

# Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?

En el actual entorno político y económico, el empleo ocupa el centro de los debates políticos en los países tanto desarrollados como en desarrollo. Según la concepción generalizada, las pequeñas empresas<sup>1</sup> crean puestos de trabajo, aunque los estudios recientes sugieren que estas empresas contribuyen más a la creación de empleo en las economías de ingreso bajo que en los países de ingreso alto (Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic, 2012). Las agencias internacionales de desarrollo quieren financiar y promover las pequeñas empresas (véase el recuadro 1), y el Grupo de los 20 también se ha comprometido a financiar a las pequeñas empresas de países en desarrollo.

Estas iniciativas se basan en el supuesto de que la falta de acceso al financiamiento es una de las principales restricciones para la expansión de las pequeñas empresas. En este número de *Enfoques* examinamos

la experiencia y la función de las instituciones microfinancieras (IMF) en el servicio a las pequeñas empresas<sup>2</sup>. Comenzamos con un panorama general de las pequeñas empresas y sus necesidades de financiamiento, que sugiere que necesitan algo más que préstamos. A continuación analizamos la función actual y la que pueden desempeñar las IMF para atender este mercado. En el anexo 2 se ofrece una síntesis de un análisis de diversas publicaciones sobre la contribución de las pequeñas empresas a la creación de empleo y el crecimiento económico.

## Metodología

En diciembre de 2011, encuestamos a más de 300 IMF de 69 países y entrevistamos a representantes de algunas de ellas y de sus redes (véase el anexo 1). Les preguntamos acerca de los productos que ofrecen a pequeñas empresas, las metodologías que aplican para evaluar los riesgos y su capacidad interna (recursos de personal, sistemas de información sobre la gestión, etc.). También examinamos sus motivaciones, obstáculos y factores de éxito para prestar servicios a las pequeñas empresas.

Además, revisamos estudios recientes sobre pequeñas empresas, crecimiento económico y creación de puestos de trabajo (véase la bibliografía). Finalmente, este documento se benefició con las discusiones con el Grupo de Trabajo sobre Microempresas y Pequeñas Empresas del CGAP, integrado por una veintena de entidades de financiamiento especialmente interesadas, entre otras cosas, en la función que pueden desempeñar las IMF para prestar servicios a las pequeñas empresas.

## Entender las necesidades financieras de las pequeñas empresas

No es fácil definir las pequeñas empresas. En la mayoría de las definiciones se aplican criterios como el número de empleados, los activos netos o las ventas<sup>3</sup>. Sin embargo, los países han adoptado criterios ampliamente variados, lo que dificulta las comparaciones.

### Recuadro 1. Ayuda para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas

A finales de 2010, los fondos públicos totales comprometidos para apoyar a pequeñas y medianas empresas (pyme) equivalían a alrededor de US\$24 500 millones. Entre los proveedores de financiamiento más importantes, cada uno de los cuales aportó más de US\$500 millones, se encuentran el Banco Europeo de Inversiones (BEI), la Corporación Financiera Internacional (IFC), el Banco Mundial, el Banco de Desarrollo de los Países Bajos (FMO), el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), el organismo bilateral de crédito de Alemania Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) y el Banco Asiático de Desarrollo. La principal vía para el financiamiento público y privado son los fondos de inversión mayoristas. En un estudio del Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP), se detectaron más de 300 fondos de inversión para pymes en mercados emergentes. A finales de 2010, estos mecanismos mayoristas habían comprometido un total de US\$21 000 millones de financiamiento público y privado, y casi la mitad de sus inversiones se habían destinado a África al sur del Sahara y Asia meridional.

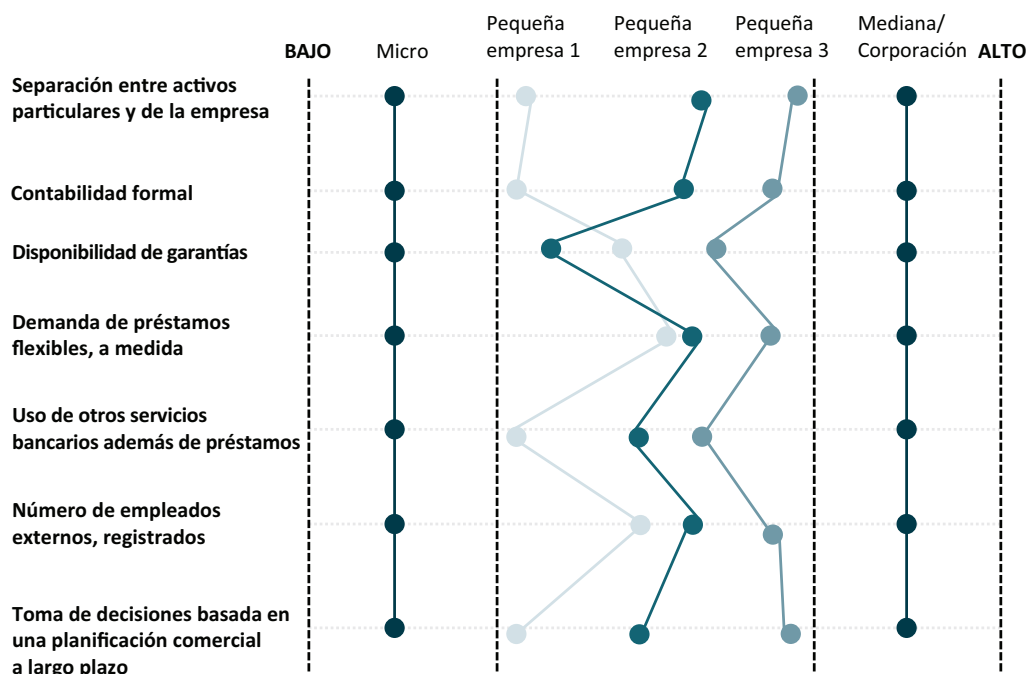
Fuente: [http://www.cgap.org/gm/document-1.9.57219/Estimating\\_Funder\\_Support\\_SMEs.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.57219/Estimating_Funder_Support_SMEs.pdf).

<sup>1</sup> En este documento se emplean los términos "pequeña empresa", "empresa" y "negocio" de manera indistinta.

<sup>2</sup> Para los fines de este documento, una IMF se define como una organización que centra sus servicios financieros en clientes pobres y de bajo ingreso. Esta definición amplia abarca toda una gama de proveedores con diversas estructuras jurídicas, objetivos y metodologías.

<sup>3</sup> Una clasificación que se usa con frecuencia estipula que las microempresas tienen un máximo de cinco empleados, las pequeñas empresas, menos de 50 empleados y las medianas, menos de 250 empleados (IFC, 2010).

**Gráfico 1. Características de las pequeñas empresas**



Fuente: Ejemplos ilustrativos basados en Internationale Projekt Consult GmbH (IPC) (2011).

Aunque no existe un consenso universal sobre la definición, en este documento nos concentramos en las pequeñas empresas a las que prestan normalmente servicios las IMF. Sus principales características son las siguientes: tienen entre 5 y 20 empleados, normalmente son de propiedad familiar y por lo general sus trabajadores pertenecen a la familia (en algunos casos, tienen también trabajadores ajenos al hogar). A menudo tienen activos y una sede de operaciones fija, en contraste con muchas microempresas (por ejemplo, vendedores informales). Por lo general, los propietarios son quienes se ocupan de la gestión; utilizan un sistema de registro financiero simple, con frecuencia separado del que se utiliza para el hogar<sup>4</sup>. Finalmente, su base de capital suele ser pequeña, y el capital inicial proviene generalmente de sus propios ahorros y de préstamos de familiares y amigos (CGAP, 2011; Sia y Nails, 2008).

El reto fundamental al que se enfrentan muchas IMF cuando intentan encarar operaciones de financiamiento a pequeñas empresas es que este segmento está compuesto por un conjunto extremadamente heterogéneo (véase el gráfico 1). Si bien es bastante fácil identificar características comunes tanto entre las

microempresas como entre las medianas empresas o las corporaciones, resulta mucho más difícil clasificar las empresas pequeñas (IPC, 2011). Por consiguiente, a menudo hace falta aplicar una estrategia más sofisticada de atención al cliente y evaluación del riesgo para prestar servicios adecuados a estas empresas y controlar el riesgo crediticio.

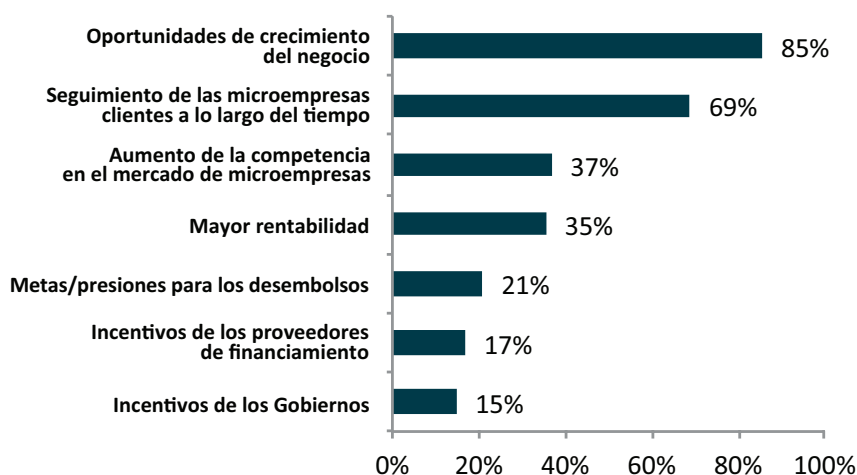
### Las necesidades de las pequeñas empresas son diversas

Las necesidades financieras de las pequeñas empresas son diversas y específicas de cada contexto. En consecuencia, es arriesgado generalizar los resultados de los pocos estudios de mercado con los que contamos; no obstante, parecen estar surgiendo ciertos patrones en lo que respecta a las necesidades de este tipo de compañías.

En las primeras etapas de su ciclo de vida, las pequeñas empresas de países en desarrollo suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas. Un estudio piloto de FinScope en

<sup>4</sup> La mayoría de las IMF encuestadas señalaron que, a menudo, esta separación no está totalmente clara y los estados financieros de las pequeñas empresas rara vez son precisos.

**Gráfico 2. Razones de las IMF para prestar servicios a pequeñas empresas**



Fuente: Encuesta del CGAP sobre microempresas y pequeñas empresas, 2011. Se permitieron múltiples respuestas.

Sudáfrica demostró que la mayoría de las empresas muy pequeñas necesitan una línea de crédito a corto plazo para sortear breves deficiencias de flujo de caja (en ocasiones, de un día para otro) (Bankable Frontier Associates, 2009). La necesidad de un colchón de ahorro puede ser aún más marcada, dado que los ingresos son con frecuencia irregulares y los socios comerciales pueden ser poco fiables. Cuando las empresas muy pequeñas crecen, sus necesidades ya no se limitan a los préstamos a corto plazo y el ahorro, sino que abarcan también otros productos financieros, como deuda a largo plazo, cuentas corrientes, transferencias y pagos. Por ejemplo, una de las necesidades más citadas por las pequeñas empresas es el financiamiento de deuda a largo plazo (CGAP, 2011; IFC, 2010), pero los datos indican que, en los préstamos de bancos a pequeñas empresas, suele ofrecerse financiamiento a largo plazo como una manera de vender paralelamente otros productos y servicios arancelados, como los de pago y ahorro (De la Torre, Martínez Pería y Schmukler, 2010).

Las pequeñas empresas tienen también numerosas necesidades no financieras que a menudo quedan desatendidas. Por ejemplo, en la encuesta de empresas 2006–2009 realizada por el Banco Mundial, las pequeñas empresas de países en desarrollo señalaron que la falta de electricidad es un obstáculo mayor que la carencia de financiamiento<sup>5</sup>. Los reglamentos

inadecuados, los impuestos y la corrupción son otros obstáculos importantes.

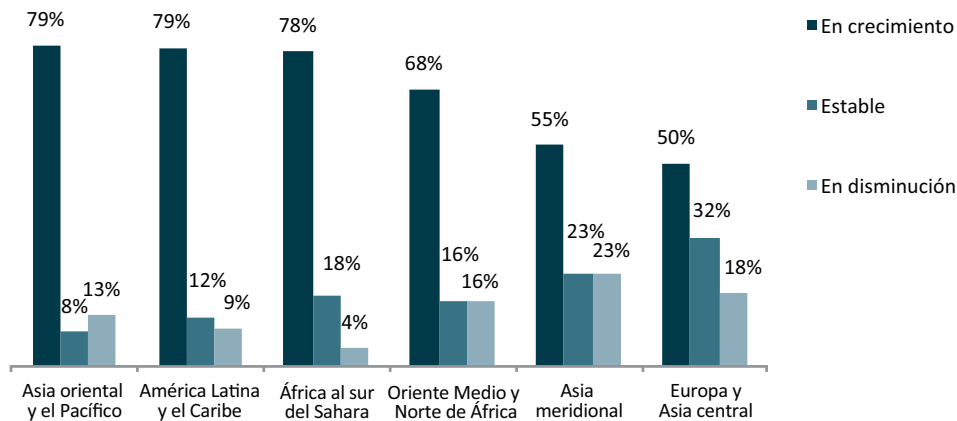
## ¿Cómo atienden las IMF las necesidades de las pequeñas empresas?

### Las IMF prestan cada vez más servicios a las pequeñas empresas

Son muchos los proveedores de servicios financieros que atienden a empresas pequeñas de países en desarrollo; entre ellos figuran bancos comerciales, cooperativas, IMF y otros. Estos proveedores tienen distintas capacidades y motivaciones, y seleccionan diferentes subsegmentos específicos dentro del ámbito de las pequeñas empresas. Los proveedores más grandes de servicios financieros, como los bancos comerciales, suelen centrarse en compañías más grandes y formales. Por otro lado, las IMF se concentran normalmente en empresas más pequeñas y a menudo informales. De las 300 IMF encuestadas, el 78% señaló que las pequeñas empresas ya formaban parte de su estrategia, y casi el 70% esperaba aumentar su cartera en este ámbito. La mayoría de las IMF se dirigen a este segmento porque ofrece oportunidades adicionales de crecimiento del negocio (véase el gráfico 2). Otra motivación es el deseo de las IMF de seguir prestando servicios a un pequeño

<sup>5</sup> Las encuestas de empresas realizadas por el Banco Mundial constituyen la información más exhaustiva sobre empresas de países emergentes y economías en desarrollo. Las categorías del tamaño de las empresas son: de 5 a 19 empleados (pequeñas), de 20 a 99 (medianas) y de más de 100 (grandes empresas).

**Gráfico 3. Tendencia del crecimiento de la cartera de pequeñas empresas de las IMF, por región (porcentaje de IMF encuestadas)**



Fuente: Encuesta del CGAP sobre microempresas y pequeñas empresas, 2011.

número de microempresas en fase de crecimiento (que con frecuencia son sus mejores clientes)<sup>6</sup>.

Las regiones en las que se encuentra un mayor número de IMF con carteras de pequeñas empresas en fase de crecimiento son Asia oriental y el Pacífico, América Latina y el Caribe y África al sur del Sahara (véase el gráfico 3). Por el contrario, las carteras de pequeñas empresas de las IMF de Europa y Asia central y Asia meridional parecen más estables (CGAP, 2011). Es necesario seguir analizando en qué medida el aumento de la cartera de pequeñas empresas de las IMF se debe a que han atraído nuevos clientes y no a que han acompañado el desarrollo de los clientes actuales a lo largo del tiempo.

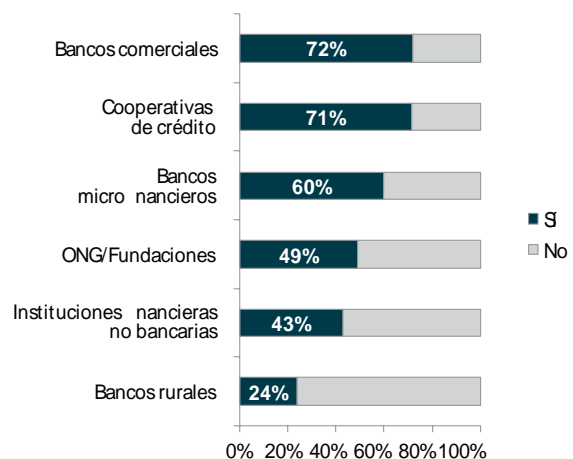
### Desafíos de las IMF para prestar servicios a las pequeñas empresas

Para pasar del mercado de las microempresas al de las pequeñas empresas se requieren diferentes capacidades del personal, sistemas de gestión y herramientas de evaluación del riesgo.

**Falta de metodologías adecuadas de evaluación del riesgo.** La mayoría de las IMF encuestadas señalaron que la principal dificultad para prestar servicios a pequeñas empresas es la falta de métodos adecuados de evaluación del riesgo. Muchas instituciones (51%)

no tienen metodologías distintas para evaluar el riesgo de las microempresas y de las pequeñas empresas. La mayoría de estas instituciones utilizan con las pequeñas empresas las herramientas de las que ya disponen para evaluar el riesgo microfinanciero, a pesar de que podría ser necesario un nivel diferente de análisis del cliente, incluso de los aspectos financieros<sup>7</sup>. Al parecer, la falta de mecanismos adecuados para gestionar el riesgo tiene consecuencias importantes para las IMF que intentan expandir sus actividades a los mercados

**Gráfico 4. Metodologías distintas para la gestión del riesgo, por tipo de institución**



Fuente: Encuesta del CGAP sobre microempresas y pequeñas empresas, 2011.

6 El 40% de las IMF encuestadas dijo que un número muy pequeño de sus microempresas clientes (menos del 10%) crecen hasta convertirse en pequeñas empresas, el 28% de las IMF indicó que esta cifra iba del 10% al 20%, y el 18% señaló que el porcentaje era mayor (entre 20% y 50%) (CGAP, 2011).

7 Los servicios bancarios para pequeñas empresas también requieren una estrategia más estructurada para la recuperación de préstamos, lo que en ocasiones incluye medidas legales que las IMF podrían no estar preparadas para emprender (basado en la información facilitada por el Departamento de Gestión del Riesgo del Acceso a las Finanzas de IFC).

de pequeñas empresas. Varias de ellas señalaron que la cartera en riesgo durante más de 30 días suele ser mayor en el caso de las pequeñas empresas que en el de las microempresas<sup>8</sup>. Por otro lado, en el espectro de las IMF, las que se han establecido como bancos parecen estar mejor equipadas en términos de metodologías sobre el riesgo que las que funcionan como organizaciones no gubernamentales (ONG), por ejemplo (véase el gráfico 4)<sup>9</sup>.

Los estudios recientes sobre bancos cuyas carteras de clientes incluyen pequeñas empresas muestran que los que obtienen mayor rendimiento de los activos aplican controles adicionales para “validar” a las pequeñas empresas con registros financieros poco sólidos. En promedio, conceden financiamiento siete veces más rápido que los que tienen peores resultados y dedican más tiempo al seguimiento de la cartera de pequeñas empresas (Red de Servicios Bancarios para Pequeñas Empresas [SBBN, por su sigla en inglés], de próxima aparición)<sup>10</sup>.

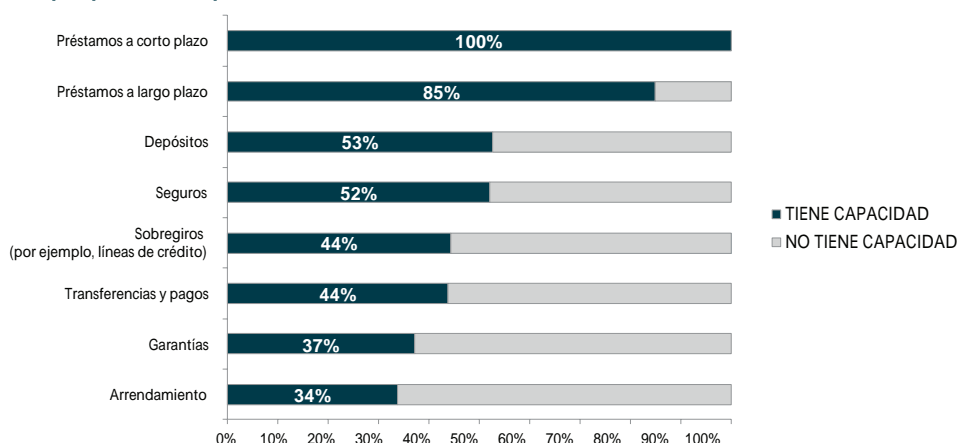
**Productos inadecuados.** La mayoría de las IMF ofrecen crédito estándar a corto plazo a su clientela básica de microempresas. Sin embargo, a menudo las pequeñas empresas necesitan otros productos que muchas IMF no ofrecen actualmente (gráfico 5). Por ejemplo, menos de la mitad de las IMF encuestadas pueden ofrecer servicios de sobregiro, transferencia o pago.

Por lo tanto, las instituciones que quieran retener clientes a largo plazo tendrán que encontrar soluciones (como la transformación institucional) que les permitan atender las necesidades de estos clientes, que cambian a lo largo del tiempo. Una alternativa es que las IMF adopten la decisión estratégica de concentrarse en un segmento específico de las pequeñas empresas o seleccionar solo compañías de un cierto tamaño y con necesidades limitadas en lo que respecta a los servicios financieros (IPC, 2011).

Recientemente, las IMF han empezado a diversificar sus productos. Por ejemplo, durante el período comprendido entre 2006 y 2008, una muestra de 600 IMF que facilitan datos a MIX aumentaron a más del doble el número de cuentas de depósito<sup>11</sup>.

**Falta de un departamento y personal especializados.** Contar con personal especializado o un departamento específico parecería esencial para prestar eficazmente servicios a las pequeñas empresas. Se trata de una característica común a los bancos comerciales que lideran el mercado de las pequeñas empresas. Una encuesta reciente del Banco Mundial mostró que el 91% de los bancos entrevistados en países en desarrollo tenía una estructura o un departamento específico que se ocupaba de las pequeñas empresas clientes, y había descentralizado la venta de productos a las sucursales (de la Torre, Martínez Pería y Schumkler, 2010). Sin embargo, muchas de las IMF encuestadas (59%) no

**Gráfico 5. Capacidad para prestar los servicios que requieren las pequeñas empresas**



Fuente: Encuesta del CGAP sobre microempresas y pequeñas empresas, 2011.

8 La reciente investigación de MIX demuestra que las IMF que recurren más a los préstamos a consumidores o a pequeñas empresas estaban más expuestas a las crisis financieras que las IMF que basaban sus actividades crediticias en metodologías tradicionales de microfinanciamiento, como bancos comunales, grupos solidarios o préstamos individuales a microempresas (González, 2012).

9 Para obtener más información sobre diferentes tipos de instituciones, véase el anexo 1.

10 La encuesta de la Red de Servicios Bancarios para Pequeñas Empresas (SBBN) se realizó durante el verano y el otoño boreal de 2011 con 29 instituciones financieras de 9 países. Entre estas entidades había desde instituciones regionales/multinacionales hasta pequeños prestamistas especializados.

11 Para más información, visite [mixmarket.org](http://mixmarket.org).

## Recuadro 2. Tres enseñanzas fundamentales para las IMF interesadas en prestar servicios a pequeñas empresas

Estas lecciones se derivan de la experiencia de los servicios de asesoramiento de Internationale Projekt Consult GmbH (IPC) con los bancos ProCredit y otras instituciones financieras de todo el mundo, así como de la experiencia de IFC con bancos que reducen la escala de sus servicios para atender el mercado de las pequeñas empresas, y del trabajo de la SBBN.

**Comprender el mercado.** Las pequeñas empresas tienen necesidades únicas, que por lo general son diferentes de las de empresas más grandes, pero con frecuencia distintas entre sí. Las IMF deben invertir para conocer bien a este nuevo grupo de clientes y emplear estrategias específicamente diseñadas para este mercado. Las IMF tendrán que realizar estudios de mercado, extraer la información disponible en su cartera actual o iniciar una investigación primaria, y recurrir a la observación directa. Para encarar el proceso de segmentación es fundamental contar con un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y las demandas del mercado.

**Emprender un proceso de desarrollo institucional.** La opción de prestar servicios financieros a pequeñas empresas es una decisión estratégica que debe adoptarse en el máximo nivel de gestión. Por lo tanto, requiere que la gerencia se comprometa con el proceso de introducir una nueva línea de negocios (y no solo ofrecer un producto nuevo) y con una planificación cuidadosa. Esto puede conllevar la creación de una unidad específica para pequeñas empresas separada del departamento de microfinanzas. No obstante, las instituciones más pequeñas o aquellas que no abarcan un espectro amplio de empresas pueden tener estructuras más sencillas, sin unidades dedicadas exclusivamente a los

*Fuentes: IPC (2011), IFC (2009) y Sia y Nails (2008).*

préstamos a pequeñas empresas. En cualquier caso, las IMF tienen que cerciorarse de que los oficiales de microfinanzas que van a convertirse en expertos en servicios a pequeñas empresas comprendan perfectamente las diferencias entre los dos segmentos de mercado y los productos que se ofrecen.

**Desarrollar métodos específicos de evaluación del riesgo.** Los préstamos a pequeñas empresas se caracterizan por montos más grandes y una mayor complejidad, de manera que la evaluación del riesgo requiere un análisis exhaustivo, debida diligencia y cálculos numéricos. Las herramientas de calificación y clasificación del riesgo pueden ayudar a las IMF a mejorar la gestión del riesgo, aunque tienen dificultades cuando no se dispone de grandes muestras para elaborar un modelo. Por consiguiente, es posible que las instituciones financieras que acaban de incorporarse al mercado de préstamos a pequeñas empresas no dispongan de los datos necesarios para desarrollar un sistema sólido de calificación crediticia. Es frecuente entonces que apliquen sistemas de calificación modificados, en los que se sirven de la experiencia obtenida sobre el terreno para formular rápidamente una serie de parámetros que les permitan evaluar diferentes grupos de préstamos.

La IMF también tendrá que diseñar una capacitación específica para oficiales de crédito, con el fin de pasar de un sistema basado solamente en el criterio del "carácter", como el que se utiliza en muchas decisiones sobre microfinanciamiento, a un proceso en el que las decisiones sobre préstamos a pequeñas empresas se basen, en primer lugar, en el flujo de caja y, en segundo lugar, en las garantías o las formas de pago del garante.

cuentan ni con personal ni con un departamento específico para atender a las pequeñas empresas.

**Deficiencias en la gestión de la cartera y el análisis de datos.** Para que los servicios a las pequeñas empresas resulten sostenibles, es necesario contar con sistemas adecuados de información sobre la gestión; no obstante, muchas IMF se encuentran rezagadas en este aspecto. Un gran número de estas entidades (44%) no cuentan con mecanismos distintos para el seguimiento de su cartera de pequeñas empresas y de su cartera microfinanciera, lo que limita su capacidad para

gestionarlas. El porcentaje es aún mayor en algunas regiones como África al sur del Sahara (CGAP, 2011).

Incluso cuando las IMF mejoran sus sistemas de información sobre la gestión, se repiten a menudo cambios del alcance, gastos por encima de lo presupuestado y retrasos, todo lo cual genera una amplia brecha entre las necesidades de las IMF y las capacidades del nuevo sistema (Braniff y Faz, 2012).

Otro desafío reside en que, con frecuencia, las IMF tienen que crear o reconstruir los registros financieros

### Recuadro 3. Claves para atender adecuadamente a las pequeñas empresas: Qué dicen las IMF

“La estrategia de conocer al cliente no basta; para atender con éxito a las pequeñas empresas, tienes que acompañar al cliente”. **Gerente de una ONG/IMF, Filipinas**

“Conocimiento en profundidad y estrecha relación con el cliente”. **Director ejecutivo de una ONG/IMF, República Dominicana**

“Tener unidades separadas y específicas para atender a microempresas y pequeñas empresas”. **Gerente de un banco comercial, Kenya**

básicos de las pequeñas empresas que solicitan préstamos, lo que aumenta el costo del financiamiento a estas compañías. En muchos casos, sus registros financieros son inadecuados e inexactos, y los oficiales de crédito pueden verse obligados a adoptar medidas adicionales e improvisar las modalidades de evaluación. En ocasiones, tienen que elaborar incluso los estados financieros para reforzar su análisis (Sia y Nails, 2008). Por ejemplo, un estudio reciente en la República Democrática del Congo mostró que la mayoría de las pequeñas empresas tenían un sistema de doble contabilidad: uno informal y otro formal, en el que declaraban una pequeña parte de sus ingresos a los fines fiscales (KfW, 2011).

Algunas IMF enfrentan este desafío mediante la simplificación de los procesos y formularios que se utilizan para otorgar financiamiento, centrándose solo en los elementos importantes para evaluar las empresas pequeñas, como la forma de pago (flujo de caja), la forma de garantía (garantía o garante), el análisis del carácter y la visita al establecimiento (Sia y Nails, 2008).

## Servicios para las pequeñas empresas: ¿Qué les espera a las IMF?

Los resultados de las IMF que prestan servicios a las pequeñas empresas son dispares; los proveedores no deben agregar este nuevo segmento a sus actividades

con microempresas sin adquirir antes nuevos datos, capacidades y herramientas. Las IMF tienen cada vez más interés y conciencia de la necesidad de mejorar su capacidad para atender el mercado de las pequeñas empresas. Además, muchas redes y proveedores de financiamiento, privados y públicos, están interesados en ayudar a las IMF a mejorar su nivel de preparación para prestar servicios a este segmento. Por ejemplo, CHF International, una sociedad de inversiones y red de IMF, está desarrollando un sistema de gestión del riesgo con el que controlará su cartera de microempresas y pequeñas empresas por separado; también tiene previsto estandarizar la evaluación de pequeñas empresas entre sus filiales a lo largo de los próximos dos años<sup>12</sup>. La FMO y algunas otras entidades están solventando proyectos piloto para ayudar a analizar y cubrir las deficiencias de capacidad de las IMF que surgen cuando estas amplían sus actividades al mercado de las pequeñas empresas.

El papel de las IMF también dependerá del contexto, que, entre otros factores, incluye la presencia o ausencia de otros proveedores de servicios. El análisis del entorno competitivo es otra medida importante que ayudará a determinar las ventajas competitivas y los segmentos de mercado prioritarios para las IMF. Si bien la competencia es mínima en algunos mercados (por ejemplo, Jordania y Colombia), otros (como Bosnia y Ghana) son altamente competitivos. En los mercados en los que operan los bancos comerciales convencionales<sup>13</sup>, las IMF tienen dificultades para competir en precios o servicios (CHF, 2012).

A pesar de las múltiples dificultades, las IMF podrían aportar ventajas importantes al mercado de las pequeñas empresas. Por ejemplo, en comparación con los bancos comerciales convencionales, pueden entablar relaciones más estrechas con sus clientes, lo que les hace más fácil superar la “opacidad” de las pequeñas empresas<sup>14</sup>. Otra ventaja es que las IMF cuentan a menudo con procedimientos más rápidos de concesión de préstamos y exigen menos garantías que sus competidores. Finalmente, pueden atender a clientes que no tienen acceso a bancos o que enfrentan graves obstáculos, como su propia informalidad o elevados aranceles bancarios. Existen algunos ejemplos especialmente exitosos de actividades crediticias en el segmento de las pequeñas empresas.

12 Basado en información suministrada por CHF International.

13 En el caso de América Latina y el Caribe, esta tendencia se vio confirmada en una encuesta regional realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo en 2011. La encuesta reveló que el 62% de los pequeños bancos entrevistados esperaba un aumento de la cartera de pymes. <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2011-11-14/encuesta-credito-a-las-pymes-en-america-latina,9676.html>

14 La “opacidad” se refiere a la dificultad para determinar si las empresas tienen capacidad para pagar (viabilidad del proyecto) y voluntad de pagar (riesgo moral). La opacidad menoscaba especialmente las actividades crediticias de las instituciones que realizan un financiamiento más impersonal o en condiciones de mercado, que requiere información rigurosa, objetiva y transparente (de la Torre, Martínez Pería y Schmukler, 2010).

Por ejemplo, los préstamos a pymes constituyen ahora el 53% de la cartera del banco BRAC, que tenía más de US\$500 millones pendientes de cobro a finales de 2011 (Rahman, 2012)<sup>15</sup>.

## Conclusión

Para apoyar adecuadamente a las pequeñas empresas, las IMF deberán comprender mejor sus necesidades específicas y atenderlas adaptando sus servicios financieros y desarrollando una infraestructura adecuada. Brindar servicios con eficacia a pequeñas empresas supone un proceso, no es un acontecimiento puntual; por lo tanto, es esencial una planificación cuidadosa. Esto requiere un compromiso de los niveles más altos de gerencia para crear una estrategia centrada en el cliente, contratar a personal especializado y competente, e invertir en tecnologías adecuadas.

## Bibliografía

Ayyagari, M., T. Beck y A. Demirgüç-Kunt. 2007. "Small and Medium Enterprises across the Globe". *Small Business Economics*.

Ayyagari, M., A. Demirgüç-Kunt y V. Maksimovic. 2012. "Who Creates Jobs in Developing Countries?". Washington, DC: Banco Mundial.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2011. "4.ª Encuesta: Los bancos y las pymes, una apuesta de futuro". <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36515851>

Banco Mundial. 2001. "The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the US". Washington, D.C.: Banco Mundial.

Bankable Frontier Associates. 2009. "Small Business Financial Diaries Report of Findings and Lessons Learned". Johannesburgo: FinMark Trust.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y M. Martínez Pería. 2008. "Bank Financing for SMEs around the World, Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices". Washington, DC: Banco Mundial.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y R. Levine. 2005. "SME, Growth and Poverty". Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Beck, T., B. Büyükkarabacak, F. Rioja y N. Valev. 2008. "Who Gets the Credit? And Does It Matter? Household vs. Firm Lending across Countries". Washington, DC: Banco Mundial.

Biggs, T. 2002. "Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy? Literature Review". Washington, DC: Corporación Financiera Internacional. [http:// kb.trilincanalytics.com/upload/a7/a7748348a9dc009.pdf](http://kb.trilincanalytics.com/upload/a7/a7748348a9dc009.pdf)

Braniff, L. y X. Faz. 2012. "Guía práctica sobre la puesta en marcha de sistemas de información para las microfinanzas. Guía técnica". Washington, DC: CGAP.

CGAP. 2011. *Role of MFIs in Serving Micro and Small Enterprises, Industry Survey 2011*. Washington, DC: CGAP.

Corporación Financiera Internacional (IFC). 2010a. "Guía informativa de banca pyme". Washington, DC: IFC.

———. 2010b. "Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World". Washington, DC: IFC.

De Ferranti, D. y A. Ody. 2007. "Beyond Microfinance: Getting Capital to Small and Medium Enterprises to Fuel Faster Development". Washington, DC: Brookings Institution.

De la Torre, A., M. Martínez Pería y S. Schmukler. 2010. "Bank Involvement with SMEs: Beyond Relationship Lending". Washington, DC: Banco Mundial.

De Mel, S., D. McKenzie y C. Woodruff. 2008. "Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment". Washington, DC: Banco Mundial.

González, A. 2012. "Are Non-Microenterprise Loans Less Resilient to Domestic Shocks? Lessons from the 2009 Economic Recession". MIXMarket.

<sup>15</sup> El banco BRAC ha revisado su estrategia y ahora establece metas de depósito para todas sus pymes clientes con el fin de aumentarlos hasta el 30% a 40% de sus depósitos.



- Haltiwanger, John, Ron Jarmin y Javier Miranda. 2010. "Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young." Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- IPC. 2011. "IPC Guide for Small Business Lending". Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36603780>
- KfW. 2011. "Entrepreneurs' Challenges to Access Credit in the Democratic Republic of Congo". Frankfurt: KfW Bankengruppe.
- Khrystyna, K., M. Mirmulstein y R. Ramalho. 2010. "Micro, Small, and Medium Enterprises around the World: How Many Are There, and What Affects the Count?" Washington, DC: IFC y Banco Mundial.
- Klapper, L., R. Amit y M. Guillen. 2008. "Entrepreneurship and Firm Formation across Countries". Washington, DC: Banco Mundial.
- Lyer, R. y A. Schoar. 2008. "Are There Cultural Determinants of Entrepreneurship?" Cambridge, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.
- McKenzie, D. 2011. "How Can We Learn Whether Firm Policies Are Working in Africa? Challenges (and Solutions?) for Experiments and Structural Models". Washington, DC: Banco Mundial.
- McKenzie, D. y C. Woodruff. 2006. "Do Entry Costs Provide an Empirical Basis for Poverty Traps? Evidence from Mexican Microenterprises". Washington, DC: Banco Mundial.
- McKinsey & Company. 2010. "Assessing and Mapping the Gap in Micro, Very Small, Small, and Medium Enterprise (MSME) Finance". Washington, DC: McKinsey & Company.
- Mead, D. y C. Liedholm. 1998. "The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries". East Lansing, Michigan: Michigan State University.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). 2004. "Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy". París, Francia: OCDE.
- Rahman, Syed Mahbubur. 2012. "Global Emerging Challenges & Priorities in Small Business Banking. BRAC Bank Perspective". Dhaka. BRAC Bank.
- Red de Servicios Bancarios para Pequeñas Empresas (SBBN). De próxima aparición. "Small Business Finance Best Practices Benchmark". Chicago: SBBN.
- Sia, Manuel y Donna Nails. 2008. "Winning Strategies for Successful Small Business Lending". Exchanging Views Series #6, julio. Chicago: ShoreCap Exchange/SBBN.
- Stein, Peer, Tony Goland y Robert Schiff. 2010. "Two Trillion and Counting". Washington, DC: McKinsey & Company e IFC.

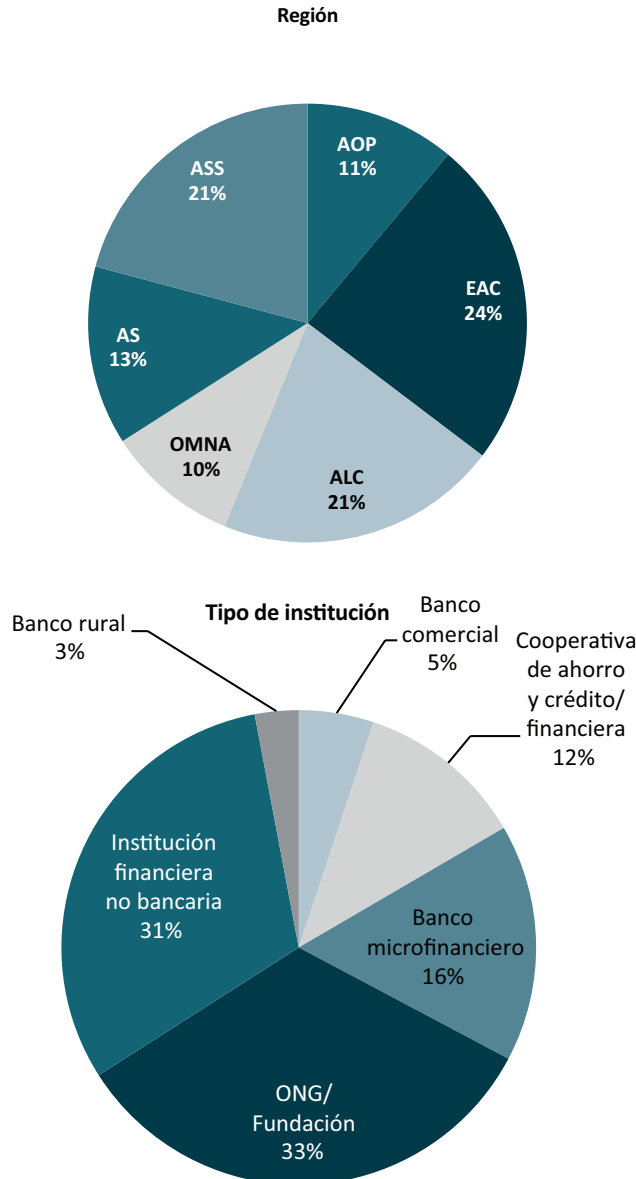
## Anexo 1: Muestra y metodología de investigación

En diciembre de 2011, el CGAP realizó una encuesta para entender el papel de las IMF en los servicios a microempresas y pequeñas empresas. Alrededor de 300 IMF respondieron a la encuesta enviada a un número mayor de instituciones (incluidas las que se encuentran en la base de datos de MIX Market), la mayoría de las cuales estaban ubicadas en África al sur del Sahara, Europa y Asia Central, y América Latina y el Caribe. Algunos de los países más representados en la encuesta son Azerbaiyán, India, Filipinas y Tayikistán. Por tipos de institución, las IMF que más participaron

fueron las instituciones financieras no bancarias y las ONG/fundaciones.

Además, se solicitó información adicional a ASA Philippines, Women's World Banking Colombia, Cooperative Housing Foundation (CHF), Cresol de Brasil, Access Tanzania, ACEP Senegal, Internationale Projekt Consult (IPC), el Departamento de Gestión del Riesgo del Acceso a las Finanzas de IFC y la Red de Servicios Bancarios para Pequeñas Empresas (SBBN).

**Gráfico A1-1. Distribución de la muestra, por región y tipo de institución**



NOTA: EAC: Europa y Asia central; AOP: Asia oriental y el Pacífico; ALC: América Latina y el Caribe; OMNA: Oriente Medio y Norte de África; AS: Asia meridional; ASS: África al sur del Sahara.

## Anexo 2: ¿Las pequeñas empresas impulsan la creación de empleo y el crecimiento económico en los países en desarrollo?

El papel de las pequeñas empresas como generadoras de empleo se ha estudiado sobre todo en Estados Unidos. A principios de la década de 1980, la primera investigación reveló que 8 de cada 10 puestos de trabajo en Estados Unidos habían sido generados por pequeñas empresas. Este estudio inicial fue criticado posteriormente por no haber tenido en cuenta las altas tasas de fracaso de las pequeñas empresas, ni su contribución neta en lugar de su contribución bruta a la creación de empleo, entre otras deficiencias (Biggs, 2002). Los estudios recientes en Estados Unidos indican que las grandes empresas representan la mayor parte de los empleos (Haltiwanger, Jarmin y Miranda, 2010).

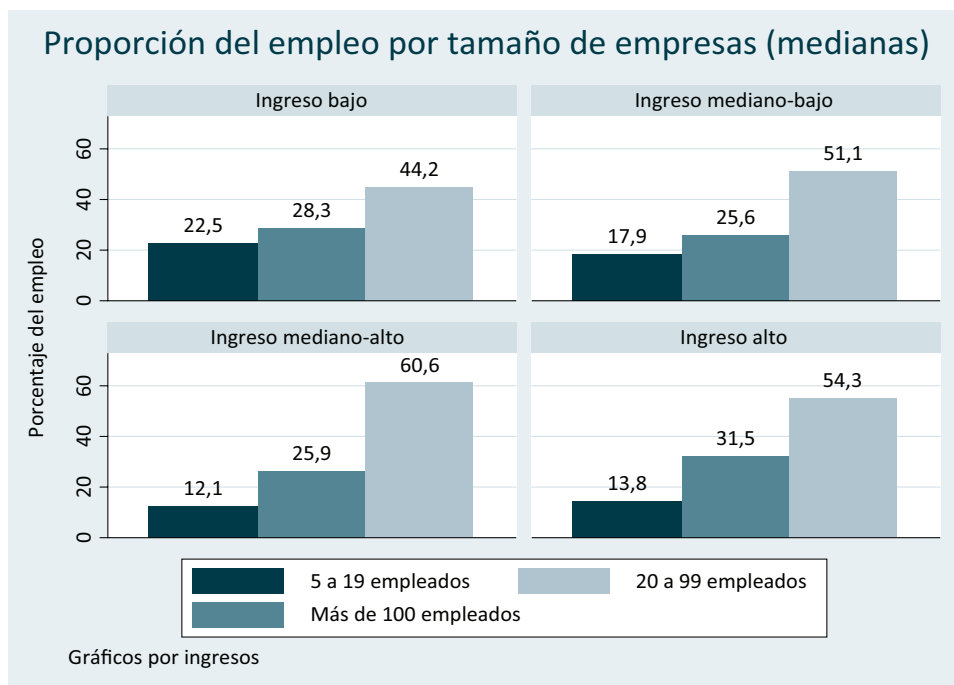
Según un estudio reciente del Banco Mundial (Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic, 2012), realizado en 104 economías en desarrollo, las empresas de entre 5 y 19 empleados generan la mayoría de los nuevos puestos de trabajo. Las pequeñas empresas también registran las tasas más altas de crecimiento del empleo y las ventas, aunque abarcan una parte relativamente pequeña del total de puestos de trabajo (véanse los gráficos A2-1 y A2-2). Sin embargo, en términos relativos, las pequeñas empresas de los países en desarrollo emplean más

personas que las de países desarrollados. Además, la contribución al empleo del conjunto del sector de las pymes (5 a 99 empleados) es más o menos comparable a la de las grandes empresas.

Los estudios disponibles sobre creación de empleo resaltan la importancia no solo de la cantidad, sino también de la calidad de los puestos de trabajo. Hay un gran conjunto de pruebas empíricas recogidas en países desarrollados y en desarrollo que muestra que las empresas grandes ofrecen salarios más altos que las pequeñas, incluso cuando se tienen en cuenta las diferencias en la educación y la experiencia de los trabajadores y las características del sector (Biggs, 2002). Por lo tanto, el desafío no consiste solo en crear más puestos de trabajo, sino también en generar empleos de mejor calidad para promover el crecimiento (Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic, 2012).

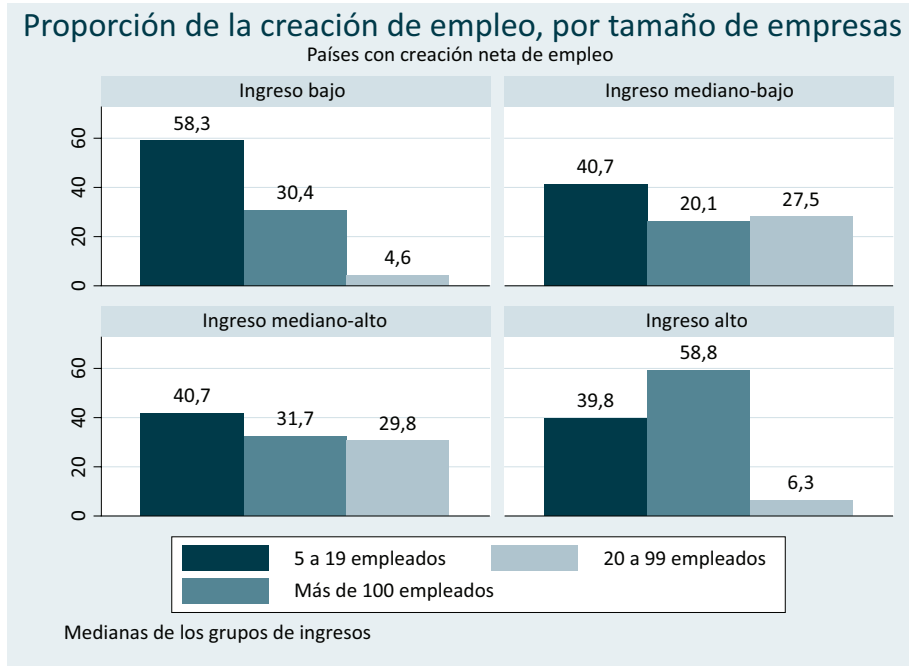
En lo que respecta a la contribución de las pequeñas empresas al crecimiento, los investigadores se muestran más escépticos. La investigación del Banco Mundial ha señalado una fuerte asociación entre

Gráfico A2-1. Proporción del empleo por tamaño de empresas (medianas)



Fuente: Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic (2012).

**Gráfico A2-2. Proporción de la creación de empleo, por tamaño de empresas (medianas)**

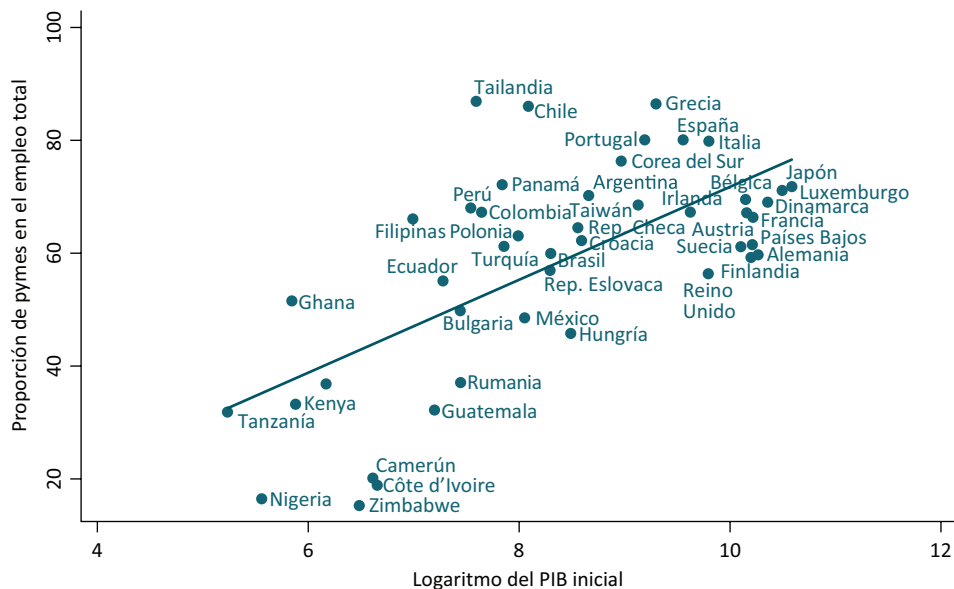


Fuente: Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic (2012). El gráfico muestra los países con creación neta de empleo.

el sector de las pequeñas y medianas empresas en su conjunto<sup>16</sup> y el crecimiento del producto interno bruto per cápita (véase el gráfico A2-3), pero no se observó una relación de causalidad cuando se utilizó un grupo de 45 países. Es más, los autores no han hallado ninguna evidencia de que las empresas

pequeñas y medianas alivien la pobreza o disminuyan la desigualdad de los ingresos (Beck, Demirgüç-Kunt y Levine, 2005). Las investigaciones sobre la manera **específica** en que las pequeñas empresas (menos de 20 empleados) contribuyen al crecimiento económico son escasas o inexistentes.

**Gráfico A2-3. Correlación positiva entre la proporción de pymes (de menos de 250 empleados) en el empleo total y el PIB per cápita en 1990 (logaritmo)**



Fuente: Beck, Demirgüç y Levine (2005).

16 Empresas con menos de 250 empleados.







Comparta este número de *Enfoques* con sus colegas o solicite ejemplares adicionales de este documento u otros documentos de esta serie.

El CGAP agradece sus comentarios sobre este documento.

Todas las publicaciones del CGAP están disponibles en su sitio web, [www.cgap.org](http://www.cgap.org).

CGAP  
1818 H Street NW  
MSN P3-300  
Washington, DC  
20433 EE. UU.

Tel.: 202-473-9594  
Fax: 202-522-3744

Correo electrónico:  
[cgap@worldbank.org](mailto:cgap@worldbank.org)  
© CGAP, 2012

Las autoras de esta reseña son Jasmina Glisovic y Meritxell Martínez, ambas del CGAP. Las autoras quieren dar las gracias a Alexia Latortue, Rich Rosenberg y Ousa Sananikone, del CGAP, por su cuidadosa revisión y sus sugerencias. Greg Chen (CGAP), Hama Makino (IFC), Jorn Olesen (Organismo Danés de Desarrollo Internacional, DANIDA), Lynn Pikhholz (Red de Servicios

Bancarios para Pequeñas Empresas, SBBN), Eileen Miamidian (CHF), Kazuto Tsuji (Organismo Japonés de Cooperación Internacional, JICA) y Dörte Weidig (IPC GmbH) contribuyeron generosamente a este documento. También queremos dar las gracias a las instituciones (enumeradas en el anexo 1) consultadas por las autoras en el proceso de investigación.

La referencia bibliográfica sugerida para este número de *Enfoques* es la siguiente:  
Jasmina Glisovic y Meritxell Martínez. 2012. *Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?* *Enfoques* n.º 81 Washington, DC: CGAP, julio.

