

# Evidencia para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa

Lima, 3 de Noviembre de 2015



ABDUL LATIF JAMEEL  
Poverty Action Lab  
TRADUCIENDO LA INVESTIGACIÓN EN ACCIÓN



PERÚ

Ministerio  
de la Producción

# Acceso a servicios financieros

Stanislao Maldonado

# El problema

- En los últimos años se ha enfatizado el poder transformador del acceso a los servicios financieros (Yunus 2006)
- A pesar de ello, existen restricciones que limitan el acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) a servicios financieros y afectan negativamente su potencial de crecimiento
- No solo barreras externas importan, sino también **sesgos de comportamiento** que limitan la capacidad de emprendedores

# El mecanismo importa...

- Mejorar el acceso de las PyMES a servicios financieros provistas por instituciones financieras (IF) es posible si es que se logra identificar los **mecanismos adecuados**
  - Crédito grupal como estrategia mostro que posible ofrecer servicios financieros incluso a los pobres extremos
  - Productos de ahorro y seguros especializados han ido en la misma dirección

# Factores que limitan acceso de las PyMES a servicios financieros

## Crédito

- Asimetrías de información
- Ausencia de colateral
- Contratos incompletos y problemas de enforcement
- Alto riesgo de no pago

## Ahorro

- Problemas de compromiso
- Educación financiera limitada
- Precio
- Aversión al riesgo y contabilidad mental
- Marketing
- Tecnología

## Seguros

- Baja demanda
- Tasas bajas de renovación

# Factores que limitan acceso de las PyMES a servicios financieros

| Crédito   | Ahorro  | Seguros  |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Asimetrías de información</li><li>• Ausencia de colateral</li><li>• Contratos incompletos y problemas de enforcement</li><li>• Alto riesgo de no pago</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Problemas de compromiso</li><li>• Educación financiera limitada</li><li>• Aversión al riesgo y contabilidad mental</li><li>• Marketing</li><li>• Tecnología</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Baja demanda</li><li>• Tasas bajas de renovación</li></ul> |

**Sesgos de comportamiento**

# Acceso a crédito

- Las PyMES dependen del acceso al crédito para invertir en tecnología, mejorar productividad o expandir el negocio
- Apenas cerca del 26% de las PyMES en el Perú tiene acceso a crédito (PRODUCE 2013)



# *Asimetrías de información*

**Difícil  
identificar  
PyMES  
clientes**



**Costos de  
transacción  
elevados**



**Crédito  
costoso  
y  
riesgoso**

**Riesgo Moral  
Selección  
Adversa**



# ¿Que aproximaciones pueden utilizarse para reducir la asimetría de información?

- Scores de crédito
- Mejoras en el proceso de escrutinio de los aplicantes
- Información “suave”
- Información de proveedores y clientes

# El rol de la información crediticia

De Janvry et al (2010) analizan la introducción de un software de evaluación de crédito en Guatemala

- Introducción progresiva en las oficinas de la IF sin que los clientes sepan al respecto
- Clientes son asignados aleatoriamente a un programa de capacitación sobre el funcionamiento del software



- Hallazgos:

- **Tasa de rechazo** aumenta un 15% lo que es mas que compensado por créditos otorgados a nuevos clientes
- Mejora la **calidad del prestatario**: mejores tasas de repago y mayor crecimiento en el tamaño de los créditos
- Expulsión de miembros con pobre performance en repago (reducción de 25% en tamaño de grupos)
- Aumento en 10% en la probabilidad de tomar crédito de otra institución financiera

# Otras intervenciones prometedoras

- Scores de crédito basado en transacciones en vez de características de las PyME en la India (Schoar en progreso)
- Usar la red social de los emprendores para obtener información acerca de capacidad de pago y ejecución de cobranza

# *Ausencia de colateral*

- Las Instituciones Financieras típicamente requieren un colateral (locales, maquinarias, viviendas) para garantizar un crédito
  - PyMES suelen no contar con colaterales!



# ¿Que aproximaciones pueden utilizarse para reducir el impacto del colateral?

- Flexibilizar el colateral requerido
- Utilizar colaterales alternativos

# Reforma para el uso de activos movibles como colateral

- Schoar y Eslava (2015) estudian la introducción de una reforma de transacciones aseguradas
  - Reforma permite el uso de activos movibles (maquinarias, autos, etc.) como colateral
  - Evaluación experimental mediante un diseño de estímulo (encouragement) para incentivar la aplicación por crédito bajo la nueva regulación
  - No hay resultados disponibles

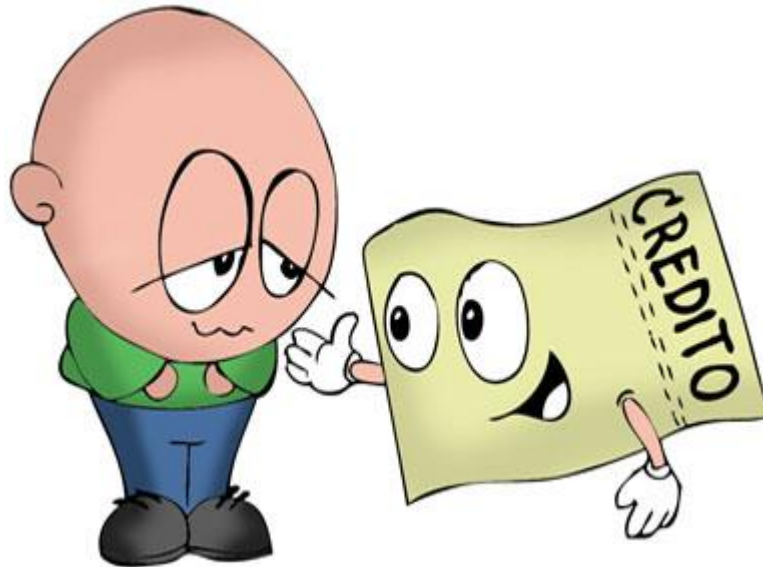
# Otras intervenciones prometedoras

- Crédito de inventarios para productores agrícolas (Sierra Leona y Burkina Faso)



# *Contratos incompletos y problemas de enforcement*

- Las IF enfrentan a restricciones institucionales y sistemas financieros/legales con limitados instrumentos para garantizar cumplimiento de contratos



# ¿Que aproximaciones pueden utilizarse para reducir el impacto de los contratos incompletos y los problemas de *enforcement*?

- Ofrecer productos financieros flexibles que permitan desarrollar una relación entre la PyME y la institución financiera (ejemplo: servicios con incentivos dinámicos)
- Uso de estrategias psicológicas para asegurar el cumplimiento del pago

# Incentivos dinámicos en Sudáfrica

- Karlan y Zimman (2009) estudian la introducción de incentivos dinámicos en un contrato de crédito por parte de una institución financiera
  - Incentivo: descuento en prestamos futuros (350 puntos básicos de reducción en la tasa mensual en promedio)
  - Hallazgo: reducción del 10% en la tasa de no pago

# Otras intervenciones prometedoras

- Reducciones en la tasa de interés/principal si pagos son realizados a tiempo
- Uso de mensajes de textos con recordatorios

# *Altas tasas de no pago*

- PyMES tienden a tener altas tasas de no pago en relación a empresas grandes, haciéndolas menos atractivas para el sector financiero formal



# Frecuencia de repago en India

- Field y Pande (2008) estudian la introducción de un sistema de repago alternativo en una institución financiera en India
  - Disyuntiva entre menores costos de transacción y construcción de cultura de pago/disciplina del cliente
  - Esquemas de repago frecuentes sirven para desarrollar una cultura de pago en clientes y un mecanismo de compromiso para desarrollar hábitos de ahorro para el cumplimiento de sus obligaciones

- Hallazgos:

- Cambio de frecuencia de pago no afectó la capacidad de repago de los clientes
- No se encontró diferencias en términos de la probabilidad de no pago entre el grupo de tratamiento y control
- Resultados sugieren que instituciones financieras podrían reducir costos de transacción sin afectar el repago de los créditos que otorgan

# Otras intervenciones prometedoras

- El impacto de la interacción personal entre prestamista y prestatario para reducir no pago en India (Schoar 2012)
- Envió de cartas con mensajes redactados en forma de perdida para deudores



# El rol de los sesgos de comportamiento

- La aproximación tradicional asume que, una vez las restricciones crediticias son removidas, las MyPES pueden explotar plenamente las oportunidades económicas a su disposición
- Se asume que emprendedores tienen recursos cognitivos ilimitados



# *Sesgos que afectan a los emprendedores*

- Sobre-confianza
- Procrastinacion
- Sesgo por el statu quo/presente
- Auto-control limitado
- Problemas de atención

# *Sesgos limitan la adopción de servicios financieros*

- Instituciones financieras pueden desarrollar servicios mas complejos para atender las necesidades de las MyPES pero complejidad puede limitar adopción
- Ejemplo: Bertrand et al (2010)
  - Experimento en donde se ofrece un servicio financiero con un solo tamaño de préstamo aumento la adopción frente a una alternativa con 4 posibles tamaños de préstamo

# *Sesgos limitan el cumplimiento de las obligaciones financieras*

- Emprendedores pueden mostrar problemas de inconsistencia temporal y de autocontrol para el cumplimiento de obligaciones futuras
- Servicios financieros que tengan en cuenta estas restricciones tienen enorme potencial
- Ejemplo: Ashraf et al (2006)
  - Experimento para evaluar la performance de un producto financiero que limita el uso de fondos hasta que un objetivo previamente establecido es logrado

# *Intervenciones que limitan los sesgos que afectan a los emprendedores*

- Defaults
- Recordadores
- Mecanismos de compromiso
- Etiquetamiento
- Simplificación
- Reducción del conjunto de elección
- Presentación de atributos

# A modo de colofón

- Ofrecer servicios financieros a las PyMES es posible y rentable, lo central es identificar el **mecanismo más adecuado** para hacerlo
- Existe mucho espacio para plantear innovaciones que lidien con las restricciones de acceso al crédito de las PyMES
- Esto es especialmente importante con innovaciones orientadas a combatir los sesgos de comportamiento de los emprendedores

# Muchas gracias.

Contacto:



ABDUL LATIF JAMEEL  
Poverty Action Lab

TRADUCIENDO LA INVESTIGACIÓN EN ACCIÓN



PERÚ

Ministerio  
de la Producción