, dado que el área ha asumido el reto de controlar una de las variables clave para el crecimiento de la empresa, como lo es la compensación por las ventas o comisiones. Esta ampliación de responsabilidades ha constituido un desafío para la autora debido a que la compañía se sostiene de más de 10 canales de venta distintos, todos con sus propios esquemas comisionarios y con diversos indicadores de control. La autora ha tenido oportunidad de reunirse con frecuencia con el área comercial para tener claros los objetivos de venta y con el área operativa (encargada de realizar los pagos) para poder mejorar los procesos, controlar el gasto y obtener al mismo tiempo, indicadores que permitan que el análisis de la rentabilidad de los diversos productos de la empresa sean cercanos a lo real observado en el *Ebitda* de la compañía.

Durante su desempeño en el puesto, las principales funciones de la autora han sido:

- Realizar las evaluaciones de los lanzamientos o actualizaciones de los servicios fijos (alámbricos o inalámbricos) que correspondan a las direcciones comerciales (tanto del segmento masivo como corporativo).
- Identificar oportunidades de mejora en los procesos y proponer cambios que impulsen a mejorar los tiempos de atención del área para que se cumplan los objetivos de la dirección y satisfacer la demanda del cliente interno.
- Asimismo, es responsable de la evaluación de rentabilidad de todos los servicios *cloud* (actualmente, Claro cuenta con más de 100 planes distintos de esta plataforma, en *partnership* con diversos proveedores como Google o Microsoft).
- Analizar las nuevas propuestas o cambios propuestos a los esquemas comisionarios de la empresa.

1.2.3 Fundamentación y análisis de la contribución de la formación académica

Para la autora, haber llevado los cursos de Teoría y política Monetaria, Macroeconomía Internacional y Microeconomía le ha permitido identificar los principales factores externos e internos que han afectado a los consumidores y empresas durante la pandemia, esto ha sido clave para entender y ayudar a plantear alternativas junto al área Comercial y de Planeamiento que beneficien a los clientes y, al mismo tiempo, mantengan un buen margen para la empresa, aún durante la recesión de la economía durante el primer y segundo trimestre de 2020.

Del mismo modo, los cursos de Dirección de la Organización, Ética de Negocios y Pensamiento político y económico, permitieron a la autora tener un juicio crítico al evaluar las propuestas comerciales teniendo en cuenta no solo los beneficios de los socios comerciales (canales de venta), sino también los de la empresa, así como le han permitido desarrollar habilidades blandas para desenvolverse con criterio frente a una negociación.

1.2.4 Aportes y desarrollo de experiencias

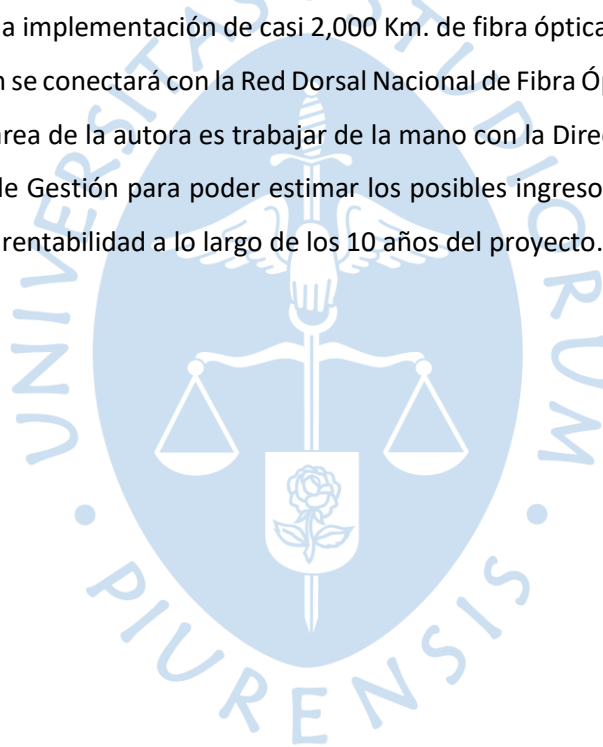
Durante su experiencia en el puesto, la autora ha logrado analizar cambios que permitan mejorar los resultados de la empresa. Por ejemplo, durante la pandemia, debido a las normas de inmovilización social, la empresa tuvo que implementar y fortalecer los canales de ventas virtuales (televentas, tienda virtual, distribuidores virtuales), los cuales anteriormente solo vendían un grupo reducido de servicios; por lo que se realizaron cambios en sus esquemas de pago, agregando otras ramas de productos y mejorando los controles, para asegurar que el incremento del gasto esté justificado por el incremento en los ingresos.

Adicionalmente, se ha encargado de analizar la rentabilidad general de la rama de servicios *Cloud*, para asegurar que las negociaciones sean controladas por Finanzas y que las ofertas no afecten negativamente a los resultados del segmento corporativo - sector de clientes al que este tipo de

servicios está principalmente dirigido: no solo incluye grandes y medianas empresas sino también a las micro y pequeñas empresas.

Por otro lado, la autora también estuvo a cargo del proyecto de mapear todos los esquemas comisionarios de la empresa, comparar el gasto teórico con el real y sobre ese resultado plantear alternativas de mejora, el cual se completó con éxito a finales del año 2020 y permitió tener un estimado del costo por alta de cada canal de venta, para determinar los más rentables y sobre esas conclusiones, implementar un plan de acción comercial.

Asimismo, la autora se encuentra participando en la evaluación de uno de los planes de ampliación de Red más grandes de la compañía: “Instalación de Banda Ancha para la Conectividad Integral y Desarrollo Social de la Región Lima”, el cual busca incrementar el acceso a los servicios de Telecomunicaciones en 291 localidades de 9 provincias de Lima con un financiamiento de US\$ 96 millones. Esto abarca una implementación de casi 2,000 Km. de fibra óptica para la Red de Transporte Regional, la cual también se conectará con la Red Dorsal Nacional de Fibra Óptica. Adicional al beneficio social del proyecto, la tarea de la autora es trabajar de la mano con la Dirección de Red y las áreas de Presupuesto y Control de Gestión para poder estimar los posibles ingresos de las zonas objetivo, de modo que se asegure la rentabilidad a lo largo de los 10 años del proyecto.



Capítulo 2 Análisis de la brecha de género en la inclusión financiera de las Mypes en Perú

Este capítulo se organiza en 7 secciones: La primera describe los antecedentes claves de los temas a tratar en esta investigación; la segunda, discute la importancia de la inclusión financiera y las evidencias del impacto de las políticas con enfoque de género. La tercera sección muestra la situación actual en la región y la cuarta, la situación de la inclusión financiera en el Perú. Posteriormente, en la quinta sección, se describe brevemente la situación de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en la región y la sexta sección se centra en el papel que cumplen las Mypes en el Perú. Finalmente, en la última sección se combinan ambos enfoques (inclusión financiera en las Mypes) para realizar un análisis descriptivo y econométrico de la data.

2.1 Antecedentes claves

En el 2015, todos los países miembros de las Naciones Unidas advirtieron la necesidad de establecer objetivos para alcanzar la paz universal en favor de las personas, el planeta y la prosperidad; este compromiso fue acordado en la llamada Agenda 2030, cuya principal meta es un mundo donde ya no existan pobres, hambre, discriminación ni violencia de ningún tipo, con acceso universal y equitativo a una educación, salud y protección social de calidad. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible determinados fueron los siguientes²:

1. Fin de la pobreza.
2. Hambre cero.
3. Salud y bienestar.
4. Educación de calidad.
5. Igualdad de género.
6. Agua limpia y saneamiento.
7. Energía asequible y no contaminante.
8. Trabajo decente y crecimiento económico.
9. Industria, Innovación e infraestructura.
10. Reducción de las desigualdades.
11. Ciudades y Comunidades Sostenibles.
12. Producción y consumo responsables.
13. Acción por el clima.
14. Vida Submarina.
15. Vida de Ecosistemas Terrestres.
16. Paz, justicia e Instituciones Sólidas.
17. Alianzas para lograr los objetivos.

² Extraído de la página web de la Organización de las Naciones Unidas [ONU] (2021).

Si bien los objetivos son de carácter multidimensional; dentro del desarrollo de esta investigación, nos centraremos en los números 5 y 8: “Igualdad de Género” y “Trabajo decente y crecimiento económico”. El primero impulsa a combatir la discriminación de género presente en todo nivel en la sociedad: aumentando la escolarización, erradicando el matrimonio infantil de niñas, aumentando la representación política y en posiciones de liderazgo, formulando leyes que protejan a las mujeres en situaciones de violencia de género, entre otros.

El segundo plantea diversas metas que impulsan el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, como poder alcanzar mayor productividad mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, entre otras cosas centrándose en los sectores con gran valor añadido y un uso intensivo de la mano de obra, así como apoyar las actividades productivas, la creatividad y la innovación, y fomentar el acceso a servicios financieros. Estas metas también contemplan fomentar la formalización y el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mediante el acceso a servicios financieros. Al mismo tiempo, este objetivo está vinculado a mejorar paulatinamente la producción y el consumo eficientes de los recursos mundiales; de tal forma que el crecimiento económico no implique la degradación del medio ambiente.

2.2 Importancia de la Inclusión Financiera y la Brecha de Género

Para poder empezar a analizar el tema propuesto, es necesario entender de qué trata la inclusión financiera y por qué se ha elegido centrar la investigación en su relación con la brecha de género.

2.2.1 Definición de Inclusión Financiera

De acuerdo con la definición del Banco Mundial, la inclusión financiera implica que tanto personas como empresas tengan acceso a productos financieros útiles y asequibles, que permitan satisfacer sus necesidades de forma responsable y sostenible. (Banco Mundial, 2018). Esto porque el acceso a servicios financieros (como cuentas de ahorro o cuentas corrientes) permite que puedan acceder a otro tipo de productos, como lo son los créditos y seguros, los cuales incrementan la posibilidad de impulsar inversiones (ya sea en actividades comerciales o educación) y gestionar riesgos; los cuales permiten mejorar la calidad de vida de la población.

Sin embargo, esta no es la única definición que podemos encontrar sobre este concepto. Atkinson y Messy (2013) mencionan que la Red internacional de Educación Financiera, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define a la inclusión financiera como el proceso de promover un acceso adecuado, asequible y oportuno a un amplio rango de productos y servicios financieros regulados y extender su uso a todos los segmentos de la sociedad a través de la implementación de enfoques a la medida e innovadores que incluyen la educación financiera para promover el bienestar financiero.

Fundamentalmente, con estas dos definiciones podemos resumir que las principales dimensiones de la inclusión financiera son el acceso, el uso, la calidad y el impacto sobre el bienestar.

Teniendo esto en cuenta, es lógico intuir que precisamente los más beneficiados de las políticas de inclusión financiera sean las poblaciones más vulnerables y con menos acceso (como los que se encuentran en situación de pobreza, las mujeres o poblaciones en zonas rurales).

2.2.2 Evidencias del impacto de la inclusión con enfoque de género

Con el último planteamiento, surge entonces la necesidad de entender cómo la aplicación de las políticas públicas puede afectar la brecha de género y por qué la necesidad de que estas tengan en cuenta un enfoque de género al plantearlas y aplicarlas. Para ello, se va a presentar evidencia de distintos países en vías de desarrollo donde la aplicación de políticas de inclusión financiera o estrategias de instituciones financieras tuvieron un efecto positivo en toda la población, pero sobre todo en las mujeres.

Suri y Jack (2016) realizaron un estudio en Kenia donde encontraron evidencia de que el acceso a servicios de dinero digital tuvo grandes beneficios especialmente para las mujeres porque permitió que los hogares donde las mujeres eran jefas de hogar incrementaran sus ahorros en más de un quinto y permitió también que más de 180 mil mujeres transformaran su modelo de trabajo de una actividad primaria (agricultura) a desarrollar actividades ligadas a los negocios o al sector de *retail* ayudando al mismo tiempo a reducir la pobreza extrema en estos hogares liderados por mujeres en un 22%.

Del mismo modo, Bruhn y Love (2009) investigaron los efectos de la apertura de Banco Azteca en México en el año 2002, este fue un caso particular puesto que el banco abrió sucursales en todas las tiendas de su empresa matriz (Grupo Elektra), de tal modo que su objetivo era captar a los quintiles de más bajos ingresos que en ese tiempo no tenían un alto porcentaje de participación en el sistema financiero, esto debido a que en su mayoría se dedicaban a trabajar en empresas informales y no contaban con la documentación necesaria que les pedían los bancos. Para ello, realizaron un análisis *diff in diff* de los cambios en las variables de resultado antes y después de la apertura del banco en los municipios con y sin tiendas del Grupo Elektra. Los resultados encontrados fueron los siguientes:

1. La apertura incrementó la proporción de los adultos en edad de trabajar que eran dueños de negocios informales en un 7.6%, sin embargo, no tuvo efecto en negocios formales.
2. Una mayor proporción de mujeres que trabajaban ganaba un salario. Esto puede explicarse por la expansión del mercado de trabajo que hizo que las mujeres migraran de la condición de amas de casa o trabajadoras familiares no remuneradas a ganar un salario.
3. Esta apertura incremento el ingreso en mujeres en un 9% y en 5% para los hombres.

Sobre la primera conclusión, la explicación del por qué esta apertura incrementó la proporción de dueños de negocios informales es debido a la estrategia que tenía el banco: su objetivo era atraer a las personas rechazadas por el resto del sistema financiero (que era más exigente en cuanto a documentación y requisitos para obtener un préstamo); sin embargo, el efecto total sobre el empleo fue de un incremento de 1.5% (informales y asalariados).

Duflo (2003) investiga el programa de pensiones al adulto mayor en Sudáfrica, que sufrió cambios con el tiempo pues al inicio era discriminatorio hacia la población africana. Cuando terminó el periodo del *apartheid*, el gobierno realizó cambios incrementando los beneficios recibidos por la población más discriminada. Gracias a esto, todas las mujeres mayores de 60 años y los hombres mayores de 65 tenían derecho a recibir el beneficio, y en un mismo hogar, más de una persona podía recibirlo. Para el año 1993, el 80% de las mujeres que clasificaban recibían la pensión, mientras que el porcentaje era de 77% para los hombres. Los niños se beneficiaban indirectamente de esta pensión puesto que poco más de una cuarta parte de los niños africanos menores de cinco años vivía sus abuelos y abuelas.

La conclusión final es que “las pensiones recibidas por las mujeres tuvieron un gran impacto en el estado antropométrico³ de las niñas, pero poco efecto en el de los niños. No se encuentra un efecto similar para las pensiones percibidas por hombres” (Duflo,2003). Con estos resultados, la autora sugiere que, probablemente la eficiencia del programa de pensiones pueda depender del género de la persona que recibe el beneficio. En el caso particular de Sudáfrica, este programa estaba naturalmente sesgado hacia las mujeres, puesto que recibían el beneficio antes y también porque tienden a vivir más que los hombres.

A nivel mundial, la evidencia muestra que una mayor proporción de la población que se encuentra en situación de pobreza extrema son mujeres, esto porque ellas enfrentan barreras no solo económicas (como lo es la falta de activos como propiedades o créditos) sino también sociales: Frisncho, V. y Vera-Cossiose D. (2020) indican en su investigación que las personas consideran mejor capacitadas a las mujeres para encargarse de las necesidades de la familia y por ello, se espera que renuncien a ingresos y a su desarrollo profesional para cuidar de los demás (p. 105). Debido a esto, son más susceptibles a entrar en situación de pobreza cuando pierden el ingreso que traen sus parejas o sus progenitores. Estas brechas entre hombres y mujeres en materia de ingresos, empleo, educación, etc. demuestran que, en la mayor parte de casos, las oportunidades o sectores más productivos están centrados en los hombres. Al mismo tiempo, es trascendental entender que el concepto de inclusión financiera es distinto en países desarrollados que en economías en desarrollo; ya que, en los primeros, el objetivo de las políticas se centra en un grupo minoritario, mientras que, en economías en vías de desarrollo, la brecha a cubrir es mucho más amplia.

³ El estudio antropométrico está compuesto por una serie de pruebas o datos del individuo que muestran aspectos y medidas de su estado corporal y de la composición de su organismo. Los elementos centrales a medir suelen ser el peso, la estatura, las circunferencias corporales, entre otros. En el caso específico de este estudio, la autora hace referencia al peso para la estatura y la estatura para la edad.

2.3 La brecha de género en la Inclusión Financiera en Latinoamérica

En América Latina, donde el crecimiento es altamente volátil (principalmente debido a la dependencia del precio internacional de las materias primas, la falta de industrialización para crear productos con valor agregado y la baja productividad), donde la inversión y el ahorro a nivel de hogares es bajo y la informalidad tiene los niveles más altos a nivel mundial, la inclusión financiera se ha convertido en una de las principales políticas impulsadas para asegurar la sostenibilidad de la economía.

Sin embargo, aún estamos bastante lejos de los países más desarrollados. Por ejemplo, en la tabla 1 se observa el porcentaje de la población mayor a 15 años que tiene una cuenta; podemos ver que la brecha que nos separa de los países de la OCDE es de 37 puntos en el caso de los hombres y de 42 puntos en el caso de las mujeres. Asimismo, cuando analizamos el porcentaje que tiene una tarjeta de crédito, la brecha es de 36 puntos en el caso de los hombres y de 39 puntos para las mujeres.

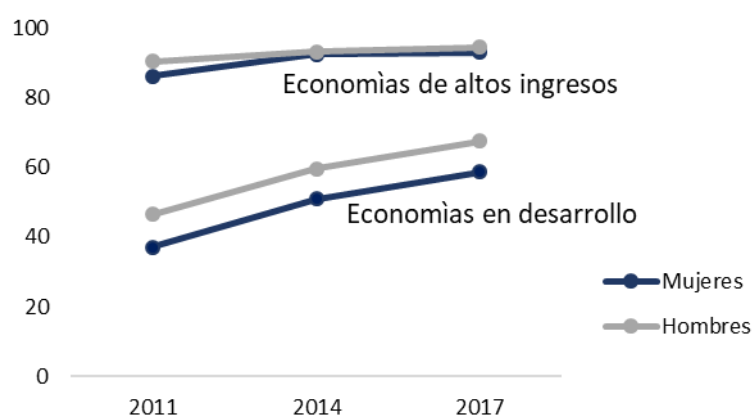
De la misma manera, si bien en todas las regiones podemos observar una brecha de género, se debe hacer la observación de que esta brecha es mayor en los países en vías de desarrollo. Observemos, por ejemplo, la brecha de los países miembros de la OCDE en la tenencia de una tarjeta de crédito: la brecha de género es de 3.9 puntos; mientras que en promedio en Latinoamérica es de 7 puntos (un poco menos del doble).

Tabla 1: Indicadores de Inclusión financiera (como porcentaje de la población mayor de 15 años)

Región	Tiene una cuenta		Tiene una tarjeta de crédito	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Miembros de la OCDE	95.3	94.1	58.8	54.9
Europa y Asia Central	83.7	79.4	37.8	31.5
Latinoamérica y el Caribe	58.6	52	22.4	15.4
Este de Asia y Norte de África	56.8	38	8.5	4.6
África Subsahariana	48.4	36.9	3.8	2.5

Fuente: *Global Findex*, Banco Mundial. 2017. Elaboración propia.

Los mismos resultados se observan si se compara todo el grupo de economías de altos ingresos contra las economías en desarrollo: en la figura 2 es notable la existencia de una brecha de género mucho más evidente y un acceso que tiende a poco más de la mitad de la población.

Figura 2: Adultos con una Cuenta (como porcentaje de la población mayor de 15 años)

Fuente: *Global Findex*, Banco Mundial, 2017. Elaboración propia.

Si seguimos analizando la región y comparándola con los países más desarrollados, como se puede observar en la tabla 2, en todos los casos los hombres ahorran más para la vejez. Esto es evidencia de la existente brecha salarial en todos los países y de la participación más activa de las mujeres dentro del mercado laboral informal, el cual imposibilita que reciban todos los beneficios de una pensión.

En todos los casos, hay una mayor proporción de personas que tomaron un préstamo o utilizaron una tarjeta de crédito de una institución financiera que de personas que ahorran en las mismas. Esto puede indicar que hay otros métodos de ahorro. Sumado a esto, en la misma fuente de datos se puede observar que ante una situación de emergencia los hombres son más optimistas que las mujeres indicando que sí es posible obtener los fondos necesarios para lidiar con la contingencia (el promedio de la región es de 50.1% de hombres que indican que sí es posible, comparado a un 32.8% de mujeres).

Tabla 2: Indicadores de ahorro o crédito (como porcentaje de la población mayor de 15 años)

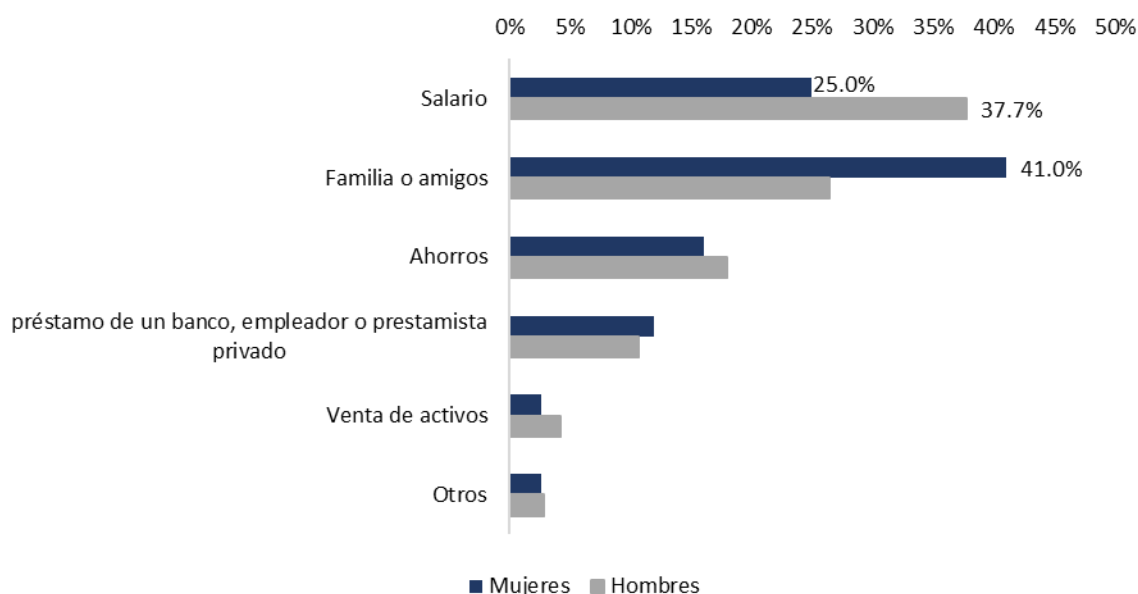
Región	Ahorra para la vejez		Tomó un préstamo en una inst. financiera o usó una tarjeta de crédito		Ahorra en una institución financiera	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Miembros de la OCDE	47.08	44.05	59.08	54.68	58.27	54.82
Europa y Asia Central	29.36	26.61	40.63	33.30	37.13	31.70
Latinoamérica y el Caribe	14.53	9.80	24.29	18.59	15.82	9.65

Fuente: *Global Findex*, Banco Mundial. 2017. Elaboración propia.

Siguiendo la misma línea de análisis, si analizamos a las personas que indican que sí pueden recaudar los fondos, hay diferencias notables entre hombres y mujeres, como se puede observar en la figura 3. Para empezar, la principal fuente de estos fondos de emergencia en el caso de los hombres

es su salario, representando un 37.7%; luego, reconocen que obtienen estos fondos de su familia o amigos (26.4%); en tercer lugar, utilizan sus ahorros (17.9%) y en cuarto lugar obtienen el capital de un préstamo (10.7%). La gran discrepancia con las mujeres está que, para estas últimas, la principal fuente de fondos ante una emergencia son su familia o amigos, representando un 41%, seguido de su salario (25%), sus ahorros (16%) y algún préstamo con un 12%. Esto implica y evidencia que las mujeres son más vulnerables debido a que su salario no les permite tener el capital disponible como para enfrentar una situación no anticipada, al contrario que los hombres.

Figura 3: Latinoamérica y el Caribe: Principal fuente de fondos de emergencia (como porcentaje de las personas mayores de 15 años capaces de recaudar fondos)



Fuente: *Global Findex*, Banco Mundial. 2017. Elaboración propia.

Esta dependencia las hace tener menos ventajas. Por ejemplo, tienen un menor acceso a medios de pago digitales. De acuerdo a la misma fuente de datos (*Global Findex*), en el 2017, solo el 10% de las mujeres utilizó un celular o el internet para acceder a una cuenta frente al 13.5% de los hombres. De la misma forma, en el mismo año también se puede observar esta brecha en la proporción que utilizó el internet para comprar algo online en el último año: 13% de los hombres comparado al 8.6% de mujeres.

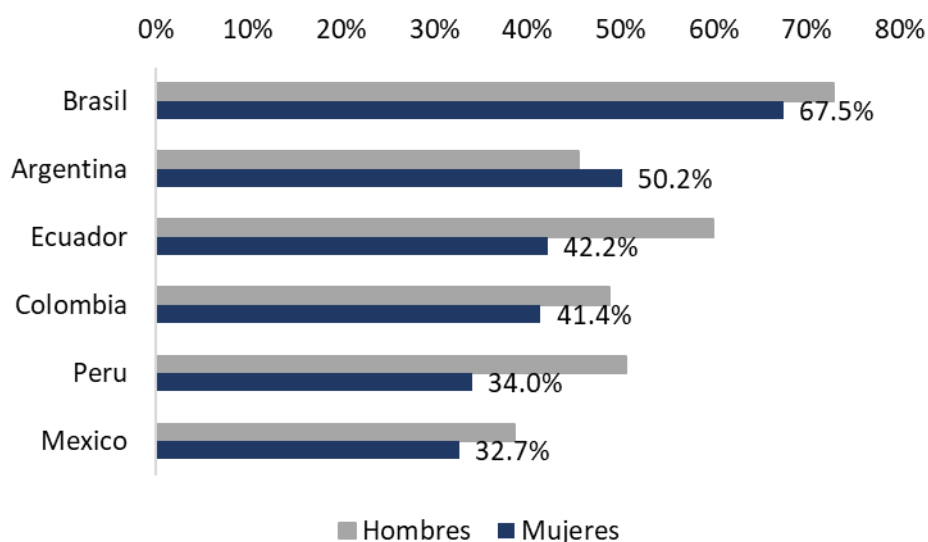
De hecho, en un estudio para el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), centrado en los retos para el trabajo de las mujeres, Gutiérrez, Martín y Ñopo (2020) señalan que:

Los indicadores del empleo femenino muestran mayor vulnerabilidad: mayor informalidad, mayor incidencia del trabajo a tiempo parcial, menores salarios, menor protección social y mayor volatilidad. Varios de estos factores, a su vez, están vinculados a la menor disponibilidad de tiempo de las mujeres por las cargas del trabajo de cuidado no remunerado.

Lo anterior demuestra que las mujeres están más expuestas al riesgo; por lo mismo, son las más afectadas ante un choque en la economía (como la pandemia del COVID-19) y su recuperación. Estiman que la brecha de género ha aumentado porque una mayor cantidad de mujeres está en imposibilidad de trabajar, pues los sectores que han suspendido sus actividades son los que concentran la PEA femenina (En la región, el 82% de mujeres laboran en los sectores de servicios, comercio y hoteles).

Si nos centramos en Sudamérica, podemos ver en la figura 4 que aún estamos por detrás del promedio de la región; incluso, en comparación con los países vecinos como Brasil o Colombia, el porcentaje de mujeres que tiene una cuenta sigue siendo mucho menor, la distancia con Brasil es de más de 33 puntos.

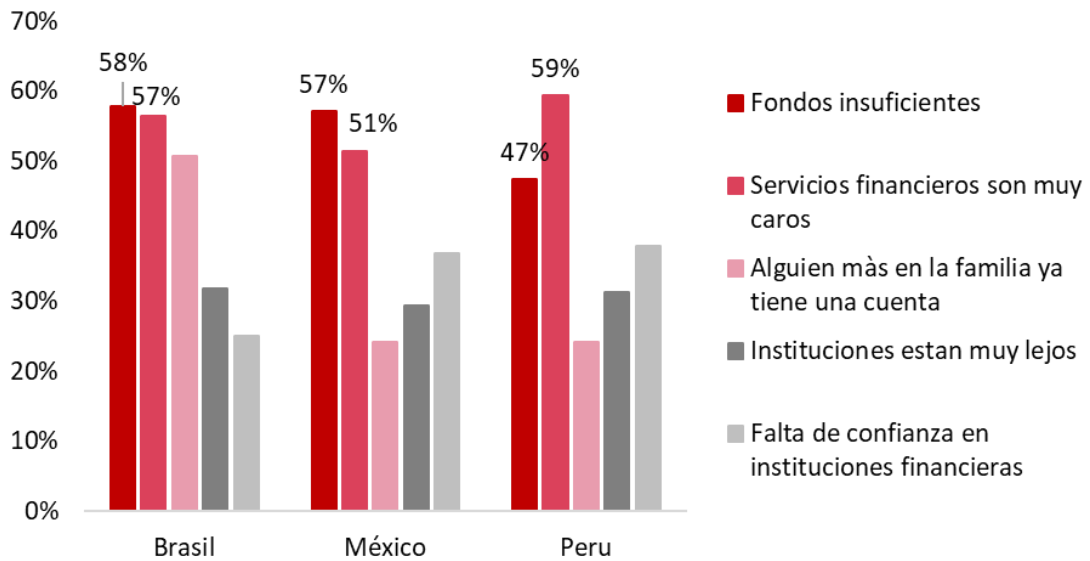
Figura 4: Porcentaje de la población con una cuenta en una institución financiera (como porcentaje de las personas mayores de 15 años)



Fuente: *Global Findex*, Banco Mundial. 2017. Elaboración propia.

Sumado a esto, al consultarle a la población que no tiene una cuenta la razón por la cual no la tiene, en otros países el principal motivo es que no tienen los fondos necesarios para hacerlo, mientras que en Perú casi 6 de cada 10 personas respondió que es porque estos son muy caros.

Figura 5: Motivo por el que no tiene una cuenta (como porcentaje de las personas mayores de 15 años que no tienen una cuenta en el sistema financiero)



Fuente: *Global Findex*, Banco Mundial. 2017. Elaboración propia.

2.4 La brecha de género en la Inclusión Financiera en el Perú

2.4.1 Sobre la Inclusión Financiera

De acuerdo con la definición de la Superintendencia de Banca Y Seguros (SBS) en el Perú, la Inclusión Financiera es el “acceso y uso de los servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población” (SBS, 2021). Estos servicios incluyen ahorros, créditos, pagos, seguros y pensiones.

Este punto se encuentra dentro de la agenda nacional hace casi una década; el primer gran paso se dio en el año 2014 cuando el Gobierno creó la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF), que se encargaría de la coordinación, concertación y participación de los sectores público y privado con el objetivo de implementar la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), aprobada con el DS N°191-2015-EF. Este decreto explica que el propósito de la estrategia es promover el uso y acceso responsable de servicios financieros confiables, eficientes, innovadores y adecuados a las necesidades de la población. Para ello, se estableció un plan bajo siete líneas de acción: pagos, ahorro, financiamiento, seguros, grupos vulnerables, educación financiera y protección al consumidor.

No obstante, en el año 2018, se aprobó el “Reglamento que regula las Políticas Nacionales”, el cual debe desarrollar la rectoría y concordancia de las políticas nacionales en todo el territorio; con este reglamento, se precisa la estructura que deben seguir las políticas nacionales en su diseño, articulándolas a las Políticas de Estado, la Política General de Gobierno y el Plan Estratégico de Desarrollo Nacional. De este modo, la CMIF propuso que la ENIF se convirtiera a una Política Nacional. Es así como se elaboró la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) en el 2019 con la visión de

“Mejorar el bienestar económico de la población a través de los beneficios que genera la inclusión financiera en un sistema financiero formal, considerando los enfoques interculturales, territorial y de género”. En ese sentido, se establecieron cinco objetivos:

1. Generar una mayor confianza de todos los segmentos de la población en el sistema financiero.
2. Contar con una oferta de servicios financieros suficiente y adecuada a las necesidades de la población.
3. Mitigar las fricciones en el funcionamiento del mercado.
4. Desarrollar infraestructura de telecomunicaciones y plataformas digitales para incrementar la cobertura y el uso de servicios financieros.
5. Fortalecer los mecanismos de articulación de esfuerzos institucionales.

En el 2013, el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), desarrolló una encuesta especializada para conocer los niveles de conocimientos, actitudes y comportamientos de 3 países de América del Sur (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) en relación con los temas financieros. Para esto, construyó tres índices: Economía del Hogar, Actitudes y Conductas y Conceptos y conocimientos. La explicación del contenido de cada índice a continuación:

1. Economía del Hogar: indaga la participación de los encuestados en las decisiones financieras de su hogar, si elabora un presupuesto, si este es general o detallado y si lo cumple.
2. Actitudes y conductas: se concentra en actos de los individuos que mejoran su condición financiera. Por ejemplo: si considera su capacidad de gasto al adquirir algo, si considera que el dinero debe gastarse, si prefiere ahorrar o gastar, etc.
3. Conceptos y conocimientos: Contiene información sobre ciertos elementos clave; por ejemplo: tasa de interés simple o compuesta, el valor del dinero en el tiempo, los intereses, la relación entre riesgo y rendimiento, etc.

Los resultados principales para Perú fueron los siguientes: respecto al primer índice, Perú obtuvo el peor resultado, pues solo un 48% de los hogares encuestados hace un presupuesto; de estos, el 82% confirma que es un plan muy general y menos del 30% sigue el plan. Al analizar los determinantes que pueden mejorar los resultados de este índice, encuentran que la capacidad de ahorrar a través de mecanismos formales, vivir en un entorno urbano y tener un ingreso regular son los principales.

Sobre el segundo índice, Perú tuvo un rendimiento por debajo del promedio en la mitad de los componentes. Las personas que logran ahorrar (sin tener en cuenta el medio por el cual lo hacen) tienen un mejor puntaje. Al examinar los posibles determinantes, llegan a la conclusión de que los que viven en zonas urbanas tienen una mayor aversión al riesgo y rechazan que el dinero esté para ser gastado; las mujeres tienen a considerar más su capacidad de pago antes de realizar una compra y

tienen más aversión al riesgo que los hombres. Poseer un empleo formal a tiempo completo se asocia a personas que tienen metas financieras a largo plazo. Por otra parte, aquellos que reciben transferencias del estado tienen mayor propensión a pensar que el dinero está para ser gastado y no para ahorrar.

Finalmente, respecto al último índice, se encontró que hay una relación positiva entre el grado de instrucción y el indicador, lo mismo para el nivel de ingreso. Perú tiene el mayor porcentaje de personas con puntajes bajo-medio (33%) respecto al promedio de los cuatro países (27%) y los peores resultados en cinco de los ocho componentes.

En el 2019, la SBS volvió a aplicar esta encuesta y se observaron ciertas mejoras respecto al 2013: Si bien ha aumentado la cantidad de personas que conoce las cuentas de ahorro, cuentas corrientes y las cuentas de depósito a plazo fijo; solo aumentó significativamente el porcentaje de personas que tiene una cuenta de ahorro (de 18% a 33% en el 2019). Por el lado de los productos de crédito solo la tenencia de la tarjeta de crédito aumentó en 3 pp.; sin embargo, el conocimiento de estos es menor que los productos de ahorro. Aun menor que los productos de crédito es el conocimiento de los seguros (salvo el SOAT y los seguros de vida). Por el lado del comportamiento, la encuesta evidencia que, en el 2019, un 64% de adultos compararon antes de elegir un producto financiero (en el 2013, era solo el 47%).

Asimismo, aunque un 23% de los adultos realizaron compras en comercios usando su tarjeta de débito, el efectivo continúa siendo la forma de pago preferida por los peruanos (45% lo prefiere a las tarjetas de débito). Respecto a los medios digitales, un 21% pagó servicios mediante un celular inteligente o una computadora. Sin embargo, el canal menos utilizado para realizar compras fue a través del internet, lo cual puede explicarse en la poca seguridad que tienen las personas al realizar estas operaciones y al incremento de los casos de ciberdelincuencia.

Con los datos de la encuesta, la SBS elaboró un indicador de inclusión financiera (como la suma de los puntajes obtenidos por 7 preguntas de referencia), donde se consideró que una persona cuenta con un nivel de inclusión financiera alto si obtiene un puntaje mayor o igual a 5. Los resultados a nivel nacional indicaron que, aunque hubo una mejora de 9 puntos porcentuales desde el 2013, solo el 20% de los adultos alcanzaron un puntaje alto.

Respecto al indicador de conocimiento financiero, se ha mejorado 8 puntos porcentuales respecto al 2013, alcanzando un porcentaje de 37% de adultos con conocimiento financiero adecuado, aunque esta mejora solo se vio en el área urbana. Asimismo, la mejora para las mujeres fue de 10 pp.

Las principales conclusiones de este estudio se resumen en los puntos a continuación: sólo 2 de cada 10 personas tuvieron una inclusión financiera adecuada; sobre el índice de bienestar, solo 14% de los adultos presentaban un nivel de bienestar financiero alto, pero se observan brechas de género (17% en hombres y 11% el resultado para las mujeres) y en otros grupos poblacionales: 15% de los

adultos tuvieron un bienestar alto en el ámbito urbano, pero solo el 9% en el ámbito rural. Por el lado del comportamiento financiero, 4 de cada 10 personas tienen comportamientos adecuados y un poco menos del 50% tiene actitudes favorables para tomar decisiones financieras adecuadas.

2.4.2 Sobre la brecha de género en la Inclusión Financiera en Perú

Con la información obtenida gracias a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras, la SBS publicó un informe en marzo del 2021 donde incluyen los siguientes resultados sobre la brecha de género en la inclusión financiera:

1. Con respecto al nivel de conocimiento sobre las cuentas de ahorro, las mujeres tuvieron el mismo nivel; pero en cuanto a tenencia de cuentas, en el caso de los hombres, un 38% tenía una cuenta mientras que, en el caso de las mujeres, el porcentaje solo alcanzaba el 28%.
2. En el indicador de inclusión financiera que la SBS elaboró, los resultados indicaron que la brecha de género se ha incrementado entre 2013 y 2019 pasando de 7,1 a 8,9 puntos a favor de los hombres. Al analizar las preguntas que más diferencias tuvieron, encontraron que se evidencia una brecha en la tenencia de productos de pago, productos de ahorro, inversión o retiro.
3. Por el lado del ahorro, el porcentaje de mujeres que ahorró ha disminuido respecto al 2013 (50% en el 2013 y 41% en el 2019). Sin embargo, lo que presentó un aumento fue la cantidad de mujeres que ahorra en su casa (de 50% a 68% en el mismo lapso), así como el ahorro informal en este grupo, alcanzando un 24%.
4. En términos relativos, la población masculina contó con un mayor porcentaje de individuos con un puntaje de inclusión financiera alto del total de su categoría; si se compara con el género femenino. Si se comparan los resultados entre ambos años, la población masculina presentó un incremento relevante en comparación del género femenino, generando que se incremente la brecha de género.
5. Existen brechas importantes en el manejo adecuado de conocimientos financieros. En el 2019, un 41% de hombres tenía conocimientos adecuados comparado a un 33% de mujeres. Si bien, de manera agregada, este porcentaje mejoró respecto al 2013, pasando de 29% a 37%, es preocupante que el avance no sea uniforme en todos los grupos.
6. Con respecto al comportamiento financiero, el porcentaje de población adulta con comportamiento adecuado pasó de 36% a 44% entre los años 2013 y 2019. No obstante, las mejoras en este indicador no estuvieron presentes en los grupos con menores ingresos y menor nivel educativo, los cuales se ubicaron 15 y 18 puntos porcentuales por debajo del promedio nacional, respectivamente. Cabe señalar que las mujeres presentaron resultados menores en comparación a los hombres tanto en los conocimientos (33% frente a 41% en el 2019) como comportamientos financieros (42% frente a 47% en el 2019).

2.5 Situación de las Mypes en América Latina

Muchos autores e instituciones a nivel mundial resaltan la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) para América Latina y el Caribe. De hecho, se sabe que estas constituyen cerca del 99% de las empresas, dan trabajo a más de la mitad de la población económicamente activa y contribuyen al 25% del Producto Bruto Interno en esta región (CEPAL, 2019).

Dini y Stumpo (2019) hacen énfasis en que, en todos los sectores de actividad económica, las mypes superan una participación de 90% del total de empresas: por ejemplo, en el comercio, “hoteles y suministros” y en el sector de “otras actividades comunitarias sociales y personales” tienen una participación del 99%. En el mismo estudio, se puede observar que la mayor cantidad de mypes se concentran en los sectores de comercio al por mayor y menor y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler.

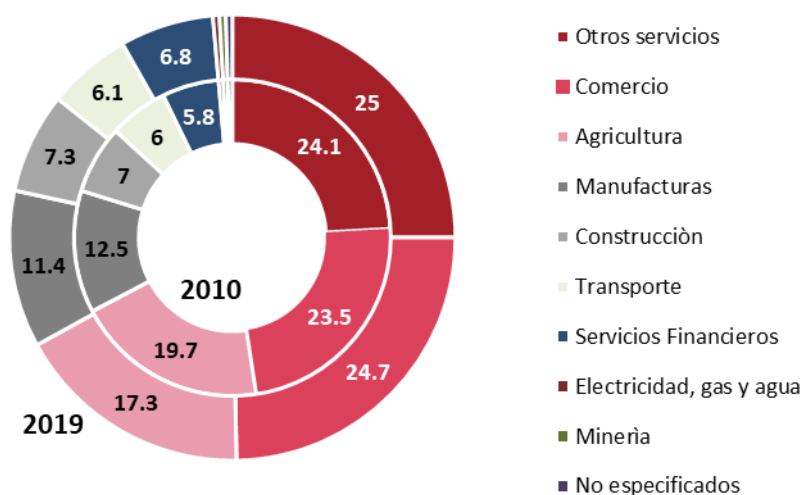
Tabla 3: América Latina: cantidad de empresas según tamaño y sector de actividad, 2016
(En porcentajes)

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2	4	5	4	3
Explotación de minas y canteras	0	0	1	1	0
Industria manufacturera	9	14	19	22	10
Suministro de electricidad, gas y agua	0	0	1	2	0
Construcción	3	7	9	7	3
Comercio al por mayor y menor	42	31	23	21	41
Hoteles y restaurantes	8	8	4	2	8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	7	8	8	5
Intermediación financiera	1	2	3	6	1
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	12	13	13	12	12
Enseñanza	2	4	6	6	2
Servicios sociales y de salud	4	4	4	4	4
Otra actividades comunitarias, sociales y personales	11	4	4	4	10
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Mipymes en Latinoamérica, un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. M. Dini y G. Stumpo. CEPAL. (2019).

En Latinoamérica, como se puede observar en la figura 6, los sectores comercio y servicios concentran a casi el 50% de la PEA. No obstante, cabe señalar que, de acuerdo a la clasificación hecha por la CEPAL, estos son considerados sectores de baja productividad, junto a la agricultura⁴.

Figura 6: América Latina: Población ocupada por sector de actividad económica (% de la PEA)



Fuente: CEPAL. Banco de Datos de Encuestas de Hogares.

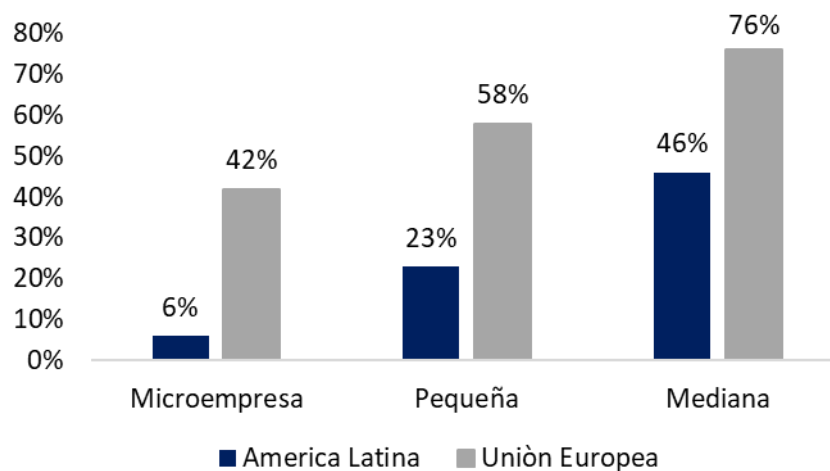
Es debido al último punto mencionado que, si bien contribuyen al desarrollo de los países de la región, son extremadamente vulnerables a los choques de la economía por una combinación de factores: falta de acceso a financiamiento formal, pocas o nulas oportunidades para optimizar procesos, utilización de métodos de producción obsoletos, alta presencia en el mercado laboral informal, falta de servicios financieros adecuados, entre otros.

Coexisten dos realidades muy distintas en el mercado laboral de los países latinoamericanos: una pequeña cantidad de empresas que generan una alta productividad y un gran grupo de micro y pequeñas empresas que, en su mayoría, se encuentran en la informalidad. En consecuencia, el peso del empleo en sectores de alta productividad es escaso en comparación al empleo en sectores de baja productividad (con todo lo que esto implica: bajo o nulo acceso a servicios de protección social, seguros de salud, menores salarios, contratos informales, etc.). A pesar de los continuos esfuerzos de los países y de la creación de regímenes especiales para las empresas de menor tamaño, estas limitaciones se siguen presentando.

⁴ De acuerdo a la fuente de datos de CEPAL, determinaron los sectores de actividad económica de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), Rev.2 y estos sectores se agruparon considerando su productividad laboral promedio (en dólares PPA de 2005) en los siguientes niveles: sector de baja productividad: agricultura, comercio y servicios, sector de productividad media: construcción, manufactura y transporte, y sector de alta productividad: actividad financiera, electricidad y minería.

De hecho, si comparamos el porcentaje de emprendedores en Latinoamérica con otras regiones, nos damos cuenta que es mucho mayor⁵; sin embargo, el ciclo de vida de estas empresas es menor al de las mypes y pymes de otras regiones (como dato: solo el 45% de las mipymes latinoamericanas sobreviven más de dos años, a comparación del 80% de las europeas⁶). Esto se encuentra estrechamente relacionado con la baja productividad laboral de las mypes de América Latina y el Caribe que tienen una brecha 7 veces más grande que en países industrializados, como los de la Unión Europea.

Figura 7: Productividad laboral relativa por tamaño de empresa (en comparación a las empresas grandes de la misma región)



Fuente: Mipymes y el COVID-19. (<https://www.cepal.org/es/euromipyme/mipymes-covid-19>)

Según el mismo estudio de Dini y Stumpo (2019), en América Latina las mypes aportan al empleo formal en un 47% del total y representan un 98% del total de empresas del mercado; sin embargo, solo aportan un 12% de la producción. Mientras que, en los países de la Unión Europea, las mypes concentran a 51.1% del empleo (con el mismo porcentaje del total de empresas que Latinoamérica), pero la diferencia está en que las mypes europeas aportan en un 37.6% en la producción: tres veces más que las mypes latinoamericanas.

Esto se explica porque la mayor parte de las mypes europeas pertenecen a redes articuladas y son parte de la cadena de proveedores de grandes empresas (nacionales y extranjeras). Al mismo tiempo, producen bienes o brindan servicios especializados que no compiten con productos de

⁵ El “*Global Entrepreneurship Monitor*” contiene data a nivel de países y regiones donde se puede observar el ranking con todos los países participantes. Específicamente, si se observa el indicador de *Total early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA); es decir, la proporción de la población en edad de trabajar que participa activamente en la creación o gestión de una nueva empresa. En su mayoría, los países en desarrollo (en especial, América Latina) se encuentran en los primeros puestos o tienen las tasas más elevadas.

⁶ ‘Las MIPYMES generan el 28% del PBI en Latinoamérica, pero carecen aún del impulso necesario’, Confederación Española de Organizaciones Empresariales. Disponible en <https://www.ceoe.es/es/ceoe-news/internacional/las-mipymes-generan-el-28-del-pib-en-latinoamerica-pero-carecen-aun-del>

fabricación masiva; lo contrario sucede en América Latina: una gran cantidad de mypes compiten directamente con grandes empresas con un gran poder de mercado y capacidad de reducir costos para dejarlos fuera del mercado.

Adicionalmente, en América Latina, el perfil del emprendedor está fuertemente sesgado hacia los trabajadores por cuenta propia y al emprendimiento por necesidad (en este grupo se incluyen aquellos que, por ejemplo, perdieron su trabajo o no pudieron conseguir uno y decidieron emprender como alternativa de sustento). Una característica a tener en cuenta de este tipo de emprendedor es que, en el primer caso, solo el 13% tiene educación terciaria o superior, en el caso de los microempresarios, el porcentaje se eleva a 30% y en el caso de los dueños de pequeñas empresas, el 55%. Por otro lado, las actividades que realizan las Mypes en Europa exigen una mano de obra más preparada y especializada. Por consiguiente, los salarios promedio de las microempresas en Latinoamérica son aproximadamente el 25% de los salarios promedio de las grandes empresas, mientras que en la Unión Europea llegan al 40% de estos. Lo mismo sucede con el salario de las pequeñas empresas: 45% para América Latina y 66% para Europa, como se puede observar en el cuadro:

Tabla 4: América Latina y Unión Europea (8 países): Salarios Promedio de las Mipymes como proporción de los Salarios Promedio de las Grandes Empresas

País	Microempresa	Pequeña	Mediana	Mipymes
Argentina	28.5	49.9	63.6	48.2
Brasil	24.5	46.1	68.9	42.2
Chile	18.5	37.8	53.7	37.6
Ecuador	38.2	53.4	69	57.9
México	12.8	39.1	66.7	35
España	38.8	63.6	78.6	61.4
Francia	55.8	71.6	79.1	67.7
Italia	25.1	62.1	84.3	50.9

Fuente: M. Dini y G. Stumpo. CEPAL. (2019).

La combinación de todos estos factores hace que en el mercado de trabajo latinoamericano se concentre una gran cantidad de empresas pequeñas poco productivas y con baja o nula participación en las exportaciones; con una proyección de vida corta y malas condiciones para sus trabajadores, dado que la gran mayoría no está incentivada a crecer sino a proporcionar ingresos para el propietario y su familia, en lugar de generar puestos de trabajo.

2.6 El papel de las Mypes en Perú

De acuerdo con el texto único ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (2013), aprobado por el Decreto Supremo N° 013-2013, la micro y pequeña empresa (MYPE) es

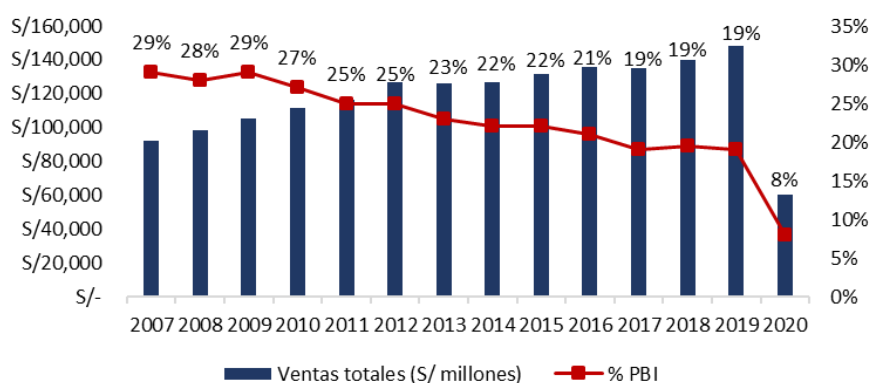
La unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Bajo esta ley, las MYPE deben calificarse en función de sus niveles de ventas anuales:

- i) Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- ii) Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Según el informe anual de evaluación a las micro y pequeñas empresas de ComexPerú⁷, las MYPE registraron ventas anuales equivalentes al 8% el PBI en el 2020. Previo a la pandemia del COVID-19, la participación de este segmento en el PBI fluctuaba alrededor del 19% y 29%, como se puede observar en el gráfico.

Figura 8: Venta de las Mypes en el Perú (S/ millones)



Fuente: Panorama de las micro y pequeñas empresas en el Perú en 2020. ComexPerú, 2021.

Las Mypes representan al 99% del total de empresas formales peruanas y emplean a casi el 60% de toda la PEA⁸. De acuerdo con el Ministerio de la Producción (PRODUCE), desde el 2015 la cantidad de empresas formales en el sector ha aumentado a un porcentaje promedio anual de 8,4%. No obstante, la informalidad sigue siendo alta, pues casi un 40% no se encuentran registradas en la SUNAT. Por consiguiente, solo el 5.5% de las Mipyme (micro, pequeña y mediana empresa) acceden al sistema financiero formal; de estos, las pequeñas y microempresas representan el 49,4% y 41,5% respectivamente.

⁷ ComexPerú es un gremio empresarial que agrupa a las principales empresas exportadoras, importadoras y proveedoras de servicios de diversos sectores económicos como agroexportación, minería, energía, manufactura, *retail*, digital, logística, turismo, infraestructura, salud, entre otras.

⁸ De acuerdo a la estadística de PEA Ocupada según Tamaño Empresarial del Ministerio de Producción (PRODUCE), el porcentaje de trabajadores en Mypes era mayor al 60% en el periodo 2007-2010. A partir del 2011, el porcentaje se redujo ligeramente a 58% en promedio.

Tabla 5: Empresas formales, según estrato empresarial, 2020

Estrato empresarial	Nº de empresas	%
Microempresa	1,703,745	95.2
Pequeña Empresa	73,623	4.1
Total de Mypes	1,777,368	99.4
Mediana empresa	2,749	0.2
Gran Empresa	8,783	0.5
Total de empresas	1,788,900	100.0

Fuente: PRODUCE –Oficina de Estudios Económicos. 2020.

De acuerdo al INEI (2021), durante el primer trimestre del 2021, el 34,9% de los ocupados se encuentra laborando en actividades de servicios, el 28,1% en la Agricultura, 19,8% en Comercio, 8,5% en Manufactura, 7,1% en Construcción, 1,1% en Minería y el 0,6% en Pesca. Si hablamos solo de empleo formal, un 58,0% trabaja en el sector de Servicios, un 18,1% en Comercio, 13% en Manufactura, 6.7% en Agricultura, Pesca y Minería y 4.2% en Construcción. Como se puede ver en el cuadro, las Mypes representan más del 97% de las empresas en todos los sectores económicos.

Tabla 6: Empresas formales según sector económico y tamaño empresarial, 2019

Sector Económico	Microempresa	Pequeña	Mypes	Mediana	Grande	Total
Comercio (%)	96.5	3.1	99.6	0.1	0.3	100
Servicios (%)	96.4	3.2	99.6	0.1	0.3	100
Manufactura (%)	94.8	4.3	99.1	0.2	0.7	100
Construcción (%)	91	8	99	0.3	0.7	100
Agropecuario (%)	91.6	6.8	98.4	0.3	1.3	100
Minería (%)	89.9	7.3	97.2	0.4	2.4	100
Pesca (%)	80.9	16.2	97.1	0.5	2.4	100

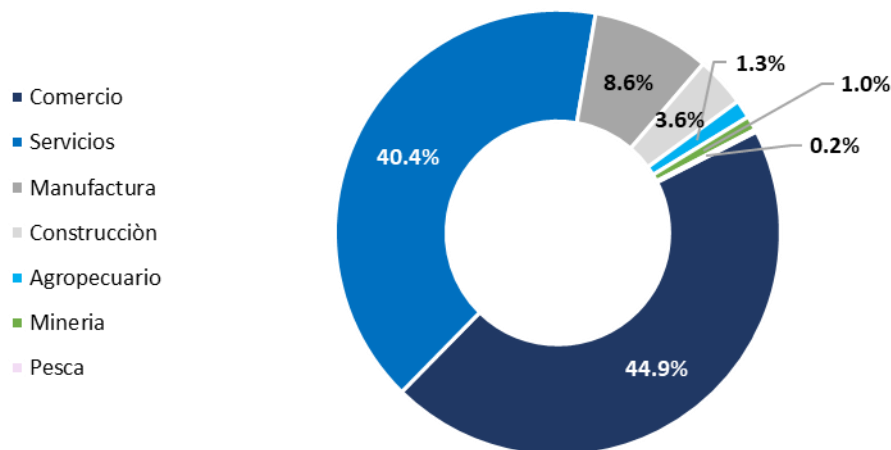
Fuente: PRODUCE. Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos, 2021.

Justamente en los sectores donde se concentra casi el 50% de la PEA es donde más cantidad de Mypes hay: comercio y servicios; tal como el indica el informe de ComexPerù “más del 50% de las formales e informales se dedicaron a actividades relacionadas con el sector servicios; un 35%, al comercio; y un 13%, a la producción”. Si analizamos solo las Mypes formales, este número se eleva al 85% de todas las empresas, como se puede observar en la figura 9.

Según el Anuario Estadístico de Produce (2021), “el nivel de productividad del sector servicios es bajo, pese a ser el que más empleo ha generado el año 2020 con 5,145,392 puestos de trabajo (34,5% del total de puestos de trabajo en 2020).” A fin de poder hacer una comparación entre este y otros sectores utilizan el cociente del PBI y la PEA ocupada para obtener un indicador de productividad laboral expresado en soles por persona; es así que comparan la productividad laboral del sector

servicios, que asciende a S/ 49,094 por trabajador con la productividad del sector minero (S/ 414,434 por trabajador), donde se hace evidente que en el último sector es 8 veces más grande.

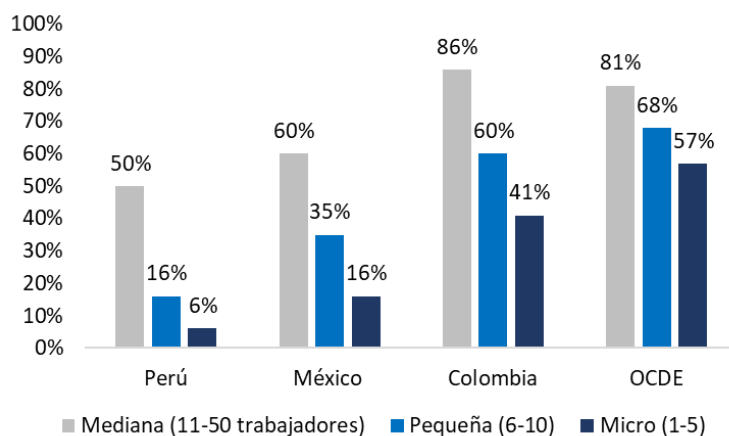
Figura 9: Perú: Mypes formales según sector económico, 2020



Fuente: Anuario Estadístico Industrial, Mipyme y Comercio Interno. PRODUCE, 2021.

La prevalencia de las mypes en estos sectores se debe, sobre todo, a las pocas barreras de entrada a diferencia de otros sectores como manufactura, construcción o minería, donde el nivel de especialización de la producción, la tecnología e inversión necesarias para iniciar el negocio complica la inserción. Sumado a esto, el aporte en el PBI nacional de los sectores comercio y servicios son los más relevantes (un promedio de 61% en los últimos 3 años). Aun así, en el Perú, se presenta el mismo problema que en la Región: las microempresas tienen niveles de productividad 9 veces menor a la productividad de las microempresas de los países de la OCDE (como porcentaje de la productividad de las empresas grandes); como se puede observar en la figura 10, para las empresas pequeñas en Perú, la brecha es 4 veces más grande que la brecha del mismo tipo de empresas en la OCDE.

Figura 10: Productividad de empresas según tamaño



Fuente: Políticas de protección social y laboral en el Perú. H. Ñopo, GRADE, 2021.

Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario conocer cuál es el perfil del empresario Mype; en ese sentido, ComexPerú (2020) señala que el 51% son mujeres con una edad entre 43 y 44 años, donde casi la mitad son jefes de hogar y solo un 39% cuenta con un producto financiero formal; mientras que el ahorro informal representa un 28%. Asimismo, se encuentra que el motivo principal por el que crearon su Mype, es la necesidad económica (52%), seguido por el deseo de mejorar los ingresos (22.3%), o el querer ser independiente (16.1%). Esto es consistente con que el 49% sean jefes de hogar, pues significa que el ingreso de sus negocios representa una proporción importante del ingreso total del hogar.

Por consecuente, en la siguiente sección se ahondará en las características encontradas de los dueños de micro y pequeñas empresas en la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) correspondiente al periodo de 2019 y la inclusión financiera de los mismos.

2.7 Situación actual de la brecha de género y la inclusión financiera en las Mypes

Todo el análisis se realiza sobre la submuestra que corresponde solo a los dueños de una micro y pequeña empresa (Mype). La definición de Mype que se ha tomado en cuenta es la de la clasificación de tamaño de empresa por número de empleados; de este modo, las microempresas tienen entre 1 y 10 trabajadores y las pequeñas empresas de 11 a 100 trabajadores. Dentro de la categoría de microempresas, se consideran las microempresas unipersonales o trabajadores independientes. Luego, las microempresas familiares: las microempresas o trabajadores independientes que laboran con sus familiares, a quienes no remuneran monetariamente. Por último, las microempresas con asalariados, se diferencian de las microempresas familiares porque entablan relaciones laborales con sus trabajadores sujetas a la legislación laboral y de seguridad social.

2.7.1 Estadística descriptiva de la base de datos de ENAH

La definición de “bancarización” que se utilizará a partir de ahora en esta y en las siguientes secciones se basa en la creación de una variable dicotómica. Con la información del módulo de empleo de la ENAH, se ha creado una variable que considera a una persona como “bancarizada” o “incluida en el Sistema Financiero” que toma valor “1” si tiene alguno de estos productos: cuenta de ahorro, cuenta de ahorro a plazo fijo, cuenta corriente, tarjeta de crédito o tarjeta de débito y “0” si no tiene ninguno.

Una vez establecidos estos parámetros, en la tabla 7 se ha encontrado que, del total de microempresas, el 71% no está incluido en el sistema financiero. De los que sí están incluidos, solo el 47% corresponde a mujeres, como se puede observar en el cuadro.

Si bien, el número total de los dueños de Mypes hombres es superior al de mujeres; proporcionalmente, la cantidad de personas que se encuentra bancarizada es mayor en el grupo de las mujeres que en el grupo de los hombres (32% en comparación al 27% del grupo de dueños de Mypes hombres).

Tabla 7: Inclusión Financiera en los dueños de Mypes según el género, 2019

	Hombres	Mujeres	Total
No Incluido	2,892,893	2,057,991	4,950,884
Incluido	1,086,225	976,876	2,063,101
Total	3,979,118	3,034,867	7,013,985

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

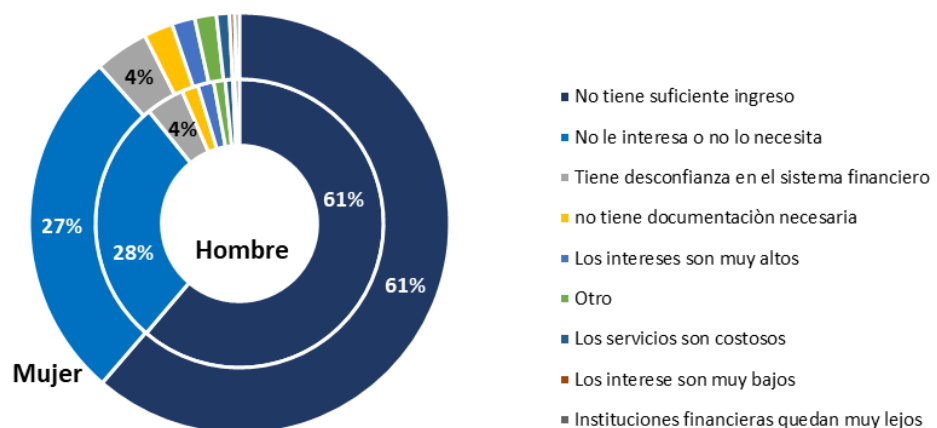
Dentro del módulo de empleo, existen preguntas relacionadas a la tenencia de determinados servicios o productos financieros formales (por ejemplo: cuentas de ahorro, tarjetas de crédito o débito, etc.). Si analizamos la tenencia de estos productos por género, en todos los casos, resulta evidente la brecha entre hombres y mujeres, esto puede observarse en la tabla 8.

Tabla 8: Tenencia por producto y género en los dueños de Mypes

Producto	Hombre	Mujer
Cuenta de ahorro	52.8%	47.2%
Cuenta de ahorro a Plazo Fijo	52.3%	47.7%
Cuenta Corriente	62.0%	38.0%
Tarjeta de crédito	55.6%	44.4%
Tarjeta de débito	52.0%	48.0%

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración Propia.

De igual modo, al preguntarles por el principal motivo por el que no tienen una cuenta o servicio en una institución financiera, para hombres y mujeres, la razón predominante es que no tienen suficientes ingresos (61%), seguida de que no les interesa o no lo necesitan (28% y 27%, respectivamente) y por último que no confía en el sistema financiero (4%). Estas razones representan el 93% de las respuestas, como se puede observar en la figura 11.

Figura 11: Principal Motivo por el que no tiene una Cuenta o Tarjeta en una institución financiera

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

Teniendo lo anterior en cuenta, se considera relevante analizar las diferencias entre las Mypes formales e informales. Para esto, se utiliza la variable “ocupinf”, que describe la situación de informalidad del individuo, clasificando el empleo en formal e informal. Así, en la tabla 9 se obtiene que el 85.7% de mypes son informales. De estos, el porcentaje de informalidad de las mujeres dueñas de Mypes es ligeramente mayor (86.1%).

Tabla 9: Situación de informalidad de los dueños de Mypes según el género

	Informal	Formal
Hombre	85.4%	14.6%
Mujer	86.1%	13.9%
Total	85.7%	14.3%

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

Al realizar el mismo análisis con la variable de bancarización elaborada, se encuentra que solo el 24% de las mypes informales están incluidas en el sistema financiero. Por otro lado, para las mypes formales, este porcentaje alcanza el 62%. Si comparamos la cantidad de mypes informales que no están incluidas en el sistema financiero con la cantidad de mypes formales en la misma situación, el número es 12 veces mayor.

Sin embargo, como se puede observar en la tabla 10, el porcentaje de mujeres emprendedoras mypes formales que están incluidas en el sistema financiero es menor que el de los hombres (57% vs 66%). Lo cual no sucede en el mercado informal: ahí son más las mujeres incluidas financieramente que los hombres (tanto en número como en porcentaje). Del 1,439,221 de mypes informales que están incluidas en el sistema financiero, 735,411 pertenecen a una dueña mujer, en comparación a las 703,810 mypes cuyo dueño es un hombre.

Tabla 10: Inclusión financiera en los dueños de Mypes de acuerdo a la situación de informalidad

	Formal		Informal	
	Dueño Hombre	Dueña Mujer	Dueño Hombre	Dueña Mujer
No incluido	34.10%	42.75%	79.29%	71.86%
Incluido	65.90%	57.25%	20.71%	28.14%

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

Contrario a lo que se esperaba, en la tabla 11 se puede ver que, en el mercado formal, la tenencia de todos los productos sea menor para las mujeres que en el mercado informal, donde la brecha es menor entre hombres y mujeres. Lo anterior podría estar relacionado a que, al cuestionarles el motivo principal del porqué no tenían ningún servicio o producto del Sistema Financiero, la proporción de emprendedoras que responden que tienen desconfianza en el sistema financiero es el doble entre las que se encuentran en situación de formalidad que entre las que son informales.

Tabla 11: Tenencia por producto según condición de informalidad y género

	Formal		Informal	
	Dueño Hombre	Dueña Mujer	Dueño Hombre	Dueña Mujer
Cuenta de ahorro	62.23%	37.77%	48.69%	51.31%
Cuenta de ahorro a Plazo Fijo	57.96%	42.04%	47.85%	52.15%
Cuenta Corriente	68.89%	31.11%	54.99%	45.01%
Tarjeta de crédito	58.09%	41.91%	52.45%	47.55%
Tarjeta de débito	62.48%	37.52%	46.99%	53.01%

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

No se puede negar que los resultados del análisis descriptivo muestran indicios de una brecha de género en el acceso al sistema financiero y sus productos, por lo que se procederá a realizar un análisis más detallado para determinar si es que la variable de inclusión financiera puede relacionarse con otras características demográficas de las personas y, además, la condición de ser mujer.

2.7.2 Metodología

Nuestra variable dependiente vendría a ser aquella descrita en el capítulo anterior que indica si un individuo está incluido en el sistema financiero. Teniendo esto en cuenta, se deberá realizar una regresión multivariada. Para ello, utilizaremos un modelo Probit, dado que la variable dependiente es dicotómica. En un modelo de esta naturaleza, los coeficientes que obtenemos de la regresión no indican por sí solos, la magnitud de los impactos sobre la variable de estudio. Sin embargo, su signo sí establece la dirección de la relación entre la variable independiente y la dependiente.

$$\text{Log} \left[\frac{\text{Pr}(Y_i)}{1 - \text{Pr}(Y_i)} \right] = \beta_0 + \beta_1 \text{mujer}_i + X_i \Gamma + \mu_i \dots \dots \dots (1)$$

Donde y_i es la variable dummy que mencionamos al inicio y toma el valor de 1 cuando el individuo tiene alguno de los servicios financieros descritos en el capítulo anterior y el valor 0 de otro modo, la variable mujer_i es una dicotómica que indica si el individuo es mujer. Asimismo, el modelo incluye el vector X_i de características del individuo y Γ que es el vector que agrupa todos los coeficientes asociados a las variables de control. Por último, μ_i captura los errores del modelo.

También, se puede definir $\text{Pr}(y_i)$ como la probabilidad de que la persona sí este incluido en el sistema financiero. Por otro lado, $1 - \text{Pr}(y_i)$ es el complemento de la probabilidad anterior; esto es, representa la probabilidad de que no tenga ninguno de los servicios del sistema financiero considerados en el análisis.

Se estimaron en total 4 modelos; adicionalmente, para poder enriquecer la estimación, se añadieron variables adicionales que muestran la interacción de ciertas variables independientes con el género. Es así, que la forma estructural de los últimos modelos sería la siguiente:

$$\text{Log} \left[\frac{\text{Pr}(Y_i)}{1 - \text{Pr}(Y_i)} \right] = \beta_0 + \beta_1 \text{mujer}_i + \beta_2 \text{mujer}_i d_i + \beta_3 d_i + X_i \Gamma + \mu_i$$

De esta manera, a través del análisis econométrico se busca entender el comportamiento de las variables. Particularmente, este modelo ayuda a medir la dirección del impacto de determinadas variables de control sobre la variable de interés (como ámbito rural, jefe de hogar, transferencia, etc.).

Con el objetivo de evaluar la bondad de ajuste y la calidad de los modelos estimados, se ha tomado de referencia el R al cuadrado de McFadden, que puede definirse con la siguiente expresión:

$$R^2 = 1 - \frac{\ln \hat{L}(M_{full})}{\ln \hat{L}(M_{Intercept})}$$

Donde el numerador se refiere el valor de la función de verosimilitud del modelo completo con todas las variables explicativas y el denominador es el modelo con solo la constante. El ratio entre ambos sugiere el nivel de mejora del modelo con predictores respecto al modelo nulo. El logaritmo de la probabilidad es menor o igual a cero. Por ello, un menor ratio indica que el modelo estimado se ajusta mejor que el modelo con la constante. En ese sentido, si el R^2 de McFadden está cerca de 0, el modelo tendrá poco o nulo valor predictivo. Al comparar dos modelos, aquel con mayor bondad de ajuste será el que mejor capacidad predictiva tenga.

2.7.3 Variables utilizadas en el análisis

Como ya se ha detallado, la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) es la fuente principal de información para este análisis. Se emplearon los módulos 34, 500 y 200 para la construcción de las variables. El Apéndice 1 muestra la descripción de las variables empleadas en las estimaciones, así como los códigos que se necesitaron para su elaboración.

La variable dependiente se construye como una variable binaria, igual a uno si el individuo tuvo alguna cuenta (de ahorro, depósito a plazo fijo, cuenta corriente) o tarjeta (crédito o débito) brindados por alguna institución financiera durante el año 2019, y cero en caso de que no cuente con ninguno.

Como variables independientes, se incluyeron varias características individuales y del hogar, que podrían estar relacionadas con diferencias en el acceso y uso de los servicios financieros. Por ejemplo, se considera una variable binaria relacionada al género (igual a 1 si el individuo es mujer), el ámbito de residencia, edad, nivel educativo, ingresos, estado civil, tamaño del hogar y una variable que nos pueda ayudar a medir la autonomía del individuo en el hogar.

La mayoría de las variables explicativas incluidas en el modelo son categóricas. Por ejemplo: sobre el ámbito de residencia, se trata de una variable binaria que indica si el individuo vive en el área rural. Respecto a la edad, se construyeron 6 categorías que agrupa a los individuos de la siguiente forma: de 14-24 años (escenario base), de 25-35 años, de 36-45 años, de 46-55 años, de 56-64 años y de 65 a más. La misma cantidad de categorías se consideraron para el nivel educativo: sin educación (escenario base), primaria, secundaria, superior no universitaria, superior universitaria y maestría o doctorado. Para el ingreso, también una variable que se categoriza en cuatro grupos: i) Menor a S/450 (escenario base), ii) entre S/450 y S/930, iii) entre S/930 y S/1500, e iv) mayor a S/1500.

Respecto a la variable de estado civil, tiene 4 categorías: soltero (escenario base), casado o conviviente, viudo y, por último, divorciado o separado. La variable de número de miembros de hogar también ha sido incluida. De la misma manera se considera una variable que indica si el individuo es jefe del hogar, porque, de acuerdo a lo establecido por el INEI, el jefe del hogar es aquel individuo que aporta más económicamente y tiene un mayor poder de decisión dentro del hogar.

Se incorpora también en el último modelo estimado la variable “ocupinf” (ya establecida por la ENAHO) que indica la condición de informalidad del individuo. Por último, se agrega una variable dicotómica que indica si el individuo recibe o no algún tipo de transferencia del gobierno (en el módulo de empleo de la encuesta se consideran las preguntas relacionadas al programa “Juntos” y “Pensión 65”).

2.7.4 Resultados

En la tabla 12, se reportan los resultados de los efectos marginales promedio de cada variable en todos los modelos analizados, junto con los valores del indicador de bondad de ajuste; donde el más alto corresponde al cuarto modelo; por tanto, será este sobre el cual describiremos los resultados.

En primer lugar, cabe resaltar que todos estos resultados son aplicables dentro de la submuestra donde se ha evaluado solo a los dueños de micro y pequeñas empresas. En ese sentido, con relación a la variable de interés, los resultados muestran que el género (en este caso, ser mujer) tiene una relación positiva significativa estadísticamente con la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero (recordar que la definición de “incluido en el sistema financiero” o de “estar bancarizado” en este modelo implica tener alguno de los servicios: cuentas o tarjetas de crédito o débito). Contrario a lo que se esperaba, el efecto marginal de ser mujer tiene un efecto positivo sobre la variable de inclusión financiera; concretamente: ser mujer incrementa la probabilidad de estar incluida en el sistema financiero en 1.9 puntos porcentuales. Asimismo, se encuentra que la variable que indica la zona de residencia como “rural” es significativa y guarda una relación negativa con la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero. Concretamente: si un individuo vive en zona rural, tiene un efecto negativo de 4.8 puntos porcentuales sobre la probabilidad de estar bancarizado. Por otro lado, la variable “Jefe de hogar” es también significativa, pero con una relación positiva de 1.9 p.p. sobre la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero; esto puede explicarse porque al ser el principal sustento del hogar, se encarga de los pagos y administración del dinero. De la misma manera, la variable “transferencia” también evidencia una relación positiva y significativa con la probabilidad de estar bancarizado, y su efecto es mucho más fuerte: 46.5 puntos porcentuales. En contraste, se encuentra que la variable que indica si en el hogar hay un hijo menor de 6 años es significativa y tiene un efecto negativo sobre la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero; lo mismo sucede con el número de miembros del hogar, aunque el efecto de la primera variable es mayor (-1.95 puntos porcentuales en comparación con -0.11 pp.).

Tabla 12: Modelos Probit, efectos marginales promedio

Variables	(1) Incluido en el SF	(2) Incluido en el SF	(3) Incluido en el SF	(4) Incluido en el SF
Mujer	0.0668*** [0.006]	0.0662*** [0.006]	0.0206*** [0.006]	0.0188*** [0.006]
Rural	-0.0046 [0.006]	-0.0050 [0.006]	-0.0643*** [0.006]	-0.0482*** [0.006]
Jefe de hogar	0.0121* [0.007]	0.0114* [0.007]	0.0226*** [0.006]	0.0192*** [0.006]
Hijo menor de 6 años		-0.0151** [0.007]	-0.0205*** [0.007]	-0.0195*** [0.007]
Transferencia			0.4740*** [0.007]	0.4653*** [0.007]
Nmiembros		-0.0029** [0.001]	-0.0024** [0.001]	-0.0011 [0.001]
Primaria	-0.0184* [0.010]	-0.0182* [0.010]	0.0463*** [0.007]	0.0463*** [0.007]
Secundaria	0.0315*** [0.011]	0.0314*** [0.011]	0.1320*** [0.008]	0.1251*** [0.008]
Superior no universitaria	0.2065*** [0.014]	0.2048*** [0.014]	0.2982*** [0.011]	0.2684*** [0.012]
Superior universitaria	0.3909*** [0.015]	0.3890*** [0.015]	0.4553*** [0.012]	0.4019*** [0.013]
Maestría / Doctorado	0.6252*** [0.029]	0.6236*** [0.029]	0.6776*** [0.031]	0.5906*** [0.037]
De 25-35 años	0.0631*** [0.012]	0.0632*** [0.012]	0.0356*** [0.012]	0.0191 [0.012]
De 36-45 años	0.0543*** [0.012]	0.0524*** [0.012]	0.0282** [0.012]	0.0065 [0.012]
De 46-55 años	0.0186 [0.012]	0.0111 [0.012]	0.0087 [0.012]	-0.0170 [0.012]
De 56-64 años	-0.0110 [0.012]	-0.0207 [0.013]	0.0058 [0.013]	-0.0212* [0.013]
De 65 a más años	0.1929*** [0.014]	0.1795*** [0.014]	0.0505*** [0.013]	0.0253* [0.014]
Desde \$/ 450 y menor a \$/ 930	-0.0192*** [0.006]	-0.0183*** [0.006]	0.0187*** [0.006]	0.0139** [0.006]
Desde \$/ 930 y menor a \$/ 1500	0.0029 [0.008]	0.0038 [0.008]	0.0582*** [0.007]	0.0441*** [0.007]
Desde \$/ 1500	0.1237*** [0.009]	0.1239*** [0.009]	0.1659*** [0.008]	0.1247*** [0.008]
Casado(a)-Conviviente	-0.0069 [0.009]	0.0006 [0.009]	-0.0123 [0.008]	-0.0131 [0.008]
Viudo(a)	0.0854*** [0.014]	0.0890*** [0.014]	0.0506*** [0.013]	0.0535*** [0.013]
Divorciado(a) - Separado(a)	0.0538*** [0.011]	0.0562*** [0.011]	0.0348*** [0.010]	0.0379*** [0.010]
Informal				0.1570*** [0.007]
Observaciones	29,307	29,307	29,307	29,307
Pseudo R2	0.1032	0.1035	0.2128	0.2264

Errores estándar en corchetes

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: ENAHO. Elaboración propia.

Nota: El modelo 2 adiciona la variable de hijo menor de 6 años y número de miembros del hogar como control respecto al primer modelo. El modelo 3 agrega la variable de transferencia del estado y el último modelo incluye todos los controles.

En los resultados, también se puede observar que todos los niveles de educación tienen una relación positiva y significativa sobre la probabilidad de estar bancarizado o incluido en el sistema financiero; además, esta relación se vuelve más positiva conforme los niveles de educación aumentan: si el individuo tiene primaria completa, se incrementa la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero en 4.63 puntos porcentuales; pero si esta persona tiene educación superior universitaria, el efecto es de 40.19 puntos porcentuales (poco más de 8 veces más grande).

Con respecto a la variable de edad, los primeros niveles que agrupan las edades de 25 a 35 años y de 36 a 45 años, aunque tienen un signo positivo no presentan significancia estadística. El grupo de edad de 56 a 64 años sí es significativo y presenta una relación negativa sobre la probabilidad de estar bancarizado; esto concuerda con la estadística descriptiva que se puede observar en la tabla 2 de la sección de Apéndices, donde se observa que, del total de dueños de mypes, este es el grupo de edad con la menor proporción de inclusión en el sistema financiero. Por el contrario, el último grupo de edad tiene significancia al 90% y un efecto positivo de 2.53 puntos porcentuales sobre la probabilidad de estar bancarizado; esto también es coherente con la estadística de la tabla mencionada anteriormente, pues este grupo de edad es el que más porcentaje presenta de dueños de Mypes incluidos en el sistema financiero. Esto puede deberse a que corresponde en gran medida a mujeres y hombres en edad de retiro; por lo que el tener por lo menos una cuenta de banco es crucial para recibir su pensión correspondiente o ayuda social del gobierno.

Con respecto a la variable “estado civil”, los efectos marginales arrojan resultados interesantes. Para empezar, un individuo casado tiene un efecto marginal negativo sobre la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero; sin embargo, no es significativo. No obstante, si se trata de una persona divorciada o separada, podemos encontrar un efecto marginal positivo y significativo de 3.79 puntos porcentuales sobre la misma probabilidad. Asimismo, si se trata de una persona que ha enviudado, el efecto marginal es aún más alto y más significativo que el anterior: 5.35 puntos porcentuales sobre la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero.

Finalmente, la variable “informal” presenta una relación positiva y significativa con la probabilidad analizada; es decir, la situación de informalidad en los dueños de Mypes incrementa en 15.70 puntos porcentuales la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero.

Tal como se explicó en el capítulo anterior, para enriquecer los resultados, se añadieron interacciones al modelo de ciertas variables independientes con el género. Es así, que en la tabla 13 se pueden observar los efectos marginales encontrados, así como la significancia de cada uno.

La interacción de la variable “mujer” con “rural” nos indica que hay una relación positiva y significativa; es decir, si la persona es una mujer que vive en una zona rural, esto incrementa la probabilidad de estar incluida en el sistema financiero en 4.04 puntos porcentuales. Esto concuerda con la estadística descriptiva que se muestra en la tabla 3 de Apéndices; donde se observa que para

las dueñas de Mypes, es mayor la proporción que se encuentra bancarizada (de acuerdo a nuestra definición) en la zona rural que la proporción que reside en la zona urbana, lo cual no se cumple para el caso de los hombres dueños de Mypes.

Tabla 13: Interacciones entre la variable género y las variables explicativas

Variable	Incluido en el SF	Observaciones	Pseudo R2
Mujer*Rural	0.0404*** [0.008]	29,307	0.2268
Mujer*Jefe	0.0304*** [0.008]	29,307	0.2265
Mujer*Hijo	0.0406*** [0.011]	29,307	0.2266
Mujer*Transferencia	0.1541*** [0.014]	29,307	0.2297
Mujer*Informal	0.0282*** [0.006]	29,307	0.2271

Errores estándar en corchetes

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

Nota: Todas las interacciones se estiman a partir del cuarto modelo mostrado en la tabla 12; sin embargo, para hallar el efecto marginal, cada interacción se estimó por separado. En la tabla solo se muestran los coeficientes de las interacciones donde ambas condiciones se cumplen.

Asimismo, la interacción entre género y la variable “jefe” también es significativa y positiva. Esto puede interpretarse de la siguiente manera: ser una mujer jefa de hogar incrementa en 3.04 puntos porcentuales la probabilidad de estar financieramente incluida. Del mismo modo, una mujer que tiene un su hogar a un niño menor de 6 años, tiene un efecto positivo y significativo de 4.06 puntos porcentuales sobre la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero. Este resultado es acorde con la estadística mostrada en la tabla 14, donde la proporción de mujeres que tienen un menor en casa y están bancarizadas es mayor que la proporción de hombres en la misma situación.

Tabla 14: Estadística sobre los dueños de Mypes que tienen un hijo menor de 6 años

Variable	En cantidades					
	Total		Incluido en el S. F.		No incluido en el S. F.	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
No tiene un hijo menor de 6 años	3,002,903	2,383,705	877,970	754,447	2,124,933	1,629,258
Tiene un hijo menor de 6 años	976,215	651,162	208,255	222,429	767,960	428,733
Variable	En porcentaje respecto al total principal					
	Total		Incluido en el S. F.		No incluido en el S. F.	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
No tiene un hijo menor de 6 años	100%	100%	29%	32%	71%	68%
Tiene un hijo menor de 6 años	100%	100%	21%	34%	79%	66%

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

El mayor efecto marginal es el de la interacción entre el género y la variable “transferencia”, que indica que una mujer que recibe una transferencia del Estado tiene un efecto positivo y significativo de 15.41 puntos porcentuales sobre la probabilidad de estar bancarizada o incluida en el sistema financiero. Nuevamente, esto es congruente con la evidencia mostrada por la tabla 4 de la sección de Apéndices y se relaciona estrechamente con los programas de transferencias como Juntos, una explicación más detallada se encuentra en la siguiente sección.

Finalmente, con respecto a la interacción entre el género y el estado de formalidad, el efecto marginal resulta ser positivo y significativo; es decir: ser una mujer informal dueña de una Mype incrementa en 2.82 puntos porcentuales la probabilidad de estar incluido en el sistema financiero. Esto, nuevamente, es coherente con lo encontrado en las tablas 10 y 11 de la sección anterior, donde se evidencia que la proporción de mujeres informales bancarizadas es mayor que los hombres informales.





Conclusiones

Sobre los resultados encontrados, llama la atención que el hecho de ser mujer genere un efecto positivo y significativo sobre la probabilidad de tener un producto financiero; sin embargo, esto es coherente al revisar la estadística descriptiva de la ENAHO sobre la tenencia de cuentas de ahorro a plazo fijo y tarjetas de débito donde el porcentaje de mujeres que tiene estos servicios es mayor que en el caso de los hombres (esto con respecto solo a los dueños de Mypes que sí tienen algún producto financiero); en todos los demás productos, la tenencia es mayor para los hombres. Si se toma en cuenta todo el universo de empresarios (independientemente si están o no incluidos financieramente), en todos los productos, la brecha está a favor de las mujeres; a excepción de la cuenta corriente.

Asimismo, la explicación de que la variable de transferencia pública tenga una significancia alta está muy relacionada sobre todo al programa Juntos, en el que se cada hogar afiliado tiene a un titular miembro del hogar como representante, que asume el cumplimiento de los objetivos del programa y recibe la transferencia del incentivo monetario. Normalmente suelen ser los padres de familia, pero por la naturaleza del programa, es generalmente la madre. Al ser un programa público, es el Banco de la Nación la entidad bancaria que se encarga de asegurar las transferencias; además, es el banco con la mayor cobertura a nivel nacional; dado que la banca comercial aún no está presente en muchas localidades.

Es relevante también resaltar que los efectos marginales de que una mujer sea al mismo tiempo jefa de hogar, y de una mujer que tiene en su hogar a un niño menor de 6 años son positivos y significativos. Esto puede interpretarse de la siguiente manera: las microempresarias que son el principal sustento económico del hogar o que tienen niños pequeños a su cargo tienden a solicitar los servicios que considera esta investigación y, por tanto, a participar del sistema financiero en mayor medida que los microempresarios en su misma situación. Estos resultados revelan la importancia de generar soluciones que se adapten a las necesidades de este tipo de clientas, para evitar que se vean afectadas por las normas y estigmas sociales que las relega a las tareas de la casa, consecuencia que se ha visto reforzada con la pandemia, como se ha mencionado previamente.

Como se observa a lo largo de esta investigación, queda clara la importancia las Mypes en el Perú y cuán relevante es incentivar la inclusión financiera del sector; más aún, la evidencia de la existencia de una brecha en la tenencia de distintos productos, hacen necesaria la intervención del Gobierno a través de las políticas públicas para impulsar no solo el uso, sino también el acceso a los productos y entidades financieras; además, los resultados en la encuesta realizada por la SBS en el 2013 y 2016 resaltan la brecha que existe actualmente entre hombres y mujeres sobre el manejo adecuado de conocimientos financieros. Esto nuevamente destaca la urgencia de impulsar la educación financiera; esto debido a que propicia el uso adecuado de los servicios financieros y también promueve buenas prácticas e incentiva el desarrollo de habilidades para que los dueños de los

negocios sean capaces de comparar y elegir efectivamente los servicios y productos que más les convienen.

Es relevante llegados a este punto resaltar que en el Plan estratégico Multisectorial se hace mención a un segmento especial, en el que se concentran muchas de las acciones a implementar. Se trata de las Mypes, esto con el objetivo de fortalecer sus capacidades empresariales y digitales. Si bien, actualmente muchas de estas medidas (específicamente dirigidas al sector Mype) se encuentran especificadas dentro del Plan Estratégico Multisectorial de Inclusión Financiera, muchas aún están en proceso de formación y se estima que para finales de 2022 empezarán pruebas piloto. No obstante, hay medidas del Estado que no llegan a la población y esto se debe a que no utilizan los canales adecuados para su divulgación. En ese sentido, se sabe que la pandemia obligó a cambiar el modelo de negocio no solo a emprendedores (implementando medios de pago digitales y de publicidad *online* a través de las redes sociales), sino también a los Gobiernos, por lo que, se espera una innovación en la comunicación de estas nuevas estrategias. Por ejemplo, durante el plan de contingencia para la pandemia, se implementó un programa (plataforma Perú Imparable) exclusivo para micro, pequeñas y medianas empresas que esperaba lograr la migración de la compra tradicional al canal digital; sin embargo, los representantes de la organización empresarial no consideran que el cambio se debió a los programas públicos, sino a un proceso que nació de los mismos emprendedores. Según datos de la Cámara Peruana de Comercio Electrónico, el *e-commerce* registró un crecimiento de 400% durante el confinamiento social.

Adicionalmente, por la naturaleza de los sectores en los que se desempeñan y el riesgo que estos representan, las tasas de interés de los créditos para las Mypes son las más altas en el sistema financiero formal (muy cerca de los créditos de consumo); no obstante, es importante recordar que no son comparables a las tasas de los préstamos informales, que pueden llegar a ser mucho más del doble.

Por otro lado, si bien las estrategias del Gobierno y del regulador han estado principalmente concentradas en el sector financiero privado, el mayor problema es que, como se puede observar, más de la mitad de las Mypes son informales y, por las características propias de la informalidad, tienen poca o nula posibilidad de acceder a los estos servicios.

A consecuencia de la llegada de la pandemia, el gobierno peruano ha presentado múltiples medidas para apoyar a la micro y pequeña empresa, entre ellas: Reactiva Perú, FAE-MYPE, el Programa de Apoyo Empresarial a las MYPE (PAE-MYPE), además de un programa temporal con medidas preventivas, exclusivamente para las instituciones micro financieras no bancarias especializadas en el financiamiento de la MYPE, esto porque estas atienden a casi el 70% de los deudores de este segmento.

No obstante, las medidas actuales aún tienen espacio de mejora; por ejemplo, aunque el Programa Juntos ha sido positivo para la inclusión de mujeres al sistema financiero, los resultados respecto al conocimiento de conceptos financieros demuestran que existe la necesidad de implementar una estrategia que permita no solo la creación de cuentas, sino también la educación de conceptos financieros básicos y herramientas que puede ayudarlas a tomar mejores decisiones en sus hogares. Aunque existe una competencia titulada “Gestiona responsablemente los recursos económicos” dentro del área de Ciencias Sociales del Programa Curricular de Educación Secundaria; los resultados hacen evidentes la necesidad de mejorar o cambiar la metodología de enseñanza.

Sobre la misma línea, es necesario que el diseño de productos y servicios financieros se adapten a las necesidades y características de los segmentos objetivos; en este caso, un canal con gran potencial es el digital. Sin embargo, si bien existe una evidente reducción de costos, la percepción de la población hacia estos servicios es negativa debido a la poca confianza en la seguridad que ofrecen. Para esto, también es crucial la intervención de las autoridades.

Finalmente, queda espacio para seguir investigando sobre el tema, incluyendo otras variables como por ejemplo las características del hogar e indicadores que permitan conocer el nivel de educación sobre conceptos financieros, o alguna variable que permita identificar la oferta de los servicios financieros. Sin embargo, para ello, es clave la disponibilidad de información. En la encuesta que se ha utilizado en la investigación no se encuentran los indicadores de conocimiento y la última encuesta realizada por la SBS que sí los contiene fue ejecutada en el 2016; adicionalmente, si bien la ENAHO contiene variables respecto a la tenencia de productos financieros, no tiene variables que se relacionen con la oferta de los mismos. Sin embargo, la SBS genera un reporte de indicadores de inclusión financiera que podría utilizarse para un análisis posterior, esto podría modificar la magnitud de los coeficientes. Considero que podrían incluirse dentro de la sección de Empleo de la ENAHO preguntas relevantes que permitan realizar un análisis más amplio sobre este tema; con el objetivo de que las autoridades puedan tomar decisiones estratégicas para el diseño de políticas públicas y al mismo tiempo, realizar el seguimiento de sus acciones.



Referencias

- Arbulú, F. y Heras, S. (2019). Género e Inclusión Financiera. SBS Documentos de Trabajo. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/DDT_ANO2019/DT-002-2019.pdf
- Atkinson, A. y Messy, F. (2013). Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE Evidence, Policies and Practice. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions (34), Paris, <https://doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>
- Azar, K., Lara, E., y Mejía, D. (2018). Inclusión Financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política. Políticas públicas y transformación productiva (30), Caracas: CAF. <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1162>
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). (2021). ¿Cómo están la inclusión y educación financiera en América Latina? <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/05/como-estan-la-inclusion-y-educacion-financiera-en-america-latina/>
- Banco Mundial (2021) Financial Inclusion. <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialeconomicinclusion/overview>
- Bosma, et al. (2020). Global Entrepreneurship Monitor (2019/2020), Londres, UK. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50443>
- Bruhn, M. y Love, I. (2009). The Economic Impact of Banking the Unbanked: Evidence from Mexico. World Bank Policy Research Working Paper 4981.
- ComexPerú- Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2021). Informe Anual: Panorama de las micro y pequeñas empresas en el Perú en 2020. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2020.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/index.html?lang=es>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). Mipymes y el COVID-19. <https://www.cepal.org/es/euromipyme/mipymes-covid-19>
- Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) (2018, 6 de marzo). Las MIPYMES generan el 28% del PBI en Latinoamérica, pero carecen aún del impulso necesario, CEOE News. <https://www.ceoe.es/es/ceoe-news/internacional/las-mipymes-generan-el-28-del-pib-en-latinoamerica-pero-carecen-aun-del>

- Dini, M. y Stumpo, G. (coords.). (2019). Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Síntesis, Documentos de Proyectos (LC/TS.2019/20), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Duflo, E. (2003). Grandmothers and Granddaughters: Old Age Pension and Intra-household Allocation in South Africa. The International Bank for Reconstruction and Development TWBER Vol. 17 No. 1, 1-25
- El Peruano. (2020). Riesgos de los créditos informales. <https://elperuano.pe/noticia/108203-riesgos-de-los-creditos-informales>
- Frisancho, V. y Vera-Cossío D. (2020). Más que dinero: Brechas de género, raza y etnicidad. En Busso, M. y Messina, J. (Eds.) (2020). *La crisis de la desigualdad: América Latina y el Caribe en la encrucijada*. (pp. 101- 132). Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0002629>
- Gutiérrez, D., Martín, G. y Ñopo, H. (2020). El Coronavirus y los retos para el trabajo de las mujeres en América Latina. Serie de documentos de Política Pública. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). LAC C19 PDS No. 18
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2021). Informe técnico Perú: Comportamiento de los indicadores de mercado laboral a Nivel Nacional. <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-empleo-nacional-ene-feb-mar-2021.pdf>
- Loaiza Córdova, Illari (2021,22 de junio). La inclusión financiera como herramienta de desarrollo sostenible. Revista Stakeholders. <https://www.ipe.org.pe/portal/la-inclusion-financiera-como-herramienta-de-desarrollo-sostenible/>
- Mejía, D. y Rodríguez G. (2016). Determinantes Socioeconómicos de la Educación Financiera. Evidencia para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva. Nº23/ 2016. CAF.
- Ministerio de Economía (MEF). (2021). Gobierno apoyará temporalmente a las instituciones microfinancieras para recuperación del sector MYPE. https://www.mef.gob.pe/en/?option=com_content&language=en-GB&Itemid=101108&view=article&catid=100&id=6980&lang=en-GB
- Ministerio de la Producción (PRODUCE). (2021). Anuario Estadístico Industrial, Mipyme y Comercio Interno 2020. Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos. Lima 27 – Perú.
- Ministerio de la Producción (PRODUCE). (2021). Estadística MIPYME. <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/estadistica-oee/estadisticas-mipyme>

- Organización de las Naciones Unidas [ONU] (2021) Objetivos de Desarrollo Sostenible.
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2020). Entorno MIPYME. Medidas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe frente a la crisis de la COVID-19. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. 160 p.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2020). Encuesta de Medición de Capacidades Financieras, 2019. https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/CIFRAS-ENCUESTA/ENCUESTA_PERU%2002032021.pdf
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2021). Portal de Inclusión Financiera. <https://www.sbs.gob.pe/inclusion-financiera/Inclusion-Financiera>
- Suri, T., and W. Jack. 2016. The Long-run Poverty and Gender Impacts of Mobile Money. *Science* 354 (6317): 1288–1292. doi: 10.1126/science.aah5309





Apéndices

Apéndice 1: Definición de variables

Nombre de la variable	Descripción	Código de la variable
Variable dependiente		
Incluido en SF	1: Tiene cuenta de ahorro o cuenta de ahorro a plazo fijo o cuenta corriente o tarjeta de crédito o de débito en alguna institución financiera	p558e1, p558e2, p558e3, p558e4, p558e5
Variables explicativas		
Mujer	1: mujer, 0: hombre	p207
Rural	1: habita en el área rural, 0: en otro caso	estrato
Jefe del hogar	1: es jefe del hogar, 0: en otro caso	p203
Hijo mejor 6 años	1: "Tiene un hijo menor de 6 años", 0 "No tiene"	p208a, p203, conglome vivienda hogar
Transferencia	1: si recibe alguna transferencia del gobierno, 0: en otro caso	p5566a, p5567a
Nmiembros	Número de miembros del hogar	conglome vivienda hogar
Educación	1: "Sin educación", 2: "Primaria", 3: "Secundaria", 4: "Superior no universitaria", 5: "Superior universitaria", 6 "Maestría/doctorado"	p301a
Edad	1: "De 14-24 años", 2: "De 25-35", 3: "De 36-45", 4: "De 46-55", 5: "De 56-64", 6: "De 65 a más años"	p208a
Ingresos	1: "Los ingresos mensuales son menores a S/ 450", 2: "Los ingresos mensuales son mayores o iguales a S/ 450 y menores que S/ 930", 3: "Los ingresos mensuales son mayores o iguales a S/ 930 y menores que S/ 1500", 4: "Los ingresos mensuales son mayores o iguales a S/ 1500"	ingbruhd, ingindh, insedthd, ingseihd, pagesphd, paesechd ,ingauthd ,isecauh,ingexthd, percepho
Estado civil	1: "Conviviente", 2: "Casado(a)", 3: "Viudo(a)", 4: "Divorciado(a)", 5: "Separado(a)", 6: "Soltero(a)"	p209
Informal	1:"Empleo informal" 2 "Empleo formal"	ocupinf

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

Apéndice 2: Estadística descriptiva sobre los dueños de MYPES de acuerdo al rango de edad

En cantidades			
Rango de edad	Total	Incluidos en el SF	No incluidos en el SF
14-24	479,336	139,533	139,533
25-35	1,379,136	463,187	463,187
36-45	1,904,594	566,114	566,114
46-55	1,430,156	375,774	375,774
56-64	1,059,392	243,009	243,009
65 y más	761,372	275,484	275,484
Total	7,013,985	2,063,101	2,063,101
En porcentaje respecto al total de filas			
Rango de edad	Total	Incluidos en el SF	No incluidos en el SF
14-24	7%	7%	7%
25-35	20%	22%	22%
36-45	27%	27%	27%
46-55	20%	18%	18%
56-64	15%	12%	12%
65 y más	11%	13%	13%
Total	100%	100%	100%

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

Apéndice 3: Estadística descriptiva sobre los dueños de MYPES de acuerdo a la zona de residencia y el género

En cantidades						
Zona de residencia	Total		Incluido en el S. F.		No incluido en el S. F.	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Urbana	2,719,125	2,414,368	901,125	762,979	1,818,000	1,651,389
Rural	1,259,993	620,499	185,100	213,897	1,074,892	406,602
En porcentaje respecto al total principal						
Zona de residencia	Total		Incluido en el S. F.		No incluido en el S. F.	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Urbana	100%	100%	33%	32%	67%	68%
Rural	100%	100%	15%	34%	85%	66%

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.

Apéndice 4: Estadística descriptiva sobre los dueños de MYPES que reciben alguna transferencia

En cantidades						
Variable	Total		Incluido en el S. F.		No incluido en el S. F.	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
No recibe transferencia	3,832,511	2,688,940	1,003,160	708,818	2,829,351	1,980,122
Recibe transferencia	146,607	345,927	83,065	268,058	63,542	77,869
En porcentaje respecto al total principal						
Variable	Total		Incluido en el S. F.		No incluido en el S. F.	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
No recibe transferencia	100%	100%	26%	26%	74%	74%
Recibe transferencia	100%	100%	57%	77%	43%	23%

Fuente: ENAHO (INEI). Elaboración propia.