



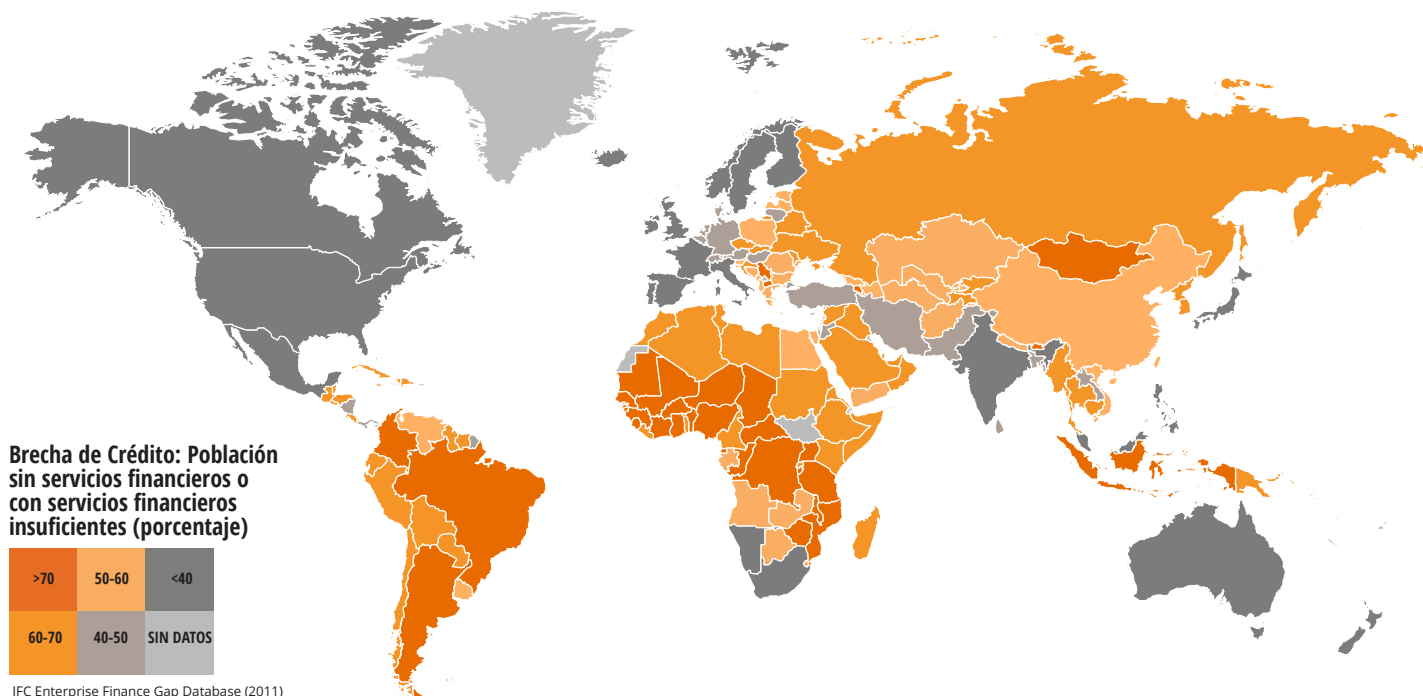
Acceso al Financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas



El acceso a servicios financieros es crucial para el crecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME). Estos servicios permiten a los emprendedores innovar, incrementar su eficiencia, expandirse a nuevos mercados y crear nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, la mayoría de las PyMEs en países en desarrollo son incapaces de conseguir el financiamiento necesario para alcanzar su potencial. Proporcionar financiamiento a las PyMEs en dichos países puede ser riesgoso y costoso para los prestamistas, lo que ha llevado a **una brecha de crédito de aproximadamente un billón de dólares** (IFC, 2011).

Para reducir la brecha de crédito, instituciones financieras, gobiernos y donantes han invertido en una gran cantidad de programas y políticas orientadas a proporcionar a las PyMEs el financiamiento necesario para crecer e innovar. No obstante, la eficacia de estos programas en reducir los obstáculos para el financiamiento de las PyMEs no ha sido evaluada con rigor. **El Programa PyME en Innovations for Poverty Action (IPA) evalúa posibles soluciones y promueve las maneras más eficientes y económicas de expandir el acceso al financiamiento de las PyMEs.**

LA BRECHA DE CRÉDITO PARA LAS PyMEs



El Programa PyME analiza los obstáculos que enfrentan las PyMEs a lo largo del proceso de préstamo

Proceso de préstamo para las PyMEs:

El banco evalúa el historial crediticio del cliente



El banco solicita una garantía para asegurar el préstamo



El cliente invierte el préstamo en su negocio



El cliente amortiza el préstamo



Obstáculos clave en el proceso de préstamo para las PyMEs:

No existe un historial confiable del cliente o es costoso recolectarlo

El solicitante del préstamo carece de garantía

El cliente no tiene el conocimiento financiero o administrativo para invertir el préstamo de manera exitosa

La alta tasa de morosidad de los préstamos a las PyMEs aumenta su riesgo, lo que resulta en menos préstamos a este tipo de empresas



SELECCIÓN DE CLIENTES

En países desarrollados, las instituciones financieras evalúan a los solicitantes de préstamos con información proporcionada por las agencias de informe crediticio. Sin embargo, en economías emergentes, estas y otras entidades financieras suelen no existir, por lo que los bancos recurren a métodos onerosos para recabar directamente el historial crediticio de cada solicitante. Información incompleta e inverificable en su historial aumenta aún más el costo y riesgo de evaluar las solicitudes de crédito de las PyMEs, haciendo que muchos bancos se muestren renuentes a prestarle al sector. Esto a pesar del enorme potencial del sector y de su numerosidad en la mayoría de países en desarrollo. Para aprovechar esta oportunidad, algunos bancos han comenzado a implementar innovadores mecanismos de selección de clientes para reducir el costo de otorgar préstamos.

EL "CREDIT SCORING" PUEDE MEJORAR LAS DECISIONES DE LOS PRESTAMISTAS

Colombia | Antoinette Schoar y Daniel Paravisini

En colaboración con Bancamía, un banco colombiano enfocado en préstamos a PyMEs, IPA evaluó la efectividad de un sistema computadorizado de *credit scoring* para reducir el costo y elevar la calidad del proceso de evaluación de posibles prestatarios. Por lo general el comité de crédito de Bancamía aprueba o rechaza aplicaciones o las refiere al gerente regional. Los investigadores examinaron si el comportamiento del comité cambiaba cuando el *score* estaba o no disponible durante el proceso de decisión. Además, examinaron si la transparencia adicional provista por el *score* incentivaba al comité a mejorar su desempeño.

Resultados

La existencia de un *credit score*, aun en los casos en los que este puntaje no se había incluido, estimuló al comité a dedicarle más tiempo a las solicitudes más difíciles de evaluar. Tal mejora, sugiere que **en muchos casos el comité ya contaba con la información necesaria para decidir sobre estas aplicaciones pero carecía de incentivos para usarla eficientemente.** Esta mayor eficiencia en la toma de decisiones por parte del comité significó también una reducción en el número de aplicaciones referidas a los gerentes regionales, lo cual **redujo el costo total del proceso de decisión.** Cuando el *score* sí se incluyó en la evaluación, el comité demostró una mejor capacidad para otorgar crédito, extendiendo préstamos mayores a solicitantes de menor riesgo y préstamos menores a solicitantes de mayor riesgo.

¿PUEDE UN AGENTE DE CRÉDITO IDENTIFICAR AL CLIENTE MÁS CAPAZ DE HACER CRECER SU NEGOCIO?

Egipto | Gharad Bryan, Dean Karlan y Adam Osman

Si bien muchas instituciones de micro-finanzas aspiran a 'graduar' a sus clientes hacia préstamos más grandes a medida que sus empresas crecen, estas instituciones a menudo carecen de la habilidad para evaluar préstamos a nivel de PyMEs. Aprovechar el conocimiento de los agentes de microcrédito sobre el historial crediticio de sus clientes podría proporcionar un mecanismo de evaluación innovador y económico. IPA está colaborando con la Asociación de Negocios de Alejandría (ABA en inglés) para desarrollar y evaluar un modelo que combine información cuantitativa con el conocimiento de los agentes de crédito para identificar a las microempresas que tendrían más éxito con préstamos de mayor tamaño. De manera aleatoria se escogerá a una porción de los clientes calificados para que reciban créditos de tamaño PyME, con base en lo cual los investigadores podrán evaluar si los agentes de crédito pueden identificar con precisión a los clientes de alto potencial. El estudio también medirá el impacto de préstamos mayores en la creación de empleo y crecimiento de las empresas.



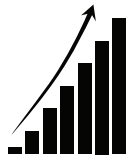
GARANTÍAS

Tradicionalmente, los bancos requieren que los clientes proporcionen un bien (por ejemplo, tierras o bienes raíces) como garantía para sus préstamos. Sin embargo, muchas PyMEs dignas de crédito carecen de los bienes requeridos por prestamistas comerciales, lo cual restringe su acceso al crédito. Para trascender esta barrera, algunos gobiernos e instituciones financieras están flexibilizando las garantías requeridas o eliminándolas del todo.

¿PUEDE LA FLEXIBILIZACIÓN DE GARANTÍAS MEJORAR EL ACCESO AL CRÉDITO?

Colombia | Marcela Eslava y Antoinette Schoar

El gobierno de Colombia, con apoyo de la IFC, introdujo recientemente la Ley de Garantías Mobiliarias, la cual proporciona el marco legal para aceptar garantías mobiliarias como vehículos, maquinaria, cuentas por cobrar e inventario. La reforma consta de dos partes principales. Primero, establece un registro virtual unificado para todos los bienes muebles usados como garantía, para que posibles acreedores verifiquen si el bien ofrecido como garantía está sujeto a otras obligaciones. Segundo, la reforma aumenta el poder de la ley en caso de incumplimiento de pago. De esta manera, se reduce el riesgo que afrontan los bancos al aceptar formas alternativas de garantía, lo cual se espera incremente el acceso de las PyMEs al financiamiento. Actualmente, IPA está midiendo el impacto de la reforma en la provisión de crédito a las PyMEs, así como en indicadores de crecimiento de las empresas, como lo son el empleo y el nivel de ventas.



HABILIDADES FINANCIERAS

La habilidad de gestión financiera de un emprendedor puede determinar su capacidad de hacer crecer su empresa, así como su acceso al financiamiento. En países en desarrollo, muy pocos emprendedores han recibido capacitación formal en el tema. Ante esto, los programas de alfabetización financiera han surgido como una forma popular para suplir tales carencias; sin embargo, la evidencia respaldando la efectividad de estos programas en promover el crecimiento muestra resultados mixtos.

ES MÁS EFECTIVO CAPACITAR CON “REGLAS PRÁCTICAS” QUE CON PRINCIPIOS CONTABLES TRADICIONALES

República Dominicana | Antoinette Schoar, Alejandro Drexler y Greg Fischer

Investigadores de IPA colaboraron con ADOPEM, un banco que presta servicios a pequeños negocios, para comparar dos métodos de alfabetización financiera: el primero enfatizaba principios clásicos de contabilidad, mientras que el otro se enfocaba en “reglas prácticas”. El programa tradicional cubría temas como administración del inventario y mantenimiento de registros diarios. Por su parte, el programa de “reglas prácticas” se enfocaba en reglas simples para la toma de decisiones financieras, como separar los gastos del negocio de los gastos personales, pagarse a uno mismo un salario fijo y estimar las ganancias en base a cambios en el efectivo a mano.

Resultados

Las “reglas prácticas” resultaron en mejoras significativas en las prácticas financieras y en los ingresos de las empresas, mientras que el programa tradicional no tuvo efecto. Con respecto a quienes no recibieron capacitación alguna, aquellos que aprendieron las “reglas prácticas” exhibieron una mayor capacidad, de entre 6 a 12 puntos porcentuales, para separar el efectivo personal y del negocio, mantener registros contables y calcular ingresos de manera formal. Este grupo también reportó ingresos totales más altos, sobre todo en semanas malas, lo cual sugiere que el contenido simplificado les sirvió para lidiar con periodos lentos. Además, la capacitación fue especialmente positiva para clientes que tenían prácticas administrativas deficientes al principio de la evaluación.

¿SE PUEDEN ENSEÑAR LAS “REGLAS PRÁCTICAS FINANCIERAS” A TRAVÉS DE MENSAJES DE TEXTO?

India | Antoinette Schoar y Shawn Cole

Las plataformas móviles ofrecen la posibilidad de alcanzar a miles de pequeños empresarios a un bajo costo. En este estudio, IPA evaluará si se puede replicar el éxito de la capacitación con “reglas prácticas” mediante un currículo de educación financiera heurístico proporcionado a través de mensajes de texto. La intervención consistirá en mandar mensajes con reglas básicas y fáciles de implementar a un grupo aleatorio de pequeñas empresas. La investigación medirá el impacto de este tipo de programa en las habilidades de gestión financiera y el crecimiento de las pequeñas empresas participantes.



AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

Las PyMEs suelen tener una tasa de morosidad más alta que las grandes empresas, lo cual hace más riesgosos otorgarles crédito. Mejores mecanismos de evaluación pueden ayudar a identificar a los clientes más prometedores. Sin embargo, para mejorar el rendimiento de estos préstamos aun después de otorgarlos se necesita también innovar en los términos de los contratos y la manera en que los bancos interactúan con sus clientes. El Programa PyME evalúa métodos enfocados en mejorar el desempeño de los préstamos a las PyMEs.

LAS RELACIONES PERSONALES PUEDEN INCREMENTAR LAS PROBABILIDADES DE PAGO

India | Antoinette Schoar

Este estudio evaluó si recibir atención personalizada por parte de los agentes bancarios puede incrementar la probabilidad de que el cliente pague su préstamo. PyMEs prestatarias del ICICI Bank de India fueron asignadas aleatoriamente a uno de cuatro grupos, cada uno con un nivel distinto de interacción con agentes bancarios. El primer grupo recibió llamadas del mismo gerente de relaciones cada dos semanas; el segundo recibió las mismas llamadas pero de gerentes distintos; el tercer grupo solo recibió llamadas recordatorias antes de fechas de pago próximas; y el cuarto siguió el protocolo usual, recibiendo solo mensajes de texto antes de las fechas de pago.

Resultados

Fortalecer la relación entre los agentes bancarios y los clientes redujo el número de pagos atrasados y, en particular, redujo la probabilidad de pagos atrasados constantes. Prestatarios en los grupos uno y dos tuvieron, en promedio, 0.1 menos pagos atrasados que aquellos en el cuarto grupo, lo cual representa una reducción significativa. Entre los prestatarios con al menos un pago atrasado, aquellos en los grupos uno y dos tuvieron una probabilidad de tener un segundo pago atrasado 20 puntos porcentuales menor a quienes sólo recibieron mensajes de texto. **El beneficio generado por la reducción en pagos atrasados de los dos primeros grupos sobrepasó el costo adicional de las llamadas telefónicas y el tiempo adicional de los empleados bancarios,** lo cual significa que el programa es económico para el banco. Además, la mejoría en el pago ayudó a los pequeños empresarios a asegurar términos más favorables con el banco para préstamos subsecuentes.

ALTERAR EL PERIODO DE AMORTIZACIÓN BENEFICIA AL CLIENTE

India | Erica Field, Rohini Pande y Natalia Rigol

Los contratos de microcrédito tradicionales requieren que sus clientes amorticen sus préstamos en cuotas semanales que vencen poco después del desembolso. Un grupo de microempresas fueron seleccionadas aleatoriamente para recibir un período de gracia de dos meses antes de empezar a pagar sus préstamos. La meta de esta intervención fue evaluar si el tiempo adicional le permitiría al microempresario invertir una proporción más alta del préstamo en su negocio y así promover el crecimiento.

Resultados

Los clientes que recibieron el periodo de gracia invirtieron aproximadamente seis por ciento más en sus negocios, tuvieron una probabilidad dos veces más alta de empezar un nuevo negocio, y reportaron ganancias 41 por ciento más altas después de casi tres años. Además, **13 por ciento de las empresas que recibieron el periodo de gracia crecieron de microempresas a PyMEs** dentro de los cinco años de haber obtenido el préstamo. Por otro lado, los clientes con periodo de gracia tuvieron una probabilidad tres veces más alta de incumplir el pago de sus préstamos en comparación con los clientes tradicionales. Actualmente, IPA está implementando encuestas de seguimiento para determinar los efectos a largo plazo de la modificación del contrato en el crecimiento empresarial.

El Programa PyME descubre y promueve soluciones efectivas a los obstáculos que limitan el emprendimiento y el crecimiento de las PyMEs en países en vías de desarrollo.



Generar evidencia empírica

El Programa PyME reúne a investigadores y organizaciones innovadoras para poner a prueba nuevas ideas, así como para evaluar estrategias existentes en el área de promoción de PyMEs. Apoyándose en la amplia experiencia de IPA en gestión de investigaciones, estas colaboraciones producen evidencia científica innovadora y de calidad que informa el diseño de las políticas dirigidas al sector. El programa también financia directamente nuevos estudios a través de su Fondo para el Emprendimiento y Crecimiento de las PyMEs.



Promover la toma de decisiones basada en evidencia

Producir evidencia no es suficiente para lograr un impacto en las políticas públicas: los resultados tienen que llegar a aquellos con el poder de efectuar el cambio. Por esto, el Programa colabora con organizaciones asociadas para asegurarse de que los resultados de sus estudios informen decisiones programáticas y operacionales. Además, el Programa PyME comparte evidencia con organizaciones multilaterales, sin fines de lucro, donantes, y el sector privado a través de varios medios de comunicación, documentos de política pública y eventos internacionales.