

Impulsar el crecimiento de las empresas mientras se equiparan las condiciones de crédito para las MIPYME de mujeres en México

- Las altas tasas de interés, los requisitos onerosos y los procedimientos de solicitud complejos impiden que muchas MIPYME en México accedan a créditos, lo que limita su potencial de crecimiento.
- La brecha de financiamiento es más grande para las MIPYME de mujeres debido a los sesgos de género prevalecientes en los préstamos: las mujeres son rechazadas con más frecuencia que sus pares hombres y cuando acceden a crédito, las condiciones suelen ser más severas.
- La firma mexicana de tecnología financiera Konfio está eliminando efectivamente el sesgo de género mediante el uso de algoritmos equitativos para tomar decisiones de préstamo basadas únicamente en el riesgo crediticio de las solicitantes.
- BID Invest, junto con Konfio, realizó un estudio para medir el impacto que un préstamo de Konfio tiene en las ventas de las MIPYME.
- Los resultados muestran que dos años después de recibir un préstamo, el crecimiento de las ventas de los clientes de Konfio fue un 19,4% superior que el de empresas similares que fueron rechazadas para recibir financiamiento. Entre las empresas de mujeres, la diferencia fue aún mayor, del 41,9%.
- La gran brecha en ventas entre las mujeres es debido menos a que las clientes mujeres de Konfio tienen un mejor desempeño, y más al hecho de que otras mujeres tienen un peor desempeño producto de las limitaciones del mercado crediticio prevalecientes en México.

BRECHA DE FINANCIAMIENTO MÁS ACENTUADA PARA LAS MIPYME DE MUJERES

El acceso limitado a crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) dificulta el crecimiento económico en América Latina y el Caribe. En México, la brecha de financiamiento para las MIPYME formales se estima en US\$163.9 mil millones, más de seis veces la oferta de crédito para este segmento¹. Sin acceso a créditos, las empresas dependen de las ganancias retenidas para reinvertir en sus operaciones, lo que limita su potencial de crecimiento; este es el caso del 47.5% de las MIPYME mexicanas². En 2021, las principales limitaciones para acceder al crédito reportadas por las MIPYME mexicanas fueron las altas tasas de interés (62.5%), los requisitos onerosos (40%) y la cantidad y complejidad de los trámites de la solicitud (34.2%).

Además, la mayor parte las de MIPYME que son propiedad o son lideradas por mujeres en México tienen restricciones crediticias total o parcial en comparación con sus contrapartes masculinas: 34.8% versus 27.9%³. Si bien el 36,6% de las MIPYME son propiedad de mujeres, solo el 13% recibió crédito en 2020, en comparación con el 23,9% para las MIPYME en general⁴.

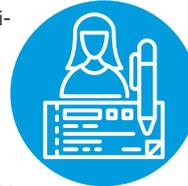
A nivel mundial, la evidencia muestra que las MIPYME que son propiedad o son lideradas por mujeres se enfrentan a peores condiciones de préstamo en comparación con sus contrapartes masculinas. Por ejemplo, un estudio en Italia reveló que aunque las mujeres prestarías no son más riesgosas que los hombres, pagan más por el crédito comercial⁵. Del mismo modo, la evidencia europea muestra que después de controlar por las características de la empresa y los indicadores financieros, las PYME dirigidas por mujeres enfrentan tasas de interés, tarifas y comisiones más altas que los hombres⁶. Un experimento de campo en Turquía encontró que los oficiales de crédito tienen un 26% más de probabilidades de requerir un garante para las mujeres emprendedoras solicitantes de préstamos que para los hombres⁷. Las mujeres microempresarias en Brasil también reciben préstamos más pequeños que los hombres con características similares⁸. En todos estos casos, al menos algunas de las condiciones del préstamo se establecieron a discreción de los oficiales de crédito, lo que llevó a las mujeres a enfrentar condiciones crediticias más duras que los hombres.



EL CASO DE KONFIO: CRÉDITO EQUITATIVO PARA HOMBRES Y MUJERES

Es probable que los proveedores de crédito que ofrecen condiciones similares para las empresas, independientemente del género del propietario, beneficien desproporcionadamente a las mujeres. Al reducir el costo de los préstamos (a través de montos más grandes, tasas de interés más bajas, plazos más largos y requisitos de garantía más bajos), los proveedores de crédito pueden nivelar las condiciones de crédito para las mujeres, ayudando a que sus negocios alcancen a los de los hombres.

Una forma de reducir el sesgo de género en los préstamos es minimizar la discreción que tienen los oficiales de crédito al establecer



- IFC. [SME Finance Forum](#). Datos recuperados el 22 de diciembre de 2022.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). [Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas \(ENAFIN\) 2021](#).
- IFC. [SME Finance Forum](#). Datos extraídos el 22 de diciembre de 2022. Las empresas con restricciones totales de crédito son aquellas que solicitaron un préstamo y fueron rechazadas, o se desanimaron de solicitarlo debido a condiciones crediticias desfavorables o porque pensaron que su solicitud sería rechazada. Las empresas con restricciones crediticias parciales son aquellas que tienen financiamiento externo (pero no de una institución financiera) o que solicitaron un préstamo que fue parcialmente aprobado o rechazado.
- INEGI (2020).
- Alesina, A.F., F. Lotti and P.E. Mistrulli. 2013. [Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy](#). Journal of the European Economic Association 11(1), 45-66.
- Mascia, D., and S. Rossi. 2017. [Is There a Gender Effect on the Cost of Bank Financing?](#) Journal of Financial Stability, 31: 136-153.
- Brock, JM., and R. De Haas. 2022. [Discriminatory Lending: Evidence from Bankers in the Lab](#). American Economic Journal: Applied Economics, forthcoming.
- Agier, I., and A. Szafarz. 2013. [Microfinance and Gender: Is There a Glass Ceiling on Loan Size?](#) World Development, 42: 165-181.

5 IGUALDAD DE GÉNERO



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA





los términos de los préstamos. Por ejemplo, la firma mexicana de tecnología financiera, Konfio, utiliza un proceso en línea, automatizado y sin papel que evalúa a las MIPYME utilizando datos del Servicio de Administración Tributaria, el buró de crédito y otras fuentes no tradicionales. Su algoritmo procesa la información en segundos y recomienda el monto del préstamo, la tasa de interés y el plazo que se deben ofrecer en función del nivel de riesgo del negocio.

Alrededor del 28,7% de los solicitantes de préstamos de Konfio son empresas de mujeres. Sin embargo, un poco más de mujeres son aprobadas para préstamos que hombres (20.1% vs. 19.3%). También es más probable que acepten la oferta de préstamo, lo que implica que proporcionalmente, más empresas cuyas dueñas son mujeres obtengan préstamos de Konfio que sus pares hombres (11.6% versus 11.0% de los solicitantes)⁹. Si bien esta diferencia de 0,6 puntos porcentuales es pequeña, también es rara. Análisis similares de otros países muestran que las mujeres a menudo son rechazadas para préstamos en mayor proporción que los hombres.



Además de ser justo, Konfio es ágil. Procesa aplicaciones 24/7, 365 días al año. Los prestatarios pueden solicitar, obtener la aprobación y recibir fondos el mismo día, mientras que los bancos tradicionales pueden tardar hasta 25 días en desembolsar los fondos. De manera similar, Konfio trabaja con empresas nuevas que han reportado ventas a la autoridad fiscal durante solo tres meses, mientras que los bancos tradicionales requieren un historial de al menos tres años.

9. Estas estadísticas se obtienen utilizando datos de usuarios que completaron la solicitud de préstamo solo una vez en un mes en particular y para los cuales Konfio tomó una decisión (aceptar o rechazar).
 10. El efecto a los seis meses después de la aplicación se estimó, pero no se incluyó en los resultados debido a un error en el proceso de extracción para esta fecha.
 11. Basado en Callaway, Brantly & Sant'Anna, Pedro. 2021. [Difference-in-Difference with multiple time periods](#). Journal of Econometrics. 225(2). 200-230.

¿CÓMO AFECTA LA OBTENCIÓN DE UN PRÉSTAMO A LAS VENTAS DE LAS MIPYME?

BID Invest realizó un estudio para estimar el efecto que un préstamo de Konfio tiene en las ventas de las MIPYME a lo largo del tiempo. Se utilizaron datos anónimos de solicitudes procesadas entre enero de 2018 y diciembre de 2020, y se realizó seguimiento a estas empresas durante 24 meses (hasta junio de 2021). Se incluyeron datos sobre el tipo de persona jurídica del solicitante (individuo o empresa), edad y tamaño del negocio en términos de ventas, sector de actividad económica y ubicación, así como los datos generados a partir de la evaluación crediticia.

Como parte del estudio, Konfio extrajo datos de ventas de estas empresas del Servicio de Administración Tributaria correspondiente al mes de la solicitud del préstamo y cada tres meses a partir de ese momento y durante dos años¹⁰. Además, extrajo datos de ventas pasadas seis, tres, dos y un mes antes de la solicitud de préstamo. Restringimos la muestra a las empresas que recibieron solo un

préstamo (90.2% de los casos), o que recibieron múltiples préstamos aprobados con al menos seis meses de diferencia.

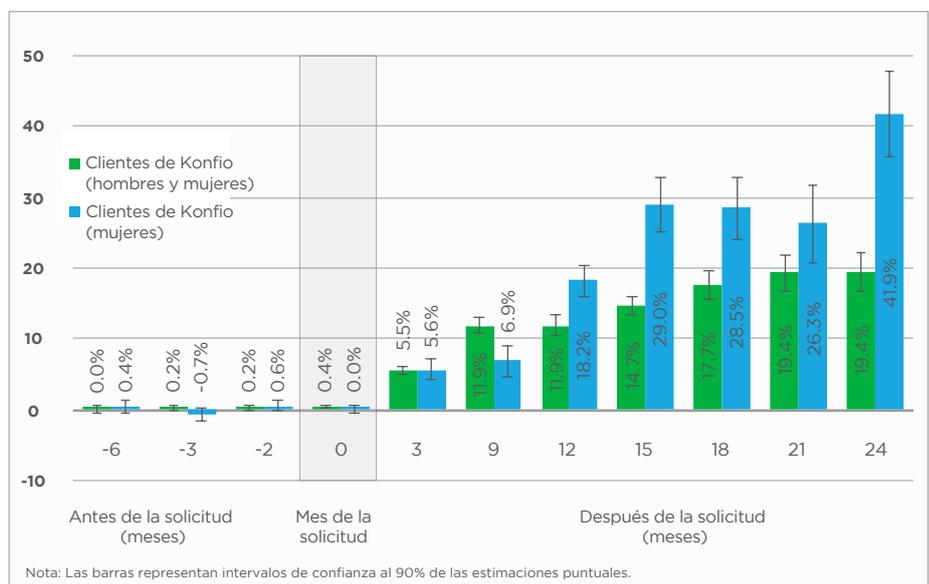
A partir de los datos disponibles para estimar el impacto de estos préstamos en las ventas de las MIPYME (cohortes escalonadas de empresas en múltiples períodos), nuestro análisis utiliza los métodos más recientes para garantizar la solidez de los resultados y asegurar que todas las empresas incluidas en la muestra se hayan comportado de manera similar antes de solicitar el préstamo (por ejemplo, en términos de niveles de ventas), independientemente si fueron aceptadas o rechazadas¹¹. Limitamos la comparación a las empresas que solicitaron en el mismo mes (y fueron rechazadas o aprobadas) para capturar su disposición a obtener un préstamo en ese momento.

Estimamos la diferencia en el crecimiento de las ventas entre las empresas que aceptaron una oferta de crédito de Konfio y las que fueron rechazadas por el algoritmo. El punto de referencia en ambos casos son las ventas del negocio el mes anterior a la solicitud. Las empresas que fueron rechazadas por Konfio podrían haber obtenido un préstamo de un banco diferente, pero no tenemos forma de saberlo.

LOS PRÉSTAMOS DE KONFIO IMPULSAN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, ESPECIALMENTE PARA LAS MUJERES

Nuestros resultados muestran que las empresas que accedieron al crédito de Konfio aumentaron constantemente sus ventas desde el momento en que recibieron los fondos. Dos años después de la solicitud, el crecimiento de las ventas de los clientes de Konfio fue un 19,4% más alto que el de las empresas a las que se les rechazó un préstamo, y la tasa promedio de crecimiento de las ventas fue un 10,6% más alta durante el mismo período (Cuadro 1).

Cuadro 1: Diferencia en el crecimiento de ventas, antes y después de un préstamo de Konfio vs. negocios similares que fueron rechazados





Los resultados son aún más impresionantes entre las clientas: el crecimiento de ventas fue un 41,9% más alto a los dos años en comparación con empresas similares propiedad de mujeres cuyas solicitudes de préstamos fueron rechazadas, y la tasa de crecimiento promedio fue un 15,2% más alta durante el mismo período.

¿Qué explica la gran diferencia de crecimiento en las ventas entre mujeres con negocios similares? Volviendo a la evidencia mencionada anteriormente, generalmente es más difícil para las empresas lideradas por mujeres acceder al crédito, y cuando lo hacen, las condiciones son a menudo peores que las que se ofrece a sus contrapartes masculinas. Esto es probablemente lo que les sucedió a las mujeres que fueron rechazadas por Konfio para recibir financiamiento. A su vez, estas limitaciones, sin crédito o crédito costoso, afectaron el crecimiento de los negocios de estas mujeres. Mientras tanto, más de los



hombres que fueron rechazados por Konfio probablemente pudieron acceder a financiamiento en otros lugares y, por lo tanto, experimentaron un mejor crecimiento de las ventas en comparación.

En resumen, es probable que la gran diferencia en el crecimiento de las ventas entre las mujeres se deba menos al mejor desempeño de las clientas de Konfio y más a que el desempeño de las otras mujeres es mucho peor debido a las restricciones del mercado crediticio prevalecientes en México.

Finalmente, nuestros hallazgos confirman que Konfio genera ofertas de crédito similares para clientes mujeres y hombres en función de su solvencia. Después de controlar por las características del negocio y del propietario, no encontramos diferencias estadísticamente significativas entre el monto aprobado y la tasa de interés cobrada por los préstamos a clientes mujeres y hombres. Además, tanto

los clientes mujeres como hombres exhiben comportamientos de pago similares, lo que indica que las condiciones ofrecidas se basan de hecho en su solvencia crediticia.

LA IGUALDAD ES UN BUEN NEGOCIO

El sesgo de género, inconsciente o no, prevalece en los préstamos. La experiencia de Konfio muestra que este sesgo puede eliminarse de manera efectiva a través de algoritmos justos que tomen decisiones de préstamo basadas solo en el riesgo crediticio. Al ofrecer a los propietarios de negocios con perfiles de riesgo similares condiciones de crédito equitativas independientemente del género, las mujeres pueden aprovechar el potencial de crecimiento de sus negocios sin sacrificar el rendimiento de los bancos, lo que representa un beneficio mutuo para la equidad financiera en la región. ■

Información Adicional

Autor: Irani Arráiz

Edición: Norah Sullivan

Para obtener más información,

comuníquese con: iarraiz@iadb.org

Este informe resume los hallazgos de un estudio realizado por BID Invest para medir el impacto del crédito de Konfio en el crecimiento de las ventas de las MIPYME mexicanas.

Fotografía: Konfio

Diseño: Mario Segovia Guzmán

Las opiniones expresadas aquí son las de los autores y no reflejan necesariamente las opiniones del Grupo BID, sus respectivos Consejos de Administración o los países que representan.

