

¿Son las herramientas psicométricas un método de selección viable para préstamos a pequeñas y medianas empresas?

Evidencia de Perú

✓ Los métodos convencionales de evaluación crediticia no son adecuados para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) sin historial de crédito o garantías.

✓ Las herramientas psicométricas que evalúan la personalidad y el carácter de los solicitantes ofrecen una alternativa viable para evaluar la calidad crediticia de las MIPYME.

✓ Con el apoyo del Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), un banco peruano puso a prueba la herramienta psicométrica de calificación crediticia del Laboratorio de Finanzas para Emprendedores (EFL, por sus siglas en inglés) con 1.909 solicitantes de préstamos de MIPYME.

✓ La herramienta EFL fue especialmente efectiva para ayudar a las MIPYME sin historial de crédito a aumentar el acceso a los préstamos sin afectar el riesgo del portafolio.

✓ Los solicitantes sin historial de crédito que recibieron una calificación por encima del umbral de la herramienta EFL tuvieron casi 4 veces más probabilidades de adquirir préstamos dentro de los 6 meses siguientes a la aplicación que aquellos que obtuvieron una calificación inferior al umbral.



EL PROBLEMA

Las MIPYME son impulsoras clave de las economías de América Latina y el Caribe, representando la mayoría de las empresas y generando la mayoría de los empleos. No obstante, tienden a mantenerse pequeñas y poseen baja productividad, en parte debido a la gran brecha de financiamiento de la región, estimada en US\$1,2 billones en 2017¹, lo que deja a las MIPYME sin acceso al capital crítico que necesitan para crecer.

¿Por qué es este el caso? Los métodos convencionales para evaluar la calidad crediticia generalmente no son adecuados para las MIPYME, muchas de las cuales tienen propietarios únicos sin historial de crédito o garantías, colocándolas en desventaja automática cuando solicitan préstamos. La información de la que disponen para presentar a los bancos de modo que estos puedan evaluar su potencial de crecimiento y perfil de riesgo tiende a ser escasa, poco confiable y difícil de obtener a bajo costo. Del mismo modo, depender de la calificación crediticia no siempre es posible porque algunos países carecen de burós de crédito bien desarrollados. El buró de crédito promedio en la región cumple con solo la mitad de las mejores prácticas y cubre el 43% de la población adulta.²

Una forma de llenar este vacío de información a bajo costo es a través del uso de la psicometría para evaluar la personalidad, la inteligencia y el carácter de los solicitantes. Los empleadores han utilizado extensamente las evaluaciones psicométricas en la contratación de personal, con buenos resultados. Las pruebas para medir la inteligencia general, la integridad y la responsabilidad, junto con las pruebas de muestras de trabajo, han demostrado ser los mejores métodos para predecir el desempeño laboral general.³ Hay una gran oportunidad para aplicar principios similares en el ámbito del crédito para evaluar la capacidad y la voluntad de pago.



EL PILOTO

BID Invest y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) trabajaron con el Laboratorio de Finanzas para Emprendedores (EFL, por sus siglas en inglés) para probar la herramienta de calificación crediticia psicométrica del EFL con un banco en Perú que buscaba expandir su cartera de MIPYME. Previamente probada en África, esta era la primera vez que se aplicaba la herramienta EFL en América Latina y el Caribe con propósito comercial. Como parte de este piloto, BID Invest proporcionó una garantía de riesgo compartido al banco para cubrir una parte de su nueva exposición crediticia.



A partir de marzo de 2012, pequeños empresarios que solicitaban préstamos de capital de trabajo (con un tamaño promedio de US\$3.855 y plazos de hasta 18 meses) eran evaluados tanto por la herramienta EFL como por el método de evaluación convencional del banco, que incluía la calificación crediticia de Equifax y una visita a la empresa. Si la calificación de la herramienta EFL alcanzaba un cierto umbral definido por el banco, se les ofrecía un préstamo. También podrían ser aprobados utilizando el método de evaluación convencional del banco. Dado que Perú tiene uno de los burós de crédito más completos de la región, que cubre el 100% de la población adulta, todos los clientes



potenciales tienen una calificación crediticia. Sin embargo, para las personas que nunca han tenido un crédito o no han tenido un crédito reciente con una institución financiera formal, la calificación se basa en información demográfica en lugar del historial de crédito.

EL ESTUDIO

Con base en la experiencia piloto, se realizó un estudio para responder dos preguntas clave: (1) ¿La herramienta EFL aumentó el uso de crédito para los solicitantes en los seis meses posteriores a la solicitud del préstamo?; y (2) ¿Qué tan efectiva fue la herramienta EFL para seleccionar candidatos con buena calidad de crédito? Los investigadores analizaron datos sobre el uso de crédito formal y la calificación de crédito de Equifax Perú. La calificación de crédito de Equifax (a abril de 2016) de los solicitantes a los que se les ofreció un préstamo en función de su calificación de EFL se comparó con la de aquellos que no alcanzaron el umbral.

El banco evaluó 1.909 solicitantes de préstamos utilizando el cuestionario EFL de marzo de 2012 a agosto de 2013. Los datos recopilados durante este período y analizados por los investigadores incluyen la calificación EFL y la fecha de solicitud, así como la edad, sexo, ventas y sector. El estudio dividió la muestra en dos subgrupos: los que tenían un historial de crédito (archivos “gruesos” en el buró de crédito) y los que no tenían un historial de crédito con el sistema financiero formal (archivos “delgados” en el buró de crédito). En el momento de la solicitud, el 22% de las MIPYME nunca había recibido crédito formal o no lo había recibido en los últimos cinco años.

HALLAZGOS PRINCIPALES

Teniendo en cuenta la muestra completa, el 78% de los solicitantes que superaron el límite de EFL accedieron a un nuevo

préstamo de una institución financiera dentro de los seis meses siguientes a la solicitud de préstamo, en comparación con el 59% de los solicitantes que obtuvieron calificaciones inferiores al umbral. El efecto fue aún mayor para el subgrupo de solicitantes sin antecedentes crediticios, de los cuales el 72% que superó el umbral EFL accedió a un préstamo dentro de los seis meses siguientes a la solicitud, frente al 18% de los que obtuvieron calificaciones inferiores al umbral. Curiosamente, no necesariamente obtenían préstamos del banco que ejecutaba el programa piloto, sino que usaban sus nuevas cartas de aprobación de préstamo para buscar mejores términos en otros bancos. En contraste, para el subgrupo de solicitantes con historial de crédito, el uso de la herramienta EFL no tuvo

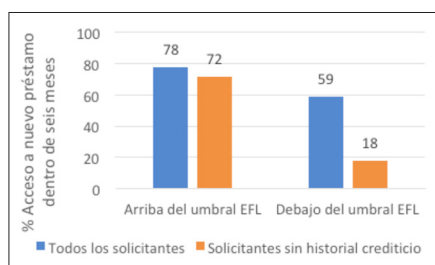


Figura 1: Acceso a préstamos a corto plazo (dentro de los seis meses posteriores a la solicitud)

un efecto significativo en el uso general de préstamos a corto plazo.

Con respecto a la efectividad de la herramienta EFL en la selección de candidatos con buena calidad de crédito, no hay evidencia de que los solicitantes sin historia de crédito tengan calificación crediticia de Equifax más baja, o un comportamiento de pago peor. Para los solicitantes con historia de crédito, que tenían más probabilidades de obtener un préstamo solo del banco que implementó el piloto, los resultados muestran que tenían calificación de crédito Equifax más bajo tres o cuatro años después de

la solicitud en comparación con aquellos que fueron rechazados por la herramienta EFL y tenían menos probabilidades de obtener un préstamo durante el mismo período de tiempo. Estas calificaciones de crédito más bajas pueden en parte provenir de solicitantes con historial de crédito malo que reciben préstamos basados solo en su calificación EFL. También es posible que el banco no haya priorizado los esfuerzos de monitoreo y recaudación para estos clientes debido a la garantía de crédito de BID Invest que formaba parte del programa piloto.

CONCLUSIONES

En general, los hallazgos refuerzan claramente la importancia de obtener información más completa sobre los clientes potenciales para evaluar el riesgo, tomar decisiones de préstamos precisas y ampliar el acceso a crédito. La herramienta EFL demostró ser una alternativa efectiva para ayudar a las MIPYME sin historial de crédito a aumentar su acceso a financiamiento en el corto plazo sin empeorar las tendencias de pago de la cartera del banco. El 20% de los solicitantes (alrededor de 380 MIPYME) no habría recibido una oferta de préstamo del banco basada únicamente en su método de evaluación convencional. Sin embargo, para los solicitantes con historial de crédito, la herramienta no puede ser un sustituto de los métodos de evaluación convencionales que eliminan a las personas con un historial de pago débil.

Dada la necesidad insatisfecha de un mayor acceso a financiamiento entre las MIPYME en la región - y la oportunidad de negocio sin explotar que representan para los bancos - las herramientas de calificación de crédito psicométricas ofrecen una solución práctica para los bancos y los clientes potenciales, particularmente en los países en los que los burós de crédito están en proceso de consolidación. ■

Información Adicional

Preparación DEBrief: Irani Arráiz, Norah Sullivan y Patricia Yañez-Pagans

Este informe resume los principales hallazgos del estudio realizado por Arráiz, Irani, Miriam Bruhn, Claudia Ruiz Ortega y Rodolfo Stucchi (2018), “¿Son las herramientas psicométricas un método de selección viable para préstamos a pequeñas y medianas empresas?” Evidencia de Perú, que es parte de la Serie de Desarrollo a través del Sector Privado de BID Invest.

Para más información por favor contactar: iarraiz@iadb.org

Referencias

- ¹ IFC (2017). MSME Finance Gap. Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing MSMEs in Emerging Markets.
- ² Banco Mundial Doing Business (2018).
- ³ Schmidt, F. L. & Hunter, J. E. (1998). The validity and utility of selection methods in personnel psychology: Practical and theoretical implications of 85 years of research findings. Psychological bulletin, 124 (2), 262-274.

© Fotografía: iStock Photos, Repositorio BID