



PYME10

Emprendimiento y Desarrollo del Sector Privado

10 años del programa PYME de IPA y el camino a seguir





Autores: Daniela Gianoli La Rosa, Elizabeth Koshy Kalarikad, Lucía Sánchez; *Editor:* Ana Tamayo; *Diseñador:* Nicole Hamam, Hamam Design

Esta página: Mujer trabajando en una tienda (Colombia); *Crédito:* IPA; *Portada:* Gerente de producto mostrando cómo se prepara el producto tras el proceso de mezcla en una empresa de fabricación de productos químicos agrícolas (Colombia); *Crédito:* Luz Karime Palacios

Innovations for Poverty Action es una organización internacional sin fines de lucro dedicada a la investigación y las políticas públicas. Lidera el campo de desarrollo a través de investigación de calidad e innovación de vanguardia. IPA pone a prueba ideas prometedoras en distintos contextos, comparte hallazgos con las personas adecuadas en el momento oportuno y dota a sus socios para que utilicen información y evidencia para mejorar vidas. Nuestra presencia de larga data en 22 países de África, Asia y América Latina nos ha permitido establecer relaciones de largo plazo con los principales responsables de la toma de decisiones, cuyas preguntas y necesidades impulsan nuestra investigación. Desde nuestra fundación en el 2002, nuestra investigación ha dado lugar a mejores programas y políticas que han impactado a cientos de millones de personas en todo el mundo.

Conozca más sobre IPA: <https://www.poverty-action.org/>

04

Carta del Director del Programa

06

Emprendimiento y crecimiento empresarial en los países de bajos y medianos ingresos (LMIC)

08

Lo que hacemos

10

LO QUE HEMOS APRENDIDO

- 12 *Financiamiento para el crecimiento: Accediendo y usando el capital*
- 17 *Elevando los estándares: Mejorando las prácticas de gestión*
- 22 *Conectando con otros: Mercados, redes y cadenas de valor*

26

DIFUNDIENDO LA EVIDENCIA E INFORMANDO LA

28

DE CARA AL FUTURO

34

Se necesita todo un pueblo

CARTA DEL DIRECTOR DEL PROGRAMA

A los 10 años, mirando hacia atrás y hacia adelante

ESTIMADOS AMIGOS,

Hace diez años, la comunidad internacional de desarrollo estaba de acuerdo en que se necesitaban políticas de apoyo al emprendimiento y al crecimiento de las empresas en los países de bajos y medianos ingresos (los LMIC), pero no existía suficiente evidencia rigurosa que sirviera de base para el diseño y la ejecución de estas políticas en todo el mundo. El Programa para la Pequeña y Mediana Empresa (o Iniciativa PYME, como se denominaba en ese momento) nació de la necesidad de llenar esta brecha de conocimientos y evidencia. Buscamos lograrlo a través de la intersección de la investigación con la política para abordar cuestiones importantes en torno a las limitaciones que enfrentan las empresas para crecer y encontrar soluciones rentables.

Fundada por **Dean Karlan** (Universidad de Northwestern) y **Antoinette Schoar** (Instituto Tecnológico de Massachusetts) en el 2011, la Iniciativa PYME comenzó con un equipo pequeño pero comprometido y un puñado de proyectos de investigación, y pronto creció hasta convertirse en un programa de investigación próspero y prolífico. A lo largo de la última década, el Programa PYME ha estado a la vanguardia del trabajo de generar evidencia para entender qué es lo que funciona para apoyar el emprendimiento y el desarrollo de las PYME en los países de bajos y medianos ingresos. Hemos desarrollado y contratado una sólida red de investigadores innovadores e influyentes y nos hemos aliado con los principales responsables de la toma de decisiones de todo el mundo para abordar algunos de los desafíos más importantes a los que se enfrentan las empresas y los emprendedores en su camino hacia el crecimiento. **Con un portafolio de casi 200 proyectos de investigación en 39 países, el Programa PYME ha sido un contribuyente clave a “lo que sabemos” en este sector, y una voz importante en la difusión de estas lecciones al público de hacedores de**

política y profesionales de todo el mundo. Estos logros no habrían sido posibles sin el compromiso, la pasión, la experiencia, la generosidad y el arduo trabajo de nuestros investigadores, asesores, socios, donantes y personal de IPA en todo el mundo. Estamos profundamente agradecidos con todos ellos.

Nuevos temas, nuevas caras, nuevo nombre del programa

Ahora nos embarcamos con entusiasmo en la siguiente fase de nuestro programa. De cara al futuro, planeamos seguir avanzando nuestra actual agenda de investigación, al mismo tiempo que la ampliamos en nuevas e importantes direcciones. Seguiremos construyendo sobre la evidencia existente, profundizando su impacto en la política pública y apoyando los enfoques prometedores basados en evidencia que hemos identificado a lo largo del tiempo a medida que se van escalando. También buscamos impulsar la frontera del conocimiento hacia el futuro para abrir nuevos caminos en temas transversales de gran relevancia para la política pública en el contexto actual: el emprendimiento y **el empoderamiento económico femenino, la innovación y la adopción de tecnología, y la sostenibilidad medioambiental.**

Aunque una definición específica del tamaño de la empresa nunca ha restringido nuestra agenda de investigación, nuestra agenda actualizada y ampliada requiere un nuevo nombre que se ajuste mejor a los problemas que intentamos abordar. Con el fin de reflejar el alcance de nuestro trabajo actual, **estamos renombrando al Programa “Emprendimiento y Desarrollo del Sector Privado”.**

También nos complace compartir que hemos **ampliado el**



Empleados en el proceso de preparación y corte del tejido (Colombia); Crédito: Luz Karime Palacios

Con el fin de reflejar el alcance de nuestro trabajo actual, estamos renombramos al Programa “Emprendimiento y Desarrollo del Sector Privado”.

liderazgo académico del programa, invitando a cuatro nuevos Asesores Científicos para guiar estos nuevos esfuerzos: **David McKenzie (Banco Mundial), Eric Verhoogen (Universidad de Columbia), Namrata Kala (Instituto Tecnológico de Massachusetts) y Paul Gertler (Universidad de California, Berkeley).** Se unen a Antoinette Schoar y Dean Karlan en nuestra recién creada **Junta de Asesoría Científica**, que proporciona liderazgo académico y aporta diversas perspectivas en diversas áreas de investigación. Nos entusiasma trabajar con todos ellos en esta próxima etapa de nuestro programa.

Nuestra **red de investigación** ha sido esencial para el trabajo que el programa ha realizado en la última década, desde el liderazgo de proyectos de investigación hasta su participación en debates con hacedores de política pública de todo el mundo sobre el uso de evidencia para el diseño de políticas públicas. De cara al futuro, **planeamos seguir ampliando la red y encontrar nuevas formas de mantener a nuestros investigadores involucrados con el programa.** También estamos comprometidos a desarrollar y ejecutar una nueva estrategia **de diversidad, equidad e inclusión**, y a garantizar que más mujeres, personas de color, académicos jóvenes e investigadores procedentes de países de bajos y medianos ingresos puedan participar de forma activa y significativa en las actividades del programa.

Por último, en los próximos años, el Programa fortalecerá su labor de difusión y participación en las políticas públicas y probará nuevas estrategias para **profundizar el impacto de nuestra investigación en las mismas.** Adoptaremos un enfoque más intensivo en nuestra llegada a las políticas públicas, incluyendo talleres de capacitación para profesionales y hacedores de política pública, asistencia técnica y

mayor apoyo para las organizaciones que ejecutan políticas PYME en los países de bajos y medianos ingresos, así como el desarrollo de alianzas estratégicas, incluyendo el desarrollo de laboratorios evidencia integrados (es decir, equipos de IPA y empleados del sector público que trabajan juntos para fortalecer el uso de información y evidencia en las políticas públicas).

La visión de nuestro programa es, a final de cuentas, que los conocimientos que generamos y compartimos pueden resultar en programas, políticas y enfoques más eficaces para apoyar el emprendimiento y desarrollo del sector privado. A largo plazo, buscamos contribuir al incremento de la productividad y el crecimiento empresarial y –en consecuencia– a la mejora de los niveles de empleo e ingresos y reducción de la pobreza en todo el mundo. Los invitamos a unirse a este esfuerzo y esperamos colaborar con muchos de ustedes en el futuro.



Atentamente,

Lucia Sanchez
Directora de Programas

Emprendimiento y Desarrollo del Sector Privado en los países de bajos y medianos ingresos



Pila de sombreros (China); Crédito: Abhijit Banerjee



Una mujer trabaja en el área de corte de telas (Colombia); Crédito: Luz Karime Palacios

El emprendimiento y el crecimiento de las empresas son importantes motores del crecimiento económico inclusivo y del desarrollo social, proporcionan puestos de trabajo, bienes y servicios y la posibilidad de ayudar a las personas a salir de la pobreza. El sector privado también es importante para la transición hacia patrones más sostenibles de desarrollo económico, tanto en términos de impactos ambientales agregados como en su potencial rol en el suministro de bienes y servicios verdes.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) desempeñan un papel especial en el desarrollo. Emplean a amplios y diversos segmentos de la mano de obra, generando oportunidades de participar en la actividad económica en todos los sectores y zonas geográficas. Las MIPYME representan la mayor parte de los puestos de trabajo del sector privado en los países de bajos y medianos ingresos (los LMIC), con un aporte promedio que oscila entre el 66% en los países de ingresos medios-alto y el 91% en los países de ingresos medios-bajos¹. Las MIPYME formales e informales también contribuyen a más de la mitad del producto interior bruto (PIB) en la mayoría de los países del mundo. Las empresas más nuevas y pequeñas pueden contribuir de forma importante a las tendencias de innovación aprovechando su ligero tamaño para explotar las oportunidades de suministrar nuevos productos y servir a clientes nuevos.²

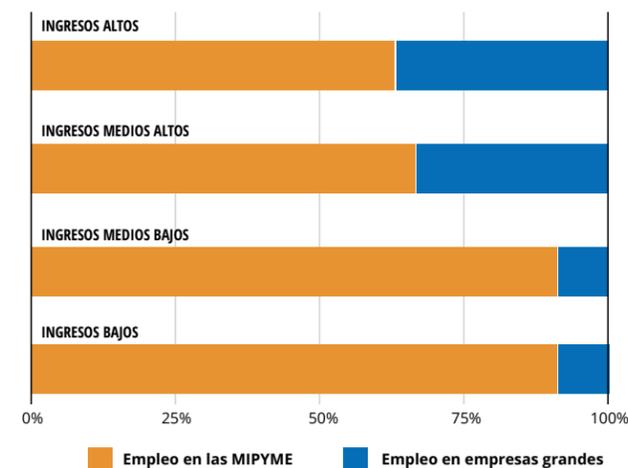
Sin embargo, en los países de bajos y medianos ingresos, el

emprendimiento y el crecimiento de las empresas se ven a menudo limitados por las barreras de acceso al financiamiento y a los mercados, los bajos niveles de capital humano y de capacidades de gestión y a la escasa innovación y adopción de tecnología. Estas barreras son especialmente frecuentes en las PYME, aunque pueden afectar al sector privado en general. Por lo tanto, entender estas limitaciones y encontrar formas eficaces de abordarlas es crucial para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de crecimiento económico sostenible y empleos decentes de 2030.³

En un esfuerzo por liberar el potencial del sector privado, los gobiernos, las organizaciones sin fines de lucro y las instituciones de financiación de desarrollo gastan miles de millones de dólares cada año en programas destinados a reducir las barreras al crecimiento. Sin embargo, sigue existiendo una necesidad apremiante de identificar qué es lo que funciona y cómo poner en práctica soluciones eficaces que permitan dirigir las inversiones hacia las áreas en las que tendrán un mayor impacto.

El Programa de Emprendimiento y Desarrollo del Sector Privado (anteriormente "Programa PYME") de Innovations for Poverty Action (IPA) se creó en el 2011 con el objetivo de abordar esta importante brecha de conocimiento. Durante los últimos 10 años, hemos colaborado con investigadores, profesionales y hacedores de política pública para crear evidencia rigurosa que pueda ayudar a informar la toma de decisiones en el sector. Hemos avanzado mucho, pero aún queda mucho por hacer. En este informe, compartimos algunas de las lecciones aprendidas en los últimos 10 años y perfilamos nuestra estrategia para los años venideros.

Aporte de las MIPYME al empleo



Fuente: Indicadores económicos de las MIPYME, SME Finance Forum

PYME10 LO QUE HEMOS APRENDIDO



Hombre revisando los registros contables; Crédito: IPA

Durante los últimos diez años, la agenda de investigación del programa se ha concentrado en el entendimiento de las barreras al crecimiento de las empresas en los países de bajos y medianos ingresos y a la identificación de intervenciones eficaces que puedan ayudar a las empresas a superarlas. Nuestro portafolio de investigación ha crecido hasta incluir casi 200 estudios en 39 países, lo que ha resultado en valiosos conocimientos que pueden informar el diseño de políticas públicas y programas más eficaces.

Vista general de la planta de producción (Colombia)
Crédito: Luz Karime Palacios



En las siguientes páginas se resumen algunos resultados de los estudios de IPA que han contribuido a nuestro entendimiento de cómo ampliar el acceso al financiamiento, mejorar las capacidades de gestión y ayudar a las empresas a integrarse a nuevos mercados y oportunidades. Si bien no se trata de una síntesis exhaustiva de la evidencia existente, hemos enmarcado estos resultados dentro de lecciones más generales encontradas en las recientes revisiones de literatura sobre el crecimiento y el desarrollo de las empresas, reconociendo que nuestro trabajo forma parte de un esfuerzo colectivo para promover la toma de decisiones basada en evidencia en este sector.⁴ Estos estudios -y las conversaciones en torno a ellos- han ampliado nuestro entendimiento sobre cómo promover el desarrollo económico en los países de bajos y medianos ingresos y también han despertado nuevas preguntas y prioridades que le darán forma a nuestro programa (y su nuevo alcance) en los próximos años. Los invitamos a leer más sobre nuestro portafolio de investigación en <https://www.poverty-action.org/program-area/entrepreneurship>

Financiación para el crecimiento

Accediendo y usando el capital

EL DESAFÍO

El acceso limitado a fuentes de financiación puede restringir gravemente la capacidad de las empresas para crecer y crear empleos. Se calcula que la brecha de financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en los países bajos y medianos ingresos asciende a unos \$5 billones de dólares, y que 131 millones – o el 41%– de las MIPYME formales tienen necesidades de financiación insatisfechas.⁵ Las instituciones financieras suelen restringir sus préstamos a las MIPYME debido a sus historiales crediticios opacos y a la falta de garantías, así como por el mayor riesgo de incumplimiento y los costos de transacción asociados a estos préstamos.

En las últimas décadas, las instituciones financieras, los gobiernos y los donantes han invertido considerables recursos en el desarrollo de nuevos productos y programas para proporcionar a las PYME la financiación que necesitan para crecer. Estas soluciones, que han buscado atender diferentes desafíos a lo largo del ciclo de préstamo de las PYME, han incluido: formas innovadoras de seleccionar a potenciales clientes con limitado historial crediticio; garantías no tradicionales para compensar la falta de bienes inmuebles; productos financieros más flexibles que se ajusten mejor a las necesidades de las PYME; novedosos esquemas de incentivos para motivar a las PYME a amortizar sus préstamos a tiempo.

Además, los programas de subsidios, los concursos de planes de negocio y las innovaciones tecnológicas financieras han emergido en todo el mundo como alternativas de financiación para los emprendedores y las PYME. Junto con nuestros socios y la red de investigación, IPA ha evaluado el impacto que muchas de estas y otras soluciones tienen en el acceso a la financiación y el desempeño empresarial de las PYME. En las siguientes páginas destacamos algunas de las principales lecciones de esta investigación.

Llevando la contabilidad; Crédito: IPA

Desafíos en el ciclo de préstamos de las PYME



LECCIONES CLAVES DE NUESTRAS INVESTIGACIONES

1 *Los rendimientos de capital para las PYME en los países de bajos y medianos ingresos (LMIC) pueden ser elevados y las PYME pueden beneficiarse en gran medida de los subsidios, sin embargo, la selección de las empresas con alto potencial de crecimiento es un desafío y la forma en que las PYME reciben el capital puede afectar el impacto en los resultados empresariales*

■ En Nigeria, David McKenzie evaluó un concurso nacional de planes de negocios con el fin de probar si el concurso podía identificar a los emprendedores con alto potencial de crecimiento y si las subvenciones en efectivo podían estimular el crecimiento. El investigador encontró que, tanto para los emprendedores que querían crear una nueva empresa como para los que ya tenían una, la subvención en efectivo conllevó a un aumento en la innovación, la rentabilidad, el número de empleados y la probabilidad de seguir operando tres años después. Los ganadores del concurso que pretendían crear nuevas empresas tenían 37 puntos porcentuales más de probabilidad de estar operando tres años después de presentarse al concurso, y los ganadores que ya tenían una empresa al momento de presentarse tenían 20 puntos porcentuales más de probabilidad de mantener a flote su empresa, en comparación con las empresas que no recibieron una subvención. El estudio también reveló que no existían diferencias en los resultados entre los ganadores seleccionados aleatoriamente con calificaciones más altas y los que tenían calificaciones más bajas, lo que implica que los expertos del panel de selección no fueron eficaces a la hora de predecir los emprendedores que serían más exitosos.⁶ Los resultados positivos del estudio incentivaron la continuidad del programa en Nigeria y también inspiraron la implementación de este enfoque en otros países africanos. Por ejemplo, en el 2019, el Gobierno de Kenia, en colaboración con el Banco Mundial lanzó un concurso nacional de planes de negocios llamado MbeleN-aBiz como parte del Proyecto de Empleo y Oportunidades

para los Jóvenes de Kenia (KYEOP). Francisco Campos, Julian Jamison, Abla Safir y Bilal Zia en colaboración con IPA, están evaluando varias intervenciones dentro de KYEOP. En México, un estudio en curso de IPA dirigido por David Atkin, Leonardo Iacovone y Eric Verhoogen en colaboración con el Banco Mundial está evaluando la eficacia de diferentes tipos de paneles de selección a la hora de escoger empresas con alto potencial de crecimiento.⁷



Empleados de una empresa que participó en el Concurso Nacional de Planes de Negocios (Nigeria); Crédito: YouWIN y el Ministerio Federal de Finanzas, Nigeria

■ En Ghana, Marcel Fafchamps, David McKenzie, Simon Quinn y Christopher Woodruff analizaron el impacto de las subvenciones en especie y en efectivo en microempresas, para determinar si éstas pueden aportar al crecimiento de los negocios y qué tipos de subvenciones son más eficaces. El estudio encontró que los rendimientos promedios de capital fueron elevados: recibir una subvención resultaba en un aumento de las utilidades mensuales de aproximadamente el 15%. Sin embargo, en el caso de las mujeres, solo las subvenciones en especie aumentaron las utilidades del negocio, y únicamente en el caso de las empresas que tenían mayores utilidades al inicio del estudio. Las subvenciones en efectivo no tuvieron efecto entre las mujeres emprendedoras. Los investigadores examinaron dos hipótesis para explicar esta diferencia de efectos—las dificultades de autocontrol y la presión por parte de los miembros de la familia para compar-

2 Atender las fallas de mercado que limitan el acceso de las PYME a las fuentes de financiación puede contribuir a mejorar sus utilidades y perspectivas de crecimiento. Centrarse en las innovaciones de las instituciones financieras—como mejores mecanismos de verificación de antecedentes, relaciones más estrechas entre prestamistas y prestatarios y productos crediticios más flexibles, pueden contribuir a mejorar el acceso a créditos para las PYME.

■ En Colombia, Daniel Paravisini y Antoinette Schoar trabajaron en colaboración con BancaMia, un banco enfocado en préstamos a MIPYME, para evaluar si un sistema de calificación crediticia generado por computador reducía el costo y mejoraba la calidad del proceso de revisión del banco. Examinaron si los comités de crédito del banco—quienes aprueban, rechazan o remiten las solicitudes de préstamo—tomaban mejores decisiones cuando se disponía de la calificación crediticia de los clientes. Los investigadores encontraron que cuando la calificación crediticia se incluía en la revisión del préstamo, los comités podían asignar mejor los préstamos, concediendo préstamos más grandes a los prestatarios menos riesgosos y préstamos más pequeños a los más riesgosos. Además, la existencia de la calificación crediticia—ya sea que los comités la recibieran antes o después de la revisión inicial del préstamo—incentivó a los miembros a esforzarse más en aquellas decisiones difíciles de evaluar. La mejora del proceso de toma de decisiones del comité redujo el número de solicitudes de préstamo remitidas a los gerentes regionales en 2,3 puntos porcentuales (sobre una base del 4,8%) y el número de solicitudes de información adicional en 1,7 puntos porcentuales (sobre una base del 6,3%), lo que a su vez redujo el costo global del proceso de toma de decisiones.¹⁰

■ En India, Antoinette Schoar en colaboración con el Banco ICICI y el Instituto de Gestión e Investigación Financiera (IFMR) evaluaron si los lazos más cercanos entre los funcionarios bancarios y los clientes pueden afectar la lealtad y comportamiento de pago. El estudio reveló que la construcción de una relación entre los funcionarios del banco y los clientes mediante llamadas quincenales redujo el atraso en el pago de los préstamos y, en particular, redujo la probabilidad de

tir estos recursos. Encontraron que los individuos con más dificultades de autocontrol responden mejor, en términos de utilidades, a las subvenciones en especie, y no encontraron ninguna evidencia de interacción entre la intervención y los indicadores de presiones externas. Los investigadores concluyen que la diferencia de efectos entre las subvenciones en especie y en efectivo era en parte indicativa de problemas de autocontrol, con inventarios y equipos (opciones de subvenciones en especie) funcionando como un mecanismo de compromiso frente a las compras impulsivas.⁸ Arielle Bernhardt, Erica Field, Rohini Pande y Natalia Rigol examinaron más a fondo los datos de este estudio en un artículo que describimos a continuación, en el que ofrecen una explicación alternativa a los rendimientos de capital observados en las empresas dirigidas por mujeres.⁹

recurrencia en el incumplimiento de pagos. Los clientes que recibieron llamadas de los gerentes tuvieron ligeramente menos incumplimiento de pagos en comparación con los que solo recibieron recordatorios por SMS antes de las fechas de vencimiento de los pagos. Entre los prestatarios que tuvieron al menos un incumplimiento en el pago, aquellos que recibieron las llamadas tuvieron más de 20 puntos porcentuales menos de probabilidad de tener un segundo incumplimiento de pago. Un mejor comportamiento de pago ayudó a los propietarios de pequeñas empresas a conseguir condiciones más favorables con el banco para préstamos futuros.¹¹

■ En India, Erica Field, Rohini Pande, John Papp y Natalia Rigol colaboraron con Village Financial Services (VFS), una institución microfinanciera que concede préstamos de responsabilidad individual a mujeres, para evaluar el impacto de ofrecer un periodo de gracia de dos meses antes del primer pago. Los préstamos micro financieros tradicionales tienen un calendario de pago semanal que comienza poco después del desembolso del préstamo. Los investigadores encontraron que los clientes que recibieron el producto de crédito con un periodo de gracia de dos meses invirtieron aproximadamente un 6% más en sus negocios, tuvieron más del doble de probabilidades de iniciar un nuevo negocio y obtuvieron un 41% más de utilidades semanales después de casi tres años. Sin embargo, los clientes que recibieron el periodo de gracia también tenían 3 veces más probabilidades de incumplir, posiblemente porque el tiempo extra incentivaba decisiones empresariales más riesgosas. Esto sugiere que el contrato tradicional MFI puede reducir el riesgo de incumplimiento, pero también inhibir el crecimiento de las microempresas.¹²

3 La dinámica interna del hogar es importante para las decisiones de inversión de las empresas dirigidas por mujeres. Funcionalidades en el diseño que otorguen a las mujeres más control y agencia sobre sus activos pueden garantizar un mayor rendimiento del capital y el crédito.

■ Arielle Bernhardt, Erica Field, Rohini Pande y Natalia Rigol reexaminaron los datos de tres estudios anteriores de IPA,¹³ con el fin de entender mejor la diferencia en los rendimientos de capital de las empresas dirigidas por mujeres y por hombres. Proponen como explicación el “modelo de hogar empresarial”, en el que hombres y mujeres invierten recursos financieros en el negocio del hogar con mayor potencial de retorno de la inversión, un negocio que suele ser operado por un miembro masculino de la familia. Para evaluar este modelo, examinan el impacto del aumento del acceso financiero de un miembro de la familia en todos los negocios operados por el hogar, comparando así los rendimientos de capital individuales y del hogar. Los investigadores encontraron que los rendimientos de capital de las empresas dirigidas por mujeres dependen de la existencia de otras empresas en el hogar—en promedio, existen rendimientos positivos cuando la mujer es el único propietario de la empresa en el hogar, pero no hay impacto cuando hay otras oportunidades de inversión en el mismo hogar. Además, encontraron que las brechas de género en los rendimientos de capital no se deben a diferencias de aptitud sino a que el capital de las mujeres suele invertirse en las empresas de sus maridos en lugar de en las suyas

propias. En su estudio de la India sobre pagos flexibles (descrito anteriormente), el período de gracia aumentó las utilidades semanales en 81% para las mujeres emprendedoras en hogares que no cuentan con otros miembros que son trabajadores independientes, en comparación con los que no recibieron flexibilidad de amortización, pero no tuvo ningún impacto cuando el hogar tenía varios propietarios de empresas. En Sri Lanka, las subvenciones aumentaron las utilidades en un 21,8% para las empresas dirigidas por mujeres en hogares que no cuentan con otros miembros que son trabajadores independientes, aunque no tuvo ningún impacto en las mujeres propietarias de empresas en promedio.¹⁴

■ Un estudio realizado en Kenia, dirigido por Pascaline Dupas y Jonathan Robinson en conjunto con la Agencia de Desarrollo del Programa de Empresas Rurales de Kenia (K-Rep), reveló que, a pesar de las elevadas tarifas de retiro de efectivo, las mujeres utilizaron cuentas de ahorro y aumentaron sus ahorros, inversiones productivas y gastos.¹⁵ Las cuentas de ahorro individuales son útiles para contrarrestar las presiones sociales para compartir los recursos.¹⁵



Mujer contando dinero y revisando los registros contables (Ruanda); Crédito: IPA

ÁREAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES

Los estudios mencionados abordan algunos de los desafíos a los que se enfrentan las empresas al acceder a capital y financiamiento. Sin embargo, todavía existen muchas áreas que no han sido exploradas o que requieren más evidencia para informar mejor la toma de decisiones. La agenda de investigación es extensa, pero algunas de las principales cuestiones que requieren más investigación son:

- **Mejores mecanismos de verificación de antecedentes y modelos sensibles al género:** ¿Cómo pueden las instituciones financieras mejorar sus mecanismos de verificación de antecedentes para poder extender los préstamos a las PYME? Por ejemplo, un estudio realizado en Perú demostró que una prueba psicométrica para verificar los antecedentes de los emprendedores no bancarizados ayudó a mejorar el acceso al crédito sin aumentar el riesgo del banco.¹⁶ Otros modelos alternativos de calificación crediticia podrían ser útiles, pero esta área requiere mayor investigación. ¿Pueden los modelos de calificación crediticia diseñados para mujeres ayudar a las empresas dirigidas por mujeres a acceder al crédito? Un estudio en curso en la República Dominicana, dirigido por Laura Chioda, Sean Higgins y Paul Gertler en colaboración con la *Asociación La Nacional de Ahorros y Préstamos* está evaluando el impacto de los modelos de calificación crediticias diseñados específicamente para mujeres.¹⁷ Esta puede ser una solución prometedora ya que las mujeres de los países de bajos y medianos ingresos carecen desproporcionadamente de acceso al crédito porque se enfrentan a limitaciones adicionales, como una menor probabilidad de tener un historial crediticio, derechos de propiedad e ingresos formales, que son los insumos que determinan las calificaciones crediticias tradicionales.
- **Garantías alternativas:** Tradicionalmente, las instituciones financieras exigen que los clientes otorguen garantías, tales como tierras o bienes inmuebles para garantizar sus préstamos. Sin embargo, muchas PYME solventes no tienen el tipo de garantía que exigen los prestamistas comerciales y, por lo tanto, tienen problemas para acceder al financiamiento que tanto necesitan. Para eliminar esta barrera, algunos gobiernos e instituciones financieras están flexibilizando los requisitos de garantía, implementando formas alternativas de garantía (como los bienes muebles) o eliminándolos por completo. Estas pueden ser soluciones prometedoras para uno de los problemas claves de las restricciones crediticias, pero aún se carece de evidencia sobre el real impacto de estas reformas y de las formas alternativas de garantía en el acceso al crédito y en las tasas de incumplimiento.
- **Soluciones de tecnología financiera (Fintech):** Las empresas *Fintech* ofrecen una combinación de servicios financieros y tecnología con el objetivo de facilitar a sus clientes la posibilidad de ahorrar, prestarse e invertir. *Fintech* se refiere a las tecnologías digitales con potencial para transformar la prestación de servicios financieros mediante el desarrollo o la modificación de modelos de negocio, aplicaciones, procesos y productos. Por ejemplo, una empresa *Fintech* puede utilizar datos alternativos y plataformas electrónicas para evaluar la solvencia crediticia y ofrecer servicios financieros digitales a los prestatarios que suelen ser marginados de las instituciones financieras tradicionales¹⁸. Se trata de un área muy poco estudiada y todavía existen muchas cuestiones no resueltas en torno a la eficacia de estas innovaciones para aumentar el acceso al financiamiento de las PYME, las condiciones necesarias para que las PYME accedan a y se beneficien de estas nuevas herramientas digitales, así como la relación entre las empresas *Fintech* y las instituciones financieras tradicionales. En Myanmar, un estudio en curso de IPA dirigido por Russell Toth está evaluando el impacto de préstamos para los agentes de dinero móvil en el negocio y el bienestar de los hogares.¹⁹
- **Capital y otros instrumentos financieros alternativos:** Otra gran área sin resolver es cómo hacer que los instrumentos financieros alternativos funcionen para los emprendedores de los países de bajos y medianos ingresos. Los préstamos no suelen ser la mejor opción para las empresas de alto riesgo y rendimiento en crecimiento, por lo que desarrollar instrumentos de capital que funcionen para estas empresas podría ser una alternativa prometedora. Esto requiere de trabajo desde el lado del producto (desarrollar modelos financieros con un elemento similar al capital), el lado de la oferta (cómo crear la oferta de financiación de ángeles y fondos de capital riesgo) y el lado de la demanda (preparando a las empresas para invertir).

PYME10

Elevando los estándares

Mejorando las prácticas de gestión

EL DESAFÍO

La capacidad de gestión de las empresas es fundamental para su productividad y crecimiento—la baja capacidad de gestión limita la forma en que los gerentes utilizan los insumos existentes y planean el uso de insumos nuevos. Existe una correlación positiva entre la calidad de las prácticas de gestión y la producción económica per cápita, y las empresas de los países de bajos y medianos ingresos suelen obtener una baja calificación en las prácticas de gestión cuando se les compara con sus homólogas en los países de ingresos altos.²¹ Esto es especialmente cierto en el caso de las PYME, donde los gerentes rara vez se eligen de forma competitiva, suelen tener menos educación que sus pares en empresas más grandes, y donde el tamaño de la empresa les impide especializarse en áreas específicas.²² Esto subraya la importancia de los programas orientados a mejorar la gestión de las empresas en los países de ingresos bajos y medios. Organizaciones privadas, públicas y sin fines de lucro han canalizado importantes recursos hacia programas de capacitación empresarial, consultoría y de mentoría destinados a mejorar las prácticas de gestión de las PYME.²³ Sin embargo, no todos los programas son igual de eficaces a la hora de lograr este objetivo y las evaluaciones de impacto rigurosas están desempeñando un papel importante para entender qué tipos de intervenciones funcionan mejor.

Mujeres cosiendo (Colombia); Crédito: Luz Karime Palacios



África occidental francófona; Crédito: IPA

LECCIONES CLAVES DE NUESTRAS INVESTIGACIONES

1 Business training can improve business outcomes for entrepreneurs.

■ Mientras que las evaluaciones individuales de los programas tradicionales de capacitación empresarial han mostrado resultados mixtos, un reciente metaanálisis de más de 15 estudios –muchos de ellos llevados a cabo por IPA– encontró que la capacitación tradicional puede aumentar las utilidades y las ventas, entre 5 y 10 por ciento en promedio, y que los estudios previos podrían haber carecido de poder estadístico para detectar dichos efectos tan pequeños.²⁴

■ En Sri Lanka, Suresh De Mel, David McKenzie y Christopher Woodruff evaluaron el programa de capacitación estándar de la OIT llamado *Inicie y Mejore Su Negocio*, y su impacto en las mujeres que tenían negocios de subsistencia (emprendedoras actuales) y en las mujeres fuera de la fuerza laboral pero interesadas en iniciar un negocio (emprendedoras potenciales). El programa para las emprendedoras potenciales duró nueve días y abarcó los principales aspectos de la creación de una empresa, la determinación de precios, la organización del personal, la planeación financiera, entre otros. Para las emprendedoras actuales, el programa duró siete días e incorporó conceptos de mercadeo, mantenimiento de registros, contabilidad y otras habilidades a nivel de empresa. Los investigadores encontraron que el programa de capacitación condujo a un aumento de las utilidades y las ventas para aquellas emprendedoras que abrieron negocios nuevos, pero no tuvo impacto en las emprendedoras actuales, para

las que la capacitación mejoró prácticas empresariales, pero no tuvo un impacto en el rendimiento. La adición de una subvención a la formación empresarial condujo a un aumento en el corto plazo de los ingresos y las utilidades, aunque muchas de estas mejoras se disiparon dos años después de la intervención.²⁵

■ En Sudáfrica, Stephen J. Anderson, Rajesh Chandy y Bilal Zia trabajaron en conjunto con *Business Bridge* para comparar el impacto de la formación en mercadeo frente a la formación en finanzas, asignando aleatoriamente a los beneficiarios a recibir una u otra. El programa de formación empresarial tenía una duración de 10 semanas, con aproximadamente ocho horas semanales de clases presenciales. Tanto los programas de formación en mercadeo como en finanzas mejoraron el rendimiento de la empresa en comparación con las empresas que no recibieron ninguna formación, pero los beneficiarios utilizaron diferentes vías para aumentar las utilidades. Los emprendedores con una menor experiencia tendían a obtener mejores resultados cuando recibían formación en mercadeo, ya que los incentivaba a mirar más allá de su contexto empresarial y a desarrollar nuevas perspectivas sobre productos, clientes, distribuidores y proveedores. Las empresas más consolidadas, en cambio, se beneficiaron más de los conocimientos de finanzas para reducir los costos y aumentar la eficiencia de su negocio.²⁶

2 El tipo de capacitación es importante y los programas de capacitación innovadores que incorporan elementos de género y psicología son prometedores para mejorar el rendimiento empresarial tanto de las empresas dirigidas por hombres como por mujeres.

■ En Kenia, David McKenzie y Susana Puerto midieron los impactos a nivel individual y de mercado del programa de formación empresarial Género y Emprendimiento (GET Ahead) de la OIT. Asignaron empresas para que reciban capacitación a nivel individual y, posteriormente, dentro de los mercados a nivel de unidad de negocio. El programa GET Ahead enseña los fundamentos de la planeación empresarial, habilidades blandas y habilidades de gestión, junto con módulos específicos al emprendimiento femenino y sus desafíos. La formación mostró efectos prometedores en los participantes del programa, incluso 1-3 años después de la intervención, tanto en los resultados empresariales como en el número de horas trabajadas en el negocio. Los beneficios para los participantes no se produjeron a costa de las empresas que no recibieron la formación, ya que los no participantes no se vieron afectados negativamente. El crecimiento pareció derivarse de la mejora de los servicios a los clientes, las prácticas empresariales y la introducción de nuevos productos por parte de las empresas que participaron en la formación.²⁷

■ Alejandro Drexler, Gregory Fischer y Antoinette Schoar trabajaron en colaboración con ADOPEM, una institución microfinanciera en la República Dominicana, para comparar dos métodos de capacitación en educación financiera: uno de ellos enfatizó los principios de contabilidad clásicos—incluyendo temas tales como el mantenimiento de registros, gestión de inventarios, cálculo de utilidades e inversión—, mientras que el otro se centró en simples “reglas generales”, destinadas a enseñar a los participantes una simple heurística para la toma de decisiones financieras. En comparación con los que no recibieron la formación, los aprendices de las “reglas generales” tuvieron entre 6 y 12 puntos porcentuales más de probabilidades de separar el efectivo y las cuentas del negocio de las personales, llevar registros contables y calcular los ingresos formalmente.²⁸ El impacto de la formación en reglas generales fue especialmente positivo para los clientes con prácticas de gestión deficientes antes de la capacitación. La capacitación en educación financiera con base en la heurística se ha reproducido en Filipinas y la India, aprovechando las plataformas de respuesta de voz interactiva (IVR) para impartir esta formación a microemprendedores geográficamente dispersos a través de teléfonos móviles. En ambos países, el equipo de evaluación encontró una alta participación por parte de los microemprendedores y mejoras a corto plazo en las prácticas empresariales.²⁹

■ En Togo, Francisco Campos, Michael Frese, Markus Goldstein, Leonardo Iacovone, Hillary Johnson, David McKenzie y Mona Mensmann en colaboración con el Ministerio de Comercio y Desarrollo del Sector Privado de Togo evaluaron el impacto de una capacitación en iniciativa personal basada en psicología en la tasa de supervivencia de los negocios, ventas y utilidades. La capacitación en Iniciativa Personal (PI) se centró en la enseñanza de una mentalidad de comportamiento

proactivo, innovación, identificación y aprovechamiento de nuevas oportunidades, fijación de objetivos, planeación y ciclos de retroalimentación. El estudio encontró que la capacitación en PI tuvo un impacto positivo en las utilidades mensuales de las empresas beneficiarias, con un aumento del 30% en relación con el grupo de comparación. Tanto la formación tradicional como la de iniciativa personal tuvieron un efecto significativo en el uso de capital y de la mano de obra, la innovación, la diversificación y el acceso a la financiación, sin embargo, los efectos fueron al menos dos veces mayores para los aprendices de la capacitación en iniciativa personal.³⁰ Las mujeres que recibieron la capacitación en iniciativa personal tuvieron un aumento en utilidades del 40 por ciento, mientras que las que asistieron a la capacitación empresarial con un plan de estudios más tradicional sólo tuvieron un aumento del 5 por ciento en las utilidades.³¹

■ En Bangladesh, Paula López-Pena investigó si un programa de capacitación que incorporaba Terapia Cognitiva-Conductual (CBT) podía ayudar a las mujeres emprendedoras a gestionar las prioridades contrapuestas en el trabajo y en el hogar y a mejorar el rendimiento de sus negocios. El programa de capacitación CBT era un curso de 10 semanas en el que se utilizaban técnicas CBT (p. ej. entrenamiento en atención, ejercicios de respiración profunda) para enseñarles a las participantes estrategias de fijación de objetivos, gestión del tiempo, regulación emocional y resolución de problemas. También incluyó breves llamadas telefónicas de seguimiento entre las sesiones para ofrecer más asesoramiento y apoyo. El estudio reveló que el programa de capacitación redujo los niveles de estrés de las mujeres emprendedoras en el corto plazo y los conflictos entre el hogar y el trabajo, pero no tuvo efectos significativos en los resultados de la empresa.³²

■ En Uganda, Laura Chioda, David Contreras-Loya, Paul Gertler y Dana Carney estudiaron el impacto a mediano plazo (3,5 años) en el mercado laboral del programa Habilidades para el Desarrollo de Emprendimiento Efectivo (SEED), diseñado para graduados de secundaria. SEED es un mini-MBA de 3 semanas que ofrece una combinación de capacitación en habilidades duras (por ejemplo, contabilidad, mercadeo) y blandas (por ejemplo, negociación, regulación emocional). Los investigadores evaluaron dos versiones del programa, cada una de ellas con diferentes intensidades de formación en habilidades duras y blandas. Tres años y medio después de la finalización del programa, ambos planes de estudios aumentaron significativamente los ingresos, en gran parte debido a las ganancias de los trabajadores independientes. Los graduados de SEED eran más propensos a crear empresas transformadoras que tenían mayores tasas de supervivencia, mayores utilidades, atraían más inversiones y generaban más empleo en comparación con los que no recibieron la capacitación.³³

3 Los servicios de consultoría intensivos y de alta calidad pueden mejorar la capacidad de gestión y los resultados de las empresas. La consultoría grupal se muestra como una forma prometedora y rentable de escalar los servicios de consultoría para las PYME.

■ Miriam Bruhn, Dean Karlan y Antoinette Schoar en colaboración con el Instituto Poblano para la Productividad Competitiva en México evaluaron el impacto de los servicios subsidiados de consultoría y de mentores en un conjunto de empresas seleccionadas aleatoriamente. El acceso a los servicios de consultoría de gestión tuvo efectos positivos sobre la productividad total de factores y el retorno sobre los activos de las empresas un año después de la intervención. Los propietarios también presentaron un aumento significativo en el “espíritu empresarial” (un índice que mide la confianza empresarial y la fijación de objetivos). Además, el número de empleados aumentó hasta por cinco años después de la consultoría.³⁴

■ En la India, Nicholas Bloom, Aprajit Mahajan, Benn Eifert, David McKenzie y John Roberts encontraron que los servicios de consultoría provocaron mejoras significativas en la calidad, los inventarios y la producción de las plantas de fabricación textil seleccionadas aleatoriamente para recibir cinco meses de consultoría.³⁵ El equipo de investigación volvió a visitar las fábricas nueve años después del experimento y encontró que las fábricas que recibieron los servicios de consultoría habían abandonado aproximadamente la mitad de las prácticas de gestión que habían adoptado originalmente, pero seguían existiendo diferencias significativas en las prácticas de gestión entre ellas y aquellas que no habían recibido los servicios de consultoría. Los investigadores identificaron que la rotación de personal clave y líderes sobrecargados de trabajo eran las principales razones por las que se abandonaron las prácticas y encontraron que las prácticas que se abandonaron no son

utilizadas habitualmente por otras empresas. Además, los investigadores también encontraron que se difundieron algunas buenas prácticas de gestión dentro de la empresa, es decir, entre las diferentes plantas del mismo propietario de la planta que recibió los servicios de consultoría. Sin embargo, no hubo difusión entre las empresas que recibieron consultoría y las que no lo hicieron, lo que implica un efecto *spillover* limitado entre las empresas.³⁶

■ En Colombia, Leonardo Iacovone, William Maloney y David McKenzie pusieron a prueba dos enfoques diferentes que buscan mejorar las prácticas de gestión—el primero fue una consultoría individual intensiva (y costosa), y el segundo ofrecía una consultoría grupal a pequeños grupos de empresas a un tercio del costo del enfoque individual. Las empresas que recibieron la consultoría individual recibieron 500 horas de capacitación a lo largo de 6 meses para identificar áreas de mejora y aplicar soluciones específicas. Las empresas que participaron en la consultoría de grupo, en grupos de 3 a 8 empresas, recibieron 408 horas de capacitación a lo largo de 6 meses pero a un menor costo aprovechando las ventajas de la dinámica de trabajo en grupo. Ambos enfoques resultaron en mejoras en las prácticas de gestión entre 8 y 10 puntos porcentuales en comparación con el grupo de control. El tratamiento en grupo costó US\$10.500 por empresa, frente a los US\$28.950 por empresa con el tratamiento individual, lo que indica que la consultoría en grupo tuvo un mayor beneficio en términos de costo en comparación con la consultoría individual.³⁷

Mujer emprendedora recibiendo servicios de consultoría (Nigeria); Crédito: David McKenzie



Capacitación para mujeres emprendedoras (Sri Lanka); Crédito: Suresh De Mel, David McKenzie y Christopher Woodruff

ÁREAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES

Los estudios destacados anteriormente indican que los servicios de capacitación y consultoría pueden mejorar las prácticas de gestión y el rendimiento de las empresas. Algunas de las nuevas áreas de aprendizaje que han surgido incluyen:

- **Entendiendo la eficacia de distintos planes de estudios en las capacitaciones.** ¿Qué plan de estudios para las capacitaciones es el más adecuado para los distintos tipos de emprendedores? Por ejemplo, IPA está colaborando con la Secretaría de Integración Social de la Alcaldía de Bogotá, la Unidad de Víctimas del Gobierno de Colombia, la Alta Consejería para los Derechos de las Víctimas y el Banco Mundial para entender el impacto de la capacitación en emprendimiento mediante técnicas de imaginación—las cuales incentivan a los participantes a imaginar escenarios futuros o a adoptar las perspectivas de otros—para los emprendedores víctimas de violencia o de un acontecimiento traumático.
- **Aprovechando la tecnología para prestar servicios a escala y ser más inclusivos.** ¿Puede la tecnología permitir que las capacitaciones y consultorías se proporcionen a un menor costo, a mayor escala, de forma más segura (por ejemplo, en el contexto de una pandemia) y/o en momentos más convenientes (por ejemplo, para las mujeres emprendedoras que puedan necesitar una flexibilidad adicional)? En Ecuador, los investigadores están evaluando actualmente si la capacitación en mentalidad empresarial basada en psicología puede impartirse en línea, permitiendo así que dicho plan de estudios se imparta a escala.
- **Evaluando la eficacia de los sistemas de apoyo al emprendimiento para start-ups.** ¿Cuál es el impacto de las aceleradoras e incubadoras que proporcionan una combinación holística de capital, capacitación, orientación y acceso a redes? ¿Qué aspectos de las aceleradoras e incubadoras son más importantes para el crecimiento de las nuevas empresas y cuáles son los mecanismos a través de los cuales impulsan el crecimiento?
- **Facilitar las conexiones con los expertos de forma rentable.** ¿Qué alternativas a los servicios de consultoría y programas de capacitación existen que permitan a las empresas pequeñas acceder a expertos que puedan prestar servicios especializados de desarrollo empresarial? En Nigeria, la provisión de un subsidio para contratar a un proveedor de servicios de contabilidad o de mercadeo calificado para que se incorpore como empleado o apoye en funciones específicas aumentó la capacidad de las empresas para utilizar mejores prácticas de negocios, innovar y aumentar sus ventas en comparación con aquellos que solo asistieron a la capacitación empresarial.³⁸ Es necesario investigar más sobre cómo ayudar a las pequeñas empresas a superar las barreras para acceder a dichos servicios y si la eliminación de las barreras es suficiente para la adopción.
- **Desarrollando un mercado para los servicios de desarrollo empresarial y entendiendo la disposición a pagar.** ¿Están dispuestos los gerentes y emprendedores a pagar por programas eficaces de capacitación y consultoría? ¿Cómo se puede desarrollar un mercado para estos servicios? En Jamaica, un estudio dirigido por Alessandro Maffioli, David McKenzie y Diego Ubfal demostró que la mayoría de los emprendedores están dispuestos a pagar por programas de capacitación, pero la demanda disminuye significativamente cuando aumentan los precios. Los precios más altos disuaden a los emprendedores más pobres y menos educados de inscribirse, pero aumentan la asistencia entre los que pagan.³⁹
- **Entendiendo los impactos heterogéneos y diseñando servicios de desarrollo empresarial inclusivos.** ¿Cuáles son las formas más eficaces de crear y desarrollar el capital empresarial en las empresas dirigidas por mujeres y jóvenes? ¿Cómo se pueden diseñar programas con un mayor enfoque de género, abordando las restricciones a las que se enfrentan las mujeres, como el balance entre el trabajo y la vida privada, el cumplimiento de las normas sociales, etc.? ¿Cómo pueden los programas identificar y llegar a las empresas más difíciles de alcanzar, como las del sector informal?

Conectando con otros:

Mercados, redes y cadenas de valor

EL DESAFÍO

Las empresas necesitan desarrollar conexiones en nuevos mercados, encontrar nuevas redes de negocios e identificar oportunidades de crecimiento: comprando insumos a precios razonables, vendiendo productos a compradores de confianza, conectando con otras empresas, accediendo a nuevas tecnologías que les permitan modernizar la producción de la empresa, etc. Sin embargo, las PYME a menudo enfrentan dificultades para realizar algunas de estas conexiones, lo que puede convertirse en una barrera para su crecimiento. En todo el mundo, sólo entre el 10 y el 25% de las PYME industriales exportan, en comparación con el 90% de las grandes empresas industriales. Las PYME tienen dificultades para participar en las cadenas de valor mundiales debido a una serie de razones, incluyendo la falta de acceso al financiamiento, capacidades o aptitudes limitadas, la escasa infraestructura y la incapacidad para cumplir con normas y certificaciones internacionales. La falta de información y de confianza también les dificulta el desarrollo de nuevas relaciones y alianzas con otras empresas para hacer crecer su negocio.⁴²

Existen diversos programas y políticas para ayudar a las PYME a acceder a nuevos mercados y oportunidades, como los programas de promoción de las exportaciones, políticas de contenido local, plataformas de comercio electrónico, *networking* y capacitaciones, sin embargo, todavía hay poca evidencia sobre qué tipos de políticas funcionan mejor. A continuación, se presentan algunas conclusiones de los estudios de IPA que arrojan luz sobre estas cuestiones:

Mujeres cosiendo (Colombia); Crédito: Luz Karime Palacios

LECCIONES CLAVES DE NUESTRAS INVESTIGACIONES

1 Las intervenciones que aumentan la demanda de los productos y servicios que ofrecen las PYME, como los programas de promoción de las exportaciones y contratación pública, pueden tener efectos positivos y persistentes sobre los ingresos y el crecimiento.

■ En Brasil, Claudio Ferraz, Frederico Finan y Dimitri Szerman utilizaron datos de subastas de contratación pública y registros detallados de empleadores y empleados para crear un mapa de crecimiento y rendimiento de las empresas que ganaron contratos públicos. Encontraron que las empresas que ganaban al menos un contrato en un trimestre determinado aumentaban su crecimiento y este efecto persistía al menos dos años después del periodo del contrato. Las empresas que obtuvieron el contrato gubernamental no sólo tenían más probabilidades de obtener más contratos en el futuro, sino que también entraron a subastas más valiosas, penetraron más mercados y aumentaron la variedad de productos que vendían. Los efectos de ganar un contrato fueron más pronunciados para las empresas minoristas, las más pequeñas y las más jóvenes.⁴³

■ En Egipto, David Atkin, Amit K. Khandelwal y Adam Osman en colaboración con la ONG internacional Aid to Artisans y un intermediario local, Hamis Carpets, evaluaron el impacto de la exportación de alfombras hechas a mano en la productividad y las utilidades de productores. Encontraron que los productores de alfombras que tuvieron la oportunidad de exportar aumentaron tanto sus utilidades como la calidad de sus productos en relación con las empresas de un grupo de comparación. El estudio también encontró que la exportación puede llevar a las PYME a mejorar sus habilidades técnicas y su eficiencia (un proceso llamado “aprendiendo exportando”), contribuyendo a aumentar los ingresos y el crecimiento de sus empresas.⁴⁴

2 Los programas de capacitación enfocados en cómo venderle al gobierno y a las grandes empresas del sector privado muestran resultados prometedores

■ En Liberia, Jonas Hjort, Vinayak Iyer y Golvine de Rochambeau trabajaron en colaboración con *Building Markets* para entender el impacto de la capacitación en licitaciones—enseñándoles a los proveedores a encontrar y aplicar a oportunidades de negocio, así como a maximizar las posibilidades de ganar contratos grandes— en el éxito de las empresas. *Building Markets* impartió un programa de capacitación de siete días a un grupo de empresas seleccionadas aleatoriamente sobre cómo presentarse a las licitaciones convocadas por compradores grandes (corporaciones y gobiernos), que incluyó cómo recopilar la documentación necesaria y cómo redactar una oferta convincente. Los resultados preliminares del estudio indican que las pequeñas empresas que participaron en el programa de capacitación ganaron cerca de tres veces más contratos que las que no recibieron la capacitación. Los efectos persistieron incluso tres años después de la intervención, y es probable que las empresas que ganaron contratos sigan operando y empleando a más personas.⁴⁵



Empresa que recibió un préstamo en Filipinas; Crédito: IPA

3 Los programas de networking podrían crear las redes empresariales necesarias para aumentar el rendimiento de las empresas mediante la facilitación del aprendizaje y el desarrollo de alianzas.

■ En China, Adam Szeidl y Jing Cai examinaron los efectos de las redes empresariales en el rendimiento de las empresas. Los investigadores invitaron a los gerentes de las PYME recién creadas a participar en reuniones mensuales con sus pares de otras empresas locales. Los investigadores distribuyeron aleatoriamente información relevante para el negocio a algunos gerentes y organizaron reuniones entre grupos, que tuvieron lugar una sola vez, con el fin de entender el mecanismo de cómo los programas de *networking* pueden afectar al aprendizaje y el crecimiento de la empresa. Encontraron que la participación en las reuniones mensuales de asociación

empresarial aumentaba las ventas, las utilidades, el empleo y la calificación de gestión de la empresa. Los beneficios para las empresas persistieron un año después de la finalización de las reuniones. Los gerentes que recibieron información sobre productos financieros la compartieron con sus pares, lo que demuestra que las reuniones facilitaron el aprendizaje. Los gerentes que participaron en reuniones mensuales forjaron más alianzas con sus pares que con los que conocieron en las reuniones que tuvieron lugar solo una sola vez entre grupos, lo que demuestra que las reuniones mejoraron la vinculación entre empresas.⁴⁶

4 Las soluciones tecnológicas que resuelven los problemas de coordinación e información a los que se enfrentan las PYME cuando participan en el mercado son prometedoras, pero pueden existir desafíos para su escalamiento.

■ En Colombia, Leonardo Iacovone y David McKenzie en colaboración con Agruppa evaluaron si la tecnología de telefonía móvil podía utilizarse para crear grupos de compradores virtuales, conformados por empresas minoristas, para comprar productos a un precio más bajo en la venta al por mayor. Agruppa utilizó la tecnología para agregar la demanda de productos de los pequeños vendedores, creando pedidos colectivos que sumaran las cantidades al por mayor, con el objetivo de reducir el costo tanto para las empresas como para los clientes a los que atienden. El estudio encontró que

la demanda inicial del servicio era alta y que la tecnología acortaba la cadena de suministro entre agricultores y vendedores, reduciendo el tiempo y los costos de desplazamiento, mejorando el balance entre la vida laboral y familiar de los propietarios de los locales e incrementando las utilidades de determinados productos básicos. Sin embargo, los locales redujeron sus ventas en productos no ofrecidos originalmente con la nueva tecnología, y sus ventas y utilidades totales cayeron a corto plazo, por lo que el uso del servicio disminuyó con el tiempo.⁴⁷

Insumos para la producción de fertilizantes y otros productos de la empresa (Colombia); Crédito: Luz Karime Palacios



Pisos de subasta de tabaco (Malawi); Crédito: IPA

ÁREAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES

- **Facilitando la participación de las PYME en las plataformas digitales.** ¿Pueden las capacitaciones y el acceso a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) impulsar la participación de las pequeñas empresas en las plataformas de comercio electrónico? ¿Cómo pueden los programas atender las brechas de género en la conectividad digital y ampliar el acceso y la participación de las empresas dirigidas por mujeres? ¿Cómo pueden las PYME comercializar sus bienes y servicios en las plataformas de comercio electrónico? ¿Pueden los consultores ayudar a las PYME a desarrollar una fuerte presencia en línea?
- **Desglosando el impacto de los programas de *networking* y haciéndolos inclusivos.** ¿Cuál es el tipo de empresa para la que los programas de *networking* tienen un mayor impacto (por ejemplo, *start-ups*, empresas dirigidas por jóvenes, empresas dirigidas por mujeres)? ¿Funcionan los formatos de *networking* adaptado, como por ejemplo el *networking* en línea? ¿Cuál es la mejor manera de crear programas de *networking* para grupos con diferentes restricciones de participación, como las mujeres emprendedoras con tiempo limitado para participar en las reuniones tradicionales de *networking*? En Kenia, una investigación en curso está evaluando el impacto de los servicios de desarrollo empresarial digital y los grupos de *networking* de pares basados en WhatsApp para mujeres y si estas redes de pares pueden ampliar las fuentes para que las empresas dirigidas por mujeres soliciten información relacionada con sus negocios.
- **Permitiendo la participación de las PYME en las cadenas de suministro globales.** ¿Cómo pueden los emprendedores acceder a los mercados de exportación e importación que son fundamentales para su crecimiento? ¿Qué importancia tienen el capital y las capacidades de gestión cuando se quiere participar en los mercados de exportación? ¿Pueden los programas de certificación de calidad y la participación en ferias comerciales internacionales permitir a las PYME acceder a compradores internacionales?
- **Entendiendo los efectos locales de las cadenas de suministro globales.** ¿Cómo afecta la participación en las cadenas de valor globales a la calidad del empleo (salarios, prestaciones, condiciones laborales) que ofrecen las pequeñas empresas? ¿Cuál es el efecto *spillover* de la productividad de las empresas exportadoras en las cadenas de suministro locales?

COMPARTIENDO EVIDENCIA E INFORMANDO LA POLÍTICA

Durante los últimos 10 años, el Programa PYME ha contado con la participación de los principales grupos de interés y socios de política pública de un gran número de países para apoyar la toma de decisiones basada en evidencia en el sector. Desde la co-creación de evidencia hasta compartirla estratégicamente y preparando a los responsables de la toma de decisiones a utilizarla, a continuación, se exponen algunos de los aspectos más destacados de nuestra labor de difusión y participación en política pública en la última década.



EE.UU. | Conferencia mundial sobre el emprendimiento y el desarrollo de las PYME

Washington, DC. 30 de noviembre de 2011. Este evento, coorganizado por el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, reunió a más de 130 investigadores, profesionales y hacedores de política pública y se centró en el desarrollo del emprendimiento de las PYME en los mercados emergentes.



COLOMBIA | Diálogo sobre la evidencia en el desarrollo de las PYME

Bogotá, 29 de agosto de 2018. Coorganizado por IPA Colombia, la Cámara de Comercio de Bogotá, el Departamento Nacional de Planeación y el Grupo del Banco Mundial. Este evento interactivo reunió a los principales investigadores del espacio de desarrollo de las PYME y del sector privado, así como también a los responsables de la toma de decisiones en política pública y en principales actores del sector en Colombia. Los grupos de interés discutieron cómo la evidencia existente podría informar las políticas públicas de las PYME en Colombia e identificaron los desafíos y oportunidades de colaboración entre los investigadores y los tomadores de decisiones para promover la productividad y el crecimiento.

ECUADOR | Replicando y escalando un programa de capacitación de iniciativa personal basado en evidencia.

En colaboración con el Ministerio de Educación de Ecuador, los investigadores desarrollaron un programa de capacitación en mentalidad empresarial basado en psicología para los jóvenes, inspirado en la evidencia de Togo de que este tipo de intervenciones puede tener un impacto positivo en los resultados empresariales. El estudio incluyó a unos 15.000 estudiantes de entre los 15 y 17 años de 110 colegios públicos y se impartió en línea. Con base en los indicios de impacto positivo, el programa se escaló a nivel nacional para cubrir más de 1.000 colegios. El equipo de investigación e IPA están explorando opciones para replicar el programa en Perú y otros países de la región.



PERÚ | Alianza estratégica para compartir y co-crear evidencia con el Ministerio de Producción (PRODUCE).

Desde el 2015, IPA se ha asociado con PRODUCE para una serie de mesas redondas y talleres sobre la promoción y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en Perú. Coorganizados con otros actores claves del sector, incluyendo la Sociedad Nacional de Industrias del Perú (SNI), COPEME, y J-PAL LAC, estos eventos han reunido a representantes del sector público y privado, la sociedad civil e investigadores, con el objetivo de compartir la evidencia existente sobre las intervenciones eficaces para promover el crecimiento de las MIPYME, discutir las implicaciones para el diseño e implementación de políticas públicas en Perú e identificar oportunidades de colaboración para generar nuevas investigaciones en esta área.



ÁFRICA | Diálogo de alto nivel sobre la financiación de las PYME en África: Cerrando la brecha

París, 12 de enero de 2015. Una mesa redonda organizada junto con el Banco Africano de Desarrollo (AfDB) reunió a ejecutivos de alto nivel de los principales bancos privados de África con investigadores de IPA y representantes del AfDB. El evento, de un día de duración, se centró en la identificación de las barreras al financiamiento de las PYME en la región, el desarrollo de soluciones innovadoras para superarlas y la co-creación de un plan de acción para poner a prueba estas ideas innovadoras con el fin de extender el acceso a la financiación de las PYME en toda África.



KENIA | Alianza estratégica con MSEA

Desde el 2019, IPA ha venido trabajando estrechamente con MSEA en una alianza estratégica con el objetivo de desarrollar, compartir y utilizar evidencia para promover el crecimiento empresarial en Kenia:

- La alianza se inauguró con un diálogo de investigación y de política pública sobre el desarrollo de las MIPYME en Kenia de un día de duración, reuniendo a los principales grupos de interés del sector para discutir los desafíos y la evidencia existentes para apoyar el crecimiento de las empresas en el país.
- A través de nuestra Iniciativa de Trabajo, Emprendimiento y Capacitación de Mujeres (WWES por sus siglas en inglés), IPA ha venido organizando eventos de difusión con MSEA, con el fin de compartir importantes perspectivas con base en la evidencia existente e informar la respuesta de política pública a la crisis COVID19-, especialmente en lo que respecta a las empresas dirigidas por mujeres.
- En colaboración con el Ministerio de Servicios Públicos, Juventud y Género y el Banco Mundial, IPA y MSEA están trabajando juntos en una evaluación del Proyecto de Empleo y Oportunidades para los Jóvenes de Kenia (KYEOP), que ayuda a los jóvenes a poner en marcha sus empresas a través de un concurso de planes de negocio y la prestación de servicios de desarrollo empresarial. Cuando se produjo la pandemia de COVID19-, IPA aprovechó la infraestructura de investigación de este estudio para recopilar datos adicionales que puedan informar la respuesta de política pública de MSEA a la crisis.
- IPA también ha prestado asistencia técnica a MSEA para desarrollar un sistema de Gestión de Información de Género (GMIS) que busca garantizar un seguimiento eficaz y armonizado de los mandatos de incorporación del enfoque de género en MSEA.



INDIA | Alianza con el Banco de Reserva de la India para mejorar el acceso al financiamiento de las PYME.

Mumbai, 16 de marzo de 2015. En colaboración con el Banco de Reserva de la India, IPA organizó una conferencia sobre el financiamiento a las PYME en la India, que reunió a investigadores y profesionales locales e internacionales del sector bancario indio para discutir soluciones innovadoras y escalables para los desafíos a los que se enfrentan las PYME cuando intentan acceder a financiamiento. Los asistentes participaron en pequeños grupos de discusión que conectaron a participantes de instituciones financieras con investigadores para mantener conversaciones en profundidad sobre los desafíos de financiación de las PYME.



ÁFRICA OCCIDENTAL | Informando la respuesta a COVID-19 a través de datos y evidencia

La encuesta RECOVER de IPA fue una encuesta de panel realizada en varios países para documentar las tendencias en tiempo real e informar a los responsables de la toma de decisiones sobre el costo económico de la pandemia. En Costa de Marfil, en respuesta a una petición del Ministerio de Empleo, IPA elaboró un informe sobre los efectos de COVID-19 en el trabajo informal, (con análisis de los datos de la encuesta RECOVER) y recomendaciones sobre cómo apoyar a las empresas del sector informal durante la crisis. En Ghana, IPA elaboró un informe de política pública sobre los efectos de COVID-19 en las Empresas y el Empleo, en el que resumía los resultados de la encuesta RECOVER de Ghana y formulaba recomendaciones para la creación de empleo y la recuperación económica.



GHANA | Alianza estratégica para compartir y cocrear evidencia con la Junta Nacional de Industrias a Pequeña Escala (NBSSI)

Desde el 2018, IPA ha venido organizando junto con NBSSI una serie de conferencias y mesas redondas sobre la promoción y el desarrollo de las PYME en Ghana, con un enfoque especial en el emprendimiento femenino. Estos eventos convocaron a líderes del gobierno ghanés y de los sectores privado y sin fines de lucro, así como también a investigadores locales e internacionales, para discutir los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras y el sector de las PYME en general, así como también la evidencia de intervenciones efectivas para abordar esos desafíos. IPA también se ha aliado con NBSSI en un estudio para mejorar la productividad de los trabajadores mediante la fijación de objetivos en las empresas de transformación de yuca en la región oriental de Ghana.



BANGLADESH | Alianza estratégica para compartir y cocrear evidencia con a2i

En el 2017, IPA y el Programa de Acceso a la Información (a2i) de la oficina del Primer Ministro coorganizaron un diálogo basado en la evidencia existente sobre el desarrollo de las PYME en Bangladesh. En el contexto de la iniciativa Trabajo, Emprendimiento y Capacitación de Mujeres (WWES), a2i sigue siendo un importante socio estratégico, que convoca a los principales grupos de interés para discutir lo que estamos aprendiendo sobre el impacto de la pandemia de COVID-19 en las mujeres trabajadoras y en las actividades de capacitación y de transición de escuela al trabajo de las mujeres jóvenes, e informar la respuesta de política pública a estos desafíos.



Propietario de una peluquería en África; Crédito: IPA

Durante los últimos diez años, el Programa PYME de IPA ha sido una fuerza impulsora en el desarrollo de sólida evidencia acerca de lo que funciona para apoyar a las empresas y los emprendedores en los países de bajos y medianos ingresos. Hemos contribuido de forma significativa al avance de un sector en el que hace diez años había poca evidencia rigurosa, y hemos sido capaces de encontrar y compartir valiosas perspectivas para informar y mejorar la forma en que se hace política pública, así como las prácticas en el sector en todo el mundo.

¿Hacia dónde vamos? Aunque seguiremos haciendo más de lo mismo que hemos venido haciendo, también hemos actualizado el alcance de nuestro trabajo en algunos aspectos. En el ámbito de la investigación, seguiremos construyendo sobre lo que hemos aprendido, avanzando en nuestra agenda de investigación para la implementación intervenciones a gran escala y llenando algunas importantes brechas de conocimiento en nuestras áreas de investigación tradicionales. Al mismo tiempo, nos centraremos en nuevas áreas de investigación prioritarias, abordando importantes desafíos como el emprendimiento y el empoderamiento económico de las mujeres, la sostenibilidad medioambiental y la innovación y la adopción de tecnología. Para reflejar mejor el alcance de nuestro trabajo actual, también hemos incorporado algunos cambios institucionales importantes: un nuevo nombre para el programa, una Junta de Asesoría Científica recientemente creada y una red de investigación ampliada y más diversa. Por último, seguiremos trabajando en la difusión de los resultados y encontraremos nuevas formas de profundizar nuestro impacto en la política pública. A continuación, explicamos en detalle estos nuevos cambios.

CONSTRUYENDO SOBRE LO QUE HEMOS APRENDIDO

La agenda de investigación tradicional del Programa PYME se ha centrado en tres limitaciones claves al crecimiento de las empresas: el acceso al financiamiento, capital humano y capacidades, y el acceso los mercados. Hemos acumulado conocimientos sustanciales y perspectivas claves en cada una de estas áreas, y planeamos seguir haciéndolo, construyendo sobre la evidencia existente y estudiando nuevos tipos de intervenciones para abordar estas importantes barreras al crecimiento de las empresas.

Hace unos años, comenzamos a desarrollar una **agenda de investigación para implementar intervenciones a gran escala**, construyendo sobre evidencia prometedora en enfoques que ya han pasado por una etapa de prueba de concepto y apoyándolos en su camino hacia un impacto a gran escala. En el 2019, el Programa PYME inició esta labor con el "Premio Para el Escalamiento de Innovaciones con Alto Potencial en el Desarrollo de las PYME". Este proceso de premiación se estableció para identificar y reconocer ideas innovadoras que han demostrado ser eficaces para abordar las limitaciones claves que enfrentan los emprendedores y las PYME en los países de bajos y medianos ingresos, y para promover los esfuerzos de replicación de estas ideas en un nuevo contexto y apoyarlas en su proceso de escalamiento. A través de este proceso, hemos desarrollado un conjunto de oportunidades de replicación prometedoras y seguiremos trabajando con investigadores, socios de política pública y oficinas nacionales de IPA para convertirlas en estudios completos.

Nuestro Programa se ha comprometido a ampliar esta agenda en los próximos años, incluyendo una variedad de nuevos estudios que analicen:

- **Replicaciones:** Replicar las evaluaciones en nuevos contextos o en poblaciones diferentes para mejorar nuestro entendimiento y la potencial generalización de los hallazgos (por ejemplo, un concurso de planes de negocio aplicado originalmente en Nigeria se replica en Kenia).
- **Complementariedades:** Combinar un enfoque basado en la evidencia con otras intervenciones (por ejemplo, formación de iniciativas personales + subvenciones).
- **Variaciones programáticas:** Modificar ciertos aspectos del enfoque original para entender qué es lo que funciona mejor y qué componentes de la intervención son esenciales para el éxito (por ejemplo, probar la formación de iniciativa personal con y sin mentores); explorar diferentes formas de llevar a cabo la misma intervención (por ejemplo, presencial o en línea); entender los factores operativos que afectan a la ejecución y el potencial para escalar un programa exitoso (por ejemplo, ¿cuál es la mejor estrategia para formar a los instructores a gran escala sin comprometer la calidad de la formación?)
- **Análisis de rentabilidad:** Determinación de la rentabilidad de diferentes intervenciones que buscan lograr el mismo objetivo de política pública, para ayudar a los responsables de la toma de decisiones a elegir entre ellas (por ejemplo, ¿qué enfoque es más rentable para mejorar las prácticas de gestión?).
- **Mecanismos:** Entender las razones por las que una intervención es eficaz, examinando los mecanismos en juego (por ejemplo, ¿las relaciones más cercanas entre los prestatarios y las instituciones financieras mejoraron los

pagos del préstamo porque las llamadas actuaron como recordatorios o porque generó lealtad al banco?)

- **Medición:** Validar los métodos y las mediciones de los resultados claves para garantizar la calidad, la coherencia y la comparabilidad entre los estudios (por ejemplo, ¿cuál es la mejor manera de medir las habilidades blandas?)
- **Efectos de spillover y de equilibrio general:** para evaluar los impactos de una intervención sobre los no participantes y las comunidades en su conjunto, así como también los impactos agregados en la economía

En cada una de nuestras tres áreas de investigación tradicionales sobre las restricciones al crecimiento de las empresas, buscaremos oportunidades para escalamiento, así como también estudiaremos **intervenciones innovadoras** que aún no se han probado, según como se describe en las secciones anteriores dentro de “áreas para futuras investigaciones”. Por

ejemplo, estudiando mejores mecanismos de verificación de antecedentes y soluciones de garantías alternativas para mejorar el acceso a la financiación, entendiendo la disposición a pagar y facilitando el acceso a expertos para mejorar las capacidades de gestión e identificando la mejor manera de permitir la participación de las PYME en las cadenas de valor globales.

También estudiaremos las posibles complementariedades entre las distintas áreas (financiamiento, capacidades, acceso a los mercados). Por ejemplo, ¿funcionan mejor los programas de financiamiento si también se proporciona a las empresas acceso a las capacidades de gestión adecuadas y a oportunidades de entrar en nuevos mercados y cadenas de suministro? ¿Necesitan las empresas mejorar sus capacidades de gestión antes de poder competir en nuevos mercados y exportar, o el hecho de ofrecerles esta oportunidad las estimula a ser más receptivas a las oportunidades de mejora?

ABORDANDO NUEVOS E IMPORTANTES DESAFÍOS

Más allá de nuestra agenda de investigación tradicional, hemos lanzado recientemente nuevos esfuerzos en tres áreas claves que han estado presentes en algunos de nuestros estudios anteriores, y que ahora consideramos estratégicas para nuestros aportes a la formulación de políticas públicas basadas en evidencia que se enfrentan a los desafíos del presente y del futuro.

■ **El emprendimiento y empoderamiento económico de las mujeres.**

Las mujeres, tanto trabajadoras como emprendedoras, se enfrentan a múltiples barreras, y se necesita urgentemente más investigación rigurosa que identifique adecuadamente estas barreras y la forma de aliviarlas para orientar las políticas públicas basadas en evidencia a que aborden las desigualdades de género. Continuando con el trabajo de años anteriores, trataremos de investigar más a fondo las intervenciones que abordan la brecha de género en el emprendimiento y los resultados empresariales, incluyendo el financiamiento flexible para las PYME dirigidas por mujeres, las subvenciones en efectivo y en especie, la formación en habilidades blandas, el suministro de información, los modelos a seguir, la asesoría, la consultoría, la alfabetización digital y las plataformas de comercio electrónico. También estudiaremos el impacto del acceso a las guarderías, el manejo del estrés y la terapia cognitivo-conductual. Examinaremos intervenciones para abordar las desigualdades de género a través de políticas de empleo que consideren el género y el escalamiento de los modelos de negocios con enfoque de género. En el 2020 inauguramos oficialmente esta nueva área de trabajo con el lanzamiento de la Iniciativa de Trabajo, Emprendimiento y Capacitación de Mujeres (WWES por sus siglas en inglés), que combina los esfuerzos de recopilación de datos, proyectos de investi-

gación y trabajo de política pública, centrándose en dos temas claves: (i) el trabajo, el emprendimiento y el uso del tiempo de las mujeres, y (ii) la capacitación de los jóvenes y la transición de la escuela al trabajo. Aunque los países en los que se centra esta iniciativa son Kenia y Bangladesh, tenemos previsto extender el alcance geográfico de este trabajo en el futuro.



Female entrepreneur adopting solar energy in her business (Kenya); Credit: Tugela Ridley



Productores de alfombras en Egipto; Crédito: David Atkin

■ **Sostenibilidad medioambiental**

Otro desafío clave de nuestro tiempo es la adaptación al cambio climático y la transición a modelos de producción más sostenibles. La crisis de COVID-19 ha tenido un enorme impacto en las empresas (especialmente en las PYME), pero el proceso de recuperación presenta una oportunidad para avanzar más rápidamente hacia una economía más verde. Examinaremos políticas innovadoras con potencial para ayudar a las empresas a adaptarse a los nuevos desafíos que plantea el cambio climático y permitirles ser motores de crecimiento verde y de innovación. Esto incluye programas que promueven el desarrollo y la adopción de tecnologías climáticamente inteligentes, intervenciones que fomenten el cumplimiento de la normativa medioambiental y programas que ayuden a las empresas a ser más resistentes frente al cambio climático. La transición hacia modelos de producción más sostenibles puede suponer desafíos de información, gestión y financiamiento para muchas empresas—especialmente las PYME—por lo que nuestro programa también examinará las opciones de financiamiento para las innovaciones verdes, el suministro de información y los servicios de consultoría para evaluar los riesgos específicos de las empresas relacionados con el clima, así como el desarrollo de estrategias de adaptación.

■ **Innovación y adopción de tecnología**

Nuestra tercera adición al conjunto de áreas temáticas estratégicas es la innovación y la adopción de tecnología. La sostenibilidad medioambiental requerirá innovación y adaptación, pero la importancia del avance tecnológico va más allá, especialmente en los países de bajos y medianos ingresos—el avance tecnológico es clave para aumentar la productividad y acelerar el crecimiento, así como también para crear empleo y reducir la pobreza. También trae consigo nuevos desafíos relacionados con el futuro del trabajo y con la forma en que los países de bajos y medianos ingresos se pueden preparar mejor para la transición tecnológica, minimizando el impacto social negativo. En consonancia con algunos de nuestros proyectos anteriores, tenemos previsto ayudar a poner en práctica y evaluar las intervenciones que fomentan las actualizaciones tecnológicas y la innovación mediante el apoyo financiero, la difusión de información y la asistencia técnica. Estudiaremos el papel de los aceleradores e incubadoras de empresas innovadoras. La innovación y la adopción de tecnología están estrechamente relacionadas con el acceso al financiamiento, las capacidades y el acceso a los mercados, por lo que los conocimientos acumulados en las áreas de investigación originales de nuestro programa están destinados a proporcionar información útil en el futuro.



Empresa que participó en el Concurso Nacional de Planes de Negocio (Nigeria); Crédito: YouWIN y el Ministerio Federal de Finanzas, Nigeria

3 UN NUEVO NOMBRE PARA EL PROGRAMA

El alcance del programa PYME nunca se ha visto restringido por una definición rígida con base en el tamaño de la empresa. Las restricciones de financiamiento, las capacidades limitadas y otras barreras al crecimiento de las empresas estudiadas en el programa suelen ser, en efecto, más estrictas para las pequeñas y medianas empresas que para las grandes. Sin embargo, como parte de nuestro alcance ampliado, tiene sentido aclarar que el programa no se centra en el tamaño per se. Lo hacemos con un **nuevo nombre para el programa: Emprendimiento y Desarrollo del Sector Privado**. Este nuevo nombre también encaja bien con el objetivo de centrarse en el aporte del sector privado a los Objetivos de Desarrollo Sostenible: trabajo decente y crecimiento económico, igualdad de género, producción responsable, acción climática, innovación industrial e infraestructura.

4 AMPLIACIÓN DEL LIDERAZGO ACADÉMICO DEL PROGRAMA

La ampliación del alcance del programa supone, naturalmente, un nuevo desafío, pero estamos emocionados de afrontarlo en los próximos años con la orientación de un **liderazgo académico ampliado** que les da la bienvenida a cuatro nuevos expertos destacados a nuestro programa: David McKenzie (Banco Mundial), Eric Verhoogen (Universidad de Columbia), Namrata Kala (Instituto Tecnológico de Massachusetts) y Paul Gertler (Universidad de California Berkeley). Estos nuevos Asesores Académicos se unen a Antoinette Schoar (Instituto Tecnológico de Massachusetts) y a Dean Karlan (Universidad de Northwestern) en nuestra recién creada Junta de Asesoría Científica.

Aunque el tipo de compromisos que hemos planeado para esta junta puede variar en función de los intereses y la experiencia de cada asesor, IPA espera que los asesores académicos hagan aportes en cuatro áreas claves: gestión de programas, agenda de investigación, divulgación y difusión de políticas, y recaudación de fondos.

5 AMPLIACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DE NUESTRA RED DE INVESTIGACIÓN

En los últimos 10 años, nuestra red de investigadores ha crecido hasta incluir a más de 200 académicos destacados de universidades e instituciones de política pública de todo el mundo. No sólo proporcionan liderazgo intelectual a nuestros proyectos de investigación, sino que también participan activamente en el Programa y se reúnen regularmente en nuestras conferencias, reuniones de grupos de trabajo, mesas redondas y talleres. De estas reuniones y del trabajo de nuestro Programa PYME en la identificación y promoción de nuevas oportunidades de investigación han surgido nuevas alianzas y proyectos.

Esta vibrante red de investigación ha sido un elemento fundamental en el trabajo que realizamos, y seguiremos ampliándola, fortaleciéndola e involucrándola de la misma y de nuevas maneras en los próximos años. Además de incorporar investigadores con pericia en las nuevas áreas temáticas, nos comprometemos a desarrollar y poner en marcha una nueva estrategia de **Diversidad,**

Equidad e Inclusión (DEI) en nuestro programa, empezando por la inclusión de más mujeres, personas de color, académicos jóvenes e investigadores procedentes de países de bajos y medianos ingresos. También pensaremos detenidamente en nuevas formas de colaboración con nuestra red de investigación para proporcionar mejores oportunidades a estos grupos subrepresentados de participar activamente en las actividades de nuestro programa. Reconocemos que la composición actual de nuestra red de investigación está todavía lejos de ser lo que nos gustaría, lo que refleja la falta de diversidad en el campo de la economía—y en este sector en particular—. Sin embargo, creemos que, podemos desempeñar un papel más activo a la hora de abordar y desafiar estas desigualdades, de modo que podamos contribuir a una disciplina más diversa. Estos esfuerzos están en consonancia con una estrategia más amplia de IPA que se ha venido desarrollando en el último año y queremos que nuestro sector contribuya de forma sólida y activa a estos objetivos.

6 PROFUNDIZANDO EL IMPACTO DE POLÍTICA PÚBLICA

Una parte fundamental de nuestra misión es promover la formulación de políticas públicas basadas en evidencia, pero lograr impacto en la política pública es un desafío continuo. Requiere no sólo sólida evidencia y entendimiento de cómo ésta se relaciona con diferentes contextos, ejecutores y beneficiarios, sino también la capacidad de influir en los responsables de la toma de decisiones: sobre el valor de la evidencia, sobre cómo utilizarla para un mejor diseño de las políticas, sobre cómo crearla para entender lo que funciona y lo que no. En los últimos diez años, nuestro Programa ha logrado reconocimiento dentro de la comunidad de profesionales como un punto de referencia para la investigación rigurosa sobre el emprendimiento y las empresas. Hemos organizado un gran número de eventos de política pública en varios países, desde grandes conferencias hasta mesas redondas más pequeñas, talleres y reuniones con grupos de interés. A través de estos eventos, hemos compartido evidencia estratégicamente y hemos preparado a los hacedores de política y a los profesionales para que utilicen esta evidencia para informar su proceso de toma de decisiones, así como también hemos promovido el desarrollo de más evidencia relevante para la política pública. También hemos publicado un gran número de informes ejecutivos de política pública, resúmenes en sitios web, blogs y artículos, resumiendo la evidencia existente y adaptando estos mensajes a un público amplio y diverso.

En los próximos años, el Programa fortalecerá este trabajo y probará nuevas estrategias para profundizar el impacto de nuestra investigación en las políticas públicas. **Se adoptará un enfoque más intensivo para permitir tener mayor impacto en la política, incluyendo talleres de capacitación para profesionales y hacedores de política, asistencia técnica y apoyo a las organizaciones que ejecutan programas y políticas que apoyan el emprendimiento y el desarrollo del sector privado en los países de bajos y medianos ingresos, y el desarrollo de alianzas de política pública estratégicas, incluyendo el desarrollo de laboratorios de evidencia integrados** (es decir, equipos de IPA y empleados del sector público que trabajan juntos para fortalecer el uso de información y evidencia en las políticas públicas).

PYME10 SE REQUIERE TODO UN PUEBLO

Cada uno de nuestros numerosos proyectos ha sido un esfuerzo colectivo, que sólo ha sido posible gracias a la colaboración de nuestras oficinas nacionales, los financiadores, los cientos de socios ejecutores de todo el mundo y, por supuesto, nuestra vibrante red de investigación. Estamos profundamente agradecidos con todos y cada uno de ellos.

EQUIPO DEL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO



Lucia Sánchez,
Directora del Programa



Elizabeth Koshy,
Gerente Sénior del Programa



Daniela Gianoli La Rosa,
Coordinadora del Programa

ASESORES ACADÉMICOS



Antoinette Schoar (Instituto Tecnológico de Massachusetts)
Profesora de Finanzas de Stewart C. Myers Horn Family de MIT Sloan School of Management.



Dean Karlan (Universidad de Northwestern)
Profesor de Economía y Finanzas, Kellogg School of Management, Universidad de Northwestern. Codirector del Laboratorio de Investigación sobre la Pobreza Mundial de la Universidad de Northwestern.



Paul Gertler (Universidad de California Berkeley)
Profesor de Economía Li Ka Shing en la Universidad de California, Berkeley. Director del Instituto de Negocios e Impacto Social. Director científico del Centro para la Acción global Efectiva



Eric Verhoogen (Universidad de Columbia) Profesor de Economía y Asuntos Internacionales y Relaciones Públicas.



Namrata Kala (Instituto Tecnológico de Massachusetts)
Profesora adjunta, Economía Aplicada en MIT Sloan.



David McKenzie (Banco Mundial)
Economista principal del Grupo de Investigación sobre el Desarrollo, Unidad de Finanzas y Desarrollo del Sector Privado.

INVESTIGADORES

El Programa de Emprendimiento y Desarrollo del Sector Privado trabaja estrechamente con una sólida red de más de 200 investigadores para perfilar la agenda del Programa y desarrollar un portafolio de proyectos innovadores. También se reúnen periódicamente en el taller de investigación anual del programa y participan en eventos de política pública, compartiendo evidencia y participando en discusiones con hacedores de política pública de todo el mundo sobre el uso de evidencia para el diseño de políticas.

Abla Safir (Banco Mundial)	Alexandra Cristea (Universidad de Durham)	Estelle Koussoube (Banco Mundial)
Bilal Zia (Banco Mundial)	Christopher Neilson (Universidad de Princeton)	Anja Lambrecht (Escuela de Negocios de Londres)
Dimitri Szerman (Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro)	Emily Holmes (Instituto Karolinska)	Daniel Paravisini (Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres)
Abraham Holland (Universidad de Harvard)	Alfredo Burlando (Universidad de Oregon)	Eva Lestant (Instituto Politécnico de París)
Brian Giera (Amazon)	Christopher Udry (Universidad de Northwestern)	Antoinette Schoar (Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT))
Dina Pomeranz (Universidad de Zúrich)	Enrique Seira Bejarano (Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM))	David Atkin (Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT))
Adam Osman (Universidad de Illinois)	Alphonse Odondo (Universidad de Maseno)	Faisal Bari (Universidad de Ciencias Empresariales Lahore)
Bruno Crepon (J-PAL)	Christopher Woodruff (Universidad de Oxford)	Aprajit Mahajan (Universidad de California, Berkeley)
Dmitry Taubinsky (Universidad de California, Berkeley)	Eric Green (Universidad de Duke)	David Donaldson (Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT))
Adam Szeidl (Universidad de Europa Central)	Aminur Rahman (Banco Mundial)	Francisco Moraes Leitao Campos (Banco Mundial)
Bryce Millett Steinberg (Universidad de Brown)	Clara Delavallade (Banco Mundial)	Arman Rezaee (Universidad de California, Davis)
Eddy Malesky (Universidad de Duke)	Eric Verhoogen (Universidad de Columbia)	David McKenzie (Banco Mundial)
Alan Spearot (Universidad de California, Santa Cruz)	Amit Khandelwal (Universidad de Columbia)	Frederico Finan (Universidad de California, Berkeley)
Carlos Parra (Universidad Internacional de Florida)	Claudia Martínez (Pontificia Universidad Católica de Chile)	Arndt Rudiger Reichert (Universidad Leibniz Hannover)
Edward Glaeser (Universidad de Harvard)	Erica Field (Universidad de Duke)	Dean Karlan (Universidad de Northwestern)
Alberto E. Chong (Universidad Estatal de Georgia)	Andrew Brudevold-Newman (Banco Mundial)	Gharad Bryan (Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres)
Carlos Serrano (BBVA Bancomer)	Claudio Ferraz (Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro)	Atonu Rabbani (Universidad de Dhaka)
Eleanor Wiseman (Universidad de California, Berkeley)	Ernest Aryeetey (Universidad de Ghana)	Deivy Houeix (Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT))
Alejandro Drexler (Banco de la Reserva Federal de Chicago)	Andrew D. Jones (Universidad de Michigan)	Giacomo de Giorgi (GSEM- Universidad de Ginebra)
Ceren Baysan (Universidad de Yale)	Craig McIntosh (Universidad de California, San Diego)	Benn Eifert (QVR Advisors)
Elise Huillery (Sciences Po)	Esi Colecraft (Universidad de Ghana)	Diego Ubfal (Banco Mundial)
Alessandro Maffioli (Banco Interamericano de Desarrollo)	Andy Brownback (Universidad de Arkansas)	Golvine de Rochambeau (Universidad de Columbia)
Chaning Jang (Universidad de Princeton)	Dana Carney (Universidad de California, Berkeley)	Gregory M Fischer (Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres)
Elizaveta Perova (Banco Mundial)	Esteban Puentes (Universidad de Chile)	
Alexander Spevack (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID))	Anik Ashraf (Universidad de Múnich)	
Chris Blattman (Universidad de Chicago)	Daniel Keniston (Universidad Estatal de Louisiana)	
Elwyn Davies (Banco Mundial)		



Annual SME researcher gathering at MIT Sloan; Credit: IPA

Hannah Uckat (Banco Mundial)	Jonathan Robinson (Universidad de California, Santa Cruz)	Marcel Fafchamps (Universidad de Stanford)
Hunt Allcott (Microsoft Research)	Jonathan Zinman (Universidad de Dartmouth)	Marcela Eslava (Universidad de los Andes)
Igor Asanov (Universidad de Kassel, Alemania)	Joshua Kim (Meta)	Margaret McConnell (Universidad de Harvard)
Iman Sen (Banco Mundial)	Juan Carlos Hallak (Universidad de San Andrés)	Margaret McMillan (Universidad de Tufts)
Ipsita Das (Universidad de Duke)	Julian Jamison (Universidad de Exeter)	Margherita Calderone (Universidad de Turín)
Isaac Mbiti (Universidad de Virginia)	Kashif Zaheer Malik (Universidad de Ciencias Empresariales de Lahore)	Marine Gassier (Banco Mundial)
Isabelle Cohen (Universidad de California, Berkeley)	Katherine Casey (Universidad de Stanford)	Markus Goldstein (Banco Mundial)
Jack Willis (Universidad de Columbia)	Lasse Brune (Universidad de Northwestern)	Markus Taussig (Universidad de Rutgers)
Jaime Ruiz-tagle (Universidad de Chile)	Laura Chioda (Banco Mundial)	Martine Visser (Universidad de Ciudad del Cabo)
Jamie McCasland (Universidad de Columbia)	Laura Ralston (Banco Mundial)	Mathis Schulte (HEC París)
Jean Nahrae Lee (Banco Mundial)	Lauren Falcao Bergquist (Universidad de Michigan)	Mattea Stein (Universidad de Nápoles Federico)
Jeremy Magruder (Universidad de California, Berkeley)	Lemayon Melyoki (Universidad de Dar es Salaam)	Matthew Bird (Universidad del Pacífico)
Jessica Goldberg (Universidad de Maryland)	Leonardo Iacovone (Banco Mundial)	Matthew Grant (Universidad de Dartmouth)
Jibonayan Raychaudhuri (Universidad de Anglia del Este)	Lina Cardona Sosa (Banco Mundial)	Meredith Startz (Universidad de Stanford)
Jing Cai (Universidad de Maryland)	Lise Masselus (RWI - Instituto Leibniz de Investigación Económica)	Michael Grimm (Universidad de Passau)
Jishnu Das (Banco Mundial)	Lorenzo Casaburi (Universidad de Zúrich)	Michael King (Universidad de Trinity Dublin)
John Haltiwanger (Universidad de Maryland)	Lori Beaman (Universidad de Northwestern)	Michael Kremer (Universidad de Chicago)
John Papp (Instituto de investigación de Economía Compasiva)	Lucio Castro (Corporación Financiera Internacional (CFI))	Michael Weber (Banco Mundial)
John Roberts (Universidad de Stanford)	Maddalena Honorati (Banco Mundial)	Miriam Bruhn (Banco Mundial)
John van Reenen (Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT))	Mahreen Khan (Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT))	Mona Mensmann (Universidad de Colonia)
Jon Robinson (Universidad de California, Santa Cruz)	Manuel Barron (Universidad del Pacífico)	Monica Singhal (Universidad de California, Davis)
Jonas Hjort (Universidad de Columbia)	Manuela Angelucci (Universidad de Michigan)	Morgan Hardy (Universidad de Nueva York Abu Dhabi)
Jonathan Page (AudioEye)		

Moussa P. Blimpo (Banco Mundial)	Priya Ranjan (Universidad de California, Irvine)	Sindy Li (Udemy)
Mudit Kapoor (Instituto Estadístico de India) Muhammad Meki (Universidad de Oxford)	Rachel Glennerster (Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID))	Stanislao Maldonado (Universidad de California, Berkeley)
Mushfiq Mobarak (Universidad de Yale)	Rajesh Chandy (Escuela de Negocios de Londres)	Stefan Dercon (Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID))
Namrata Kala (Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT))	Reginald Quansah (Universidad de Ghana)	Stephen J. Anderson-MacDonald (Universidad de Stanford)
Nasiruddin Ahmed (Universidad BRAC)	Robert Akerlof (Universidad de Warwick)	Suresh De Mel (Universidad de Peradeniya)
Natalia Rigol (Universidad de Harvard)	Robin Burgess (Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres)	Susana Puerto (Organización Internacional del Trabajo)
Nathan Fiala (Universidad de Connecticut)	Rocco Macchiavello (Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres)	Suzanne Duryea (Banco Interamericano de Desarrollo (BID))
Naufel Vilcassim (Escuela de Negocios de Londres)	Rohini Pande (Universidad de Yale)	Tara Vishwanath (Banco Mundial)
Nava Ashraf (Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres)	Rowan Clarke (Universidad de Ciudad del Cabo)	Tarek Ghani (Universidad de Washington en San Luis)
Nick Bloom (Universidad de Stanford)	Russell Toth (Universidad de Sydney)	Tavneet Suri (Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT))
Niklas Buehren (Banco Mundial)	Sarojini Hirshleifer (Universidad de California, Riverside)	Teevrat Garg (Universidad de California, San Diego)
Olga Rostapshova (Universidad de Chicago)	Sean Higgins (Universidad de Northwestern)	Thomas Astebro (HEC París)
Om Narasimhan (Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres)	Sendhil Mullainathan (Universidad de Harvard)	Thomas Ginn (Centro para el Desarrollo Global)
Oriana Bandiera (Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres)	Shawn Cole (Universidad de Harvard)	Todd Pugatch (Universidad Estatal de Oregón)
Owen Ozier (Banco Mundial)	Shelby Grossman (Universidad de Stanford)	Tristan Reed (Banco Mundial)
Pamela Jakiela (Centro para el Desarrollo Global)	Shilpa Aggarwal (Escuela de Negocios de la India)	Ty Turley (Universiad Hunter)
Pascaline Dupas (Universidad de Stanford)	Sidiki Soubeiga (Universidad de Passau)	Veronica Frisancho (Banco Interamericano de Desarrollo (BID))
Patricio Dalton (Universidad de Tilburg)	Silvia Paruzzolo (Save the Children International)	Victoria Strokova (Banco Mundial)
Patrick Premand (Banco Mundial)	Silvia Prina (Universidad de Northeastern)	William Jack (Universidad de Georgetown)
Paul Carrillo (Universidad George Washington)	Simon Franklin (Universidad Queen Mary de Londres)	William Maloney (Banco Mundial)
Paul Gertler (Universidad de California, Berkeley)	Simon Quinn (Universidad de Oxford)	William Pariente (Universidad Católica de Lovaina)
Paula López-Pena (Universidad de Yale)	Simone Schaner (Universidad del Sur de California)	Xavier Gine (Banco Mundial)
Pradeep K. Chintagunta (Universidad de Chicago)		

SOCIOS EJECUTORES

La mayoría de nuestros estudios de investigación se llevan a cabo en colaboración con uno o más socios ejecutores, que suelen ser los encargados de ejecutar los programas, políticas y productos que evaluamos. IPA colabora estrechamente con organizaciones internacionales y locales sin fines de lucro, instituciones financieras de desarrollo, gobiernos y el sector privado para diseñar, aplicar y evaluar rigurosamente prometedoras soluciones para las restricciones a las que se enfrentan las empresas en los países de ingresos bajos y medios. A lo largo de los años, nos hemos aliado con más de cien instituciones para producir los casi doscientos proyectos de investigación de nuestro portafolio.

FINANCIADORES Y DONANTES:

Agradecemos el generoso apoyo de nuestros financiadores y donantes, quienes han hecho posible este trabajo.

Fondo Filantrópico WellSpring Fundación	Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI)	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.
Bill y Melinda Gates Fundación Citi	ideas42	Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER)
Banco Mundial	Centro Nacional de Productividad, Colombia Maison de l'Entreprise du Burkina Faso	Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT)
Centro de Investigación de Política Económica (CEPR)	Instituto BRAC de Gobernanza y Desarrollo	London Business School Universidad de Stanford Universidad de Oxford
Fundación Templeton	Fundación Baviera Instituto Aspen	Universidad de Warwick Universidad de Ciudad del Cabo
Instituto para el Estudio del Trabajo (IZA)	Asociación para la Política Económica (PEP)	Universidad de Yale
Iniciativa Internacional para la Evaluación del Impacto (3ie)	TechnoServe	Universidad de Tilburg
Centro Internacional de Crecimiento (IGC)	Fundación Ewing Marion Kauffman	Escuela de Economía y Ciencia Política de Londres
Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)	Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	Universidad de Northwestern Universidad de Columbia
Fondo para el Conocimiento Compartido (Fund for Shared Insight)	Fundación Argidius	Universidad de Europa Central Universidad de Harvard
Corporación del Desafío del Milenio (MCC)	Oficina de Coordinación de Programas de Empleo	Universidad de California, Berkeley
Consejo de Investigación Económica y Social (ESRC)	Oxford Policy Management Ministerio de la Producción, Perú	INSEAD
Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC)	Corporación Financiera Internacional (CFI)	Universidad de Minnesota Universidad de Princeton Universidad de Chicago
Google.org	Desarrollo de la Empresa Privada para Países de Bajos Ingresos (PEDL)	Universidad de Nueva York
Organización Internacional del Trabajo	Banco Asiático de Desarrollo (BAD) Nuru Energy	Universidad de California, San Diego
Fundación Nacional de la Ciencia	Impactt Limited	Universidad de Zurich
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)	Secretaría de Medio Ambiente para el Desarrollo	Universidad de Brown Universidad de Duke
Fundación IKEA	Nesta	
Iniciativa de Gestión Africana Fundación Jacobs	Grupo CDC	

ANTIGUOS MIEMBROS DEL EQUIPO Y ESTUDIANTES VOLUNTARIOS

Ariela Alpert	Eleanor Dickens	Michael Ingram	Johann Roldan	Marina Turlakova
Sarah Craig	Allison Green	Oriana Ponta	Kyla Levin-Russell	
Eleanor Coates	Srishti Gupta	Gray Robinson	Natalia Torres	

REFERENCIAS

¹El Banco Mundial. 2019. "Micro, Small and Medium Enterprises - Economic Indicators (MSME-EI) Analysis Note". Sitio web del *SME Finance Forum*. Consultado el 1 de noviembre de 2021. https://www.smefinanceforum.org/sites/default/files/MSME-EI%20Report_FINAL.pdf

²Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. 2017. "Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy". Sitio web de la OCDE. Consultado el de noviembre de 2021. <https://www.oecd.org/industry/C-MIN-2017-8-EN.pdf>

³Naciones Unidas. Objetivos de Desarrollo Sostenible. Consultado el de noviembre de 2021. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>

⁴Las revisiones de literatura que hemos consultado incluyen las siguientes (i) Woodruff, Christopher. 2018. "Addressing constraints to small and growing businesses". IGC/ANDE/Argidius; (ii) Atkin, David, Dave Donaldson, Imran Rasul, Matthieu Teachout, Eric Verhoogen y Christopher Woodruff. 2021. "Firms, trade, and productivity". IGC Evidence paper; (iii) McKenzie, David, Christopher Woodruff, Kjetil Bjorvatn, Miriam Bruhn, Jing Cai, Juanita González Uribe, Simon Quinn, Tetsushi Sonobe y Martín Valdivia. 2021. "Training Entrepreneurs" *VoxDevLit*, 1(2). *VoxDev*; (iv) Jayachandran, Seema. 2020. "Microentrepreneurship in Developing countries". NBER Working Paper 26661; y (v) Quinn, Simon y Christopher Woodruff. 2019. "Experiments and Entrepreneurship in Developing Countries" *Annual Review of Economics*, Vol. 11: 225-248.

⁵SME Finance Forum. "MSME Finance Gap", consultado el 21 de octubre de 2021. <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>

⁶McKenzie, David. 2017. "Identifying and Spurring High-Growth Entrepreneurship: Experimental Evidence from a Business Plan Competition". *American Economic Review*, Vol. 107 (8): 2278-2307.

⁷Atkin, David, Leonardo Iacovone y Eric Verhoogen. 2021. "Promoting High Impact Entrepreneurship in Mexico: An Impact Evaluation". Resumen del estudio. Innovations for Poverty Action: <https://www.poverty-action.org/study/promot-high-impact-entrepreneurship-mexico-impact-evaluation>

⁸Fafchamps, Marcel, David McKenzie, Simon Quinn y Christopher Woodruff. 2014. "Microenterprise Growth and the Flypaper Effect: Evidence from a Randomized Experiment in Ghana". *Journal of Development Economics*, Vol. 106: 211-226.

⁹Bernhardt, Arielle, Erica Field, Rohini Pande y Natalia Rigol. 2019. "Household Matters: Revisiting the Returns to Capital among Female Microentrepreneurs". *American Economic Review: Insights*, Vol. 1 (2): 141-60.

¹⁰Paravisini, Daniel y Antoinette Schoar. 2013. "The Incentive Effect of Scores: Randomized Evidence from Credit Committees". Documento de trabajo del NBER 19303.

¹¹Schoar, Antoinette. 2012. "The Personal Side of Relationship Banking". Documento de trabajo.

¹²Field, Erica, Rohini Pande, John Papp y Natalia Rigol. 2013. Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship Among the Poor? Experimental Evidence from India". *American Economic Review*, Vol. 103 (6): 2196-2226.

¹³Los estudios originales son: (i) Fafchamps, Marcel, David McKenzie, Simon Quinn y Christopher Woodruff. 2014. "Microenterprise Growth and the Flypaper Effect: Evidence from a Randomized Experiment in Ghana." *Journal of Development Economics*, Vol.106, Páginas 211-226. (ii) De Mel, Suresh, David McKenzie y Christopher Woodruff. 2008. "Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123 (4), 1329-1372. (iii) Field, Erica, Rohini Pande, John Papp y Natalia Rigol. 2013. "Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship Among the Poor? Experimental Evidence from India." *American Economic Review*, Vol. 103 (6): 2196-2226

¹⁴Bernhardt et al. 2019.

¹⁵Dupas, Pascaline y Jonathan Robinson. 2013. "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya". *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 5 (1): 163-92.

¹⁶Arráiz, Irani, Miriam Bruhn y Rodolfo Stucchi. 2015. "Psychometrics as a Tool to Improve Screening and Access to Credit.". Policy Research Working Paper 7506. Banco Mundial.

¹⁷Chioda, Laura, Sean Higgins y Paul Gertler. 2021. "The Impact of a Women-Specific Credit Scoring Model on Women's Access to Credit in the Dominican Republic". Resumen del estudio. Innovations for Poverty Action: <https://www.poverty-action.org/study/impact-women-specific-credit-scoring-modelwomen%E2%80%99s-access-credit-dominican-republic>

¹⁸González Lara, Mauricio. 2020. "Need financing because of the pandemic? SMEs turn to fintech companies". Consultado el 25 de octubre de 2021. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/news_ext_content/ifc_external_corporate_site/news+and+events/news/insights/fintech-financing-smes

¹⁹Toth, Russel. 2021. "The Impacts of Liquidity Loans to Mobile Money Agents on Business, Household, and Women's Empowerment Outcomes". Resumen del estudio. Innovations for Poverty Action: <https://www.poverty-action.org/study/impacts-liquidity-loans-mobile-money-agents>

²⁰Bruhn, Miriam, Dean Karlan y Antoinette Schoar. 2010. What capital is missing in developing countries?". *American Economic Review*, Vol. 100 (2): 629-633.

²¹Scur, Daniela, Raffaella Sadun, John Van Reenen, Renata Lemos y Nicholas Bloom. 2021. "The World Management Survey at 18: lessons and the way forward". *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 37 (2): 231-258.

²²Bloom, Nicholas, Christos Genakos, Raffaella Sadun y John Van Reenen. 2012. "Management practices across firms and countries". *The Academy of Management Perspectives* Vol. 26 (1).

²³McKenzie, David, Christopher Woodruff, Kjetil Bjorvatn, Miriam Bruhn, Jing Cai, Juanita González Uribe, Simon Quinn, Tetsushi Sonobe y Martín Valdivia. 2021. "Training Entrepreneurs" *VoxDevLit*, 1(2).

²⁴McKenzie, David. 2020. "Small Business Training to Improve Management Practices in Developing Countries: Reassessing the Evidence for 'Training Doesn't Work'". Policy Research Working Paper 9408. Banco Mundial.

²⁵De Mel, Suresh, David McKenzie y Christopher Woodruff. 2014. "Business training and female enterprise start-up, growth, and dynamics: Experimental evidence from Sri Lanka". *Journal of Development Economics*, Vol. 106: 199-210.

²⁶Anderson, Stephen J., Rajesh Chandy y Bilal Zia. 2018. "Pathways to Profits: The Impact of Marketing vs. Finance Skills on Business Performance." *Management Science*, Vol. 64 (12): 5559-5583.

²⁷McKenzie, David y Susana Puerto. 2017. "Growing Markets through Business Training for Female Entrepreneurs A Market-Level Randomized Experiment in Kenya". Policy Research Working Paper 7993. Banco Mundial.

²⁸Drexler, Alejandro, Greg Fischer y Antoinette Schoar. 2013. "Keeping it Simple: La alfabetización financiera y las reglas del juego". *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 6(2): 1-31.

²⁹Ideas 42. 2018. "The Financial Heuristics Training: A proven mobile-based tool for teaching business lessons that stick".

³⁰Campos, Francisco, Michael Frese, Markus Goldstein, Leonardo Iacovone, Hillary Johnson, David McKenzie y Mona Mensmann. 2017. "eaching personal initiative beats traditional training in boosting small business in West Africa". *Science*, Vol. 357 (6357): 1287-1290.

³¹Campos, Francisco, Michael Frese, Markus Goldstein, Leonardo Iacovone, Hillary Johnson, David McKenzie y Mona Mensmann. 2018. "Personal Initiative Training Leads to Remarkable Growth of Women-Owned Small Businesses in Togo". Gender Innovation Lab Policy Brief 22. Banco Mundial.

³²López Peña, Paula. 2020. "Managing the second shift: The impact of noncognitive skills on female entrepreneurs' time allocation and mental health". Documento para el mercado laboral.

³³Chioda, Laura, David Contreras-Loya, Paul Gertler y Dana Carney. 2021. "Making Entrepreneurs: Returns to Training Youth in Hard Versus Soft Business Skills" NBER Working Paper 28845.

³⁴Bruhn, Miriam, Dean Karlan y Antoinette Schoar. 2018. "The Impact of Consulting Services on Small and Medium Enterprises: Evidence from a Randomized Trial in Mexico", *Journal of Political Economy*, Vol. 126 (2): 635-687.

³⁵Bloom, Nicholas, Benn Eifert, Aprajit Mahajan, David McKenzie y John Roberts. 2013. Does Management Matter? Evidence from India". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 128 (1): 1-51.

³⁶Bloom, Nicholas, Aprajit Mahajan, David McKenzie y John Roberts. 2020. "Do Management Interventions Lasts? Evidence from India". *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 12 (2): 198-219.

³⁷Iacovone, Leonardo, William Maloney y David McKenzie. 2019. "Improving Management with Individual and Group-Based Consulting Results from a Randomized Experiment in Colombia". Policy Research Working Paper 8854. Banco Mundial.

³⁸Anderson, Stephen J. y David McKenzie. 2020. "Improving Business Practices and the Boundary of the Entrepreneur: A Randomized Experiment Comparing Training, Consulting, Insourcing and Outsourcing". Policy Research Working Paper 9502. Banco Mundial.

³⁹Maffioli, Alessandro, David McKenzie y Diego Ubfal. 2020. "Estimating the Demand for Business Training Evidence from Jamaica". Policy Research Working Paper 9415. Banco Mundial

⁴⁰Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. 2019. "Fostering Greater SME Participation in a Globally Integrated Economy", en Strengthening SMEs and Entrepreneurship for Productivity and Inclusive Growth: Conferencia Ministerial de la OCDE 2018 sobre las PYME". Sitio web de la OCDE. Consultado el de noviembre de 2021. <https://doi.org/10.1787/400c491d-en>

⁴¹Cusolito, Ana Paula, Raed Safadi y Daria Taglioni. 2016. ""Inclusive Global Value Chains". Banco Mundial.

⁴²Quinn, Simon y Christopher Woodruff. 2019. "Experiments and Entrepreneurship in Developing Countries". *Annual Review of Economics*. Vol. 11: 225-248.

⁴³Ferraz, Claudio, Frederico Finan y Dimitri Szerman. 2015. "Procuring Firm Growth: The Effects of Government Purchases on Firm Dynamics". NBER Working Paper 21219.

⁴⁴Atkin, David, Amit K. Khandelwal, Adam Osman. 2017. "Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 132 (2).

⁴⁵Hjort, Jonas, Vinayak Iyer y Golvine de Rochambeau. 2021. "Informational Barriers to Market Access: Experimental Evidence from Liberian Firms". NBER Working Paper 27662

⁴⁶Cai, Jing y Adam Szeidl. 2018. ""Interfirm Relationships and Business Performance". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 133 (3): 1229-1282.

⁴⁷Iacovone, Leonardo y David J. Mckenzie. 2019. "Shortening Supply Chains: Experimental Evidence from Fruit and Vegetable Vendors in Bogota", Policy Research Working Paper Series 8977. Banco Mundial.

⁴⁸Cettolin, Elena, Kym Cole y Patricio S. Dalton. 2020. "Developing Goals for Development Experimental Evidence from Cassava Processors in Ghana". Documento de trabajo.

