



FOGAPE

Estudio de Impacto

ALESSANDRO BOZZO- CHILE



FOGAPE

FONDO DE GARANTÍA PARA EL PEQUEÑO EMPRESARIO

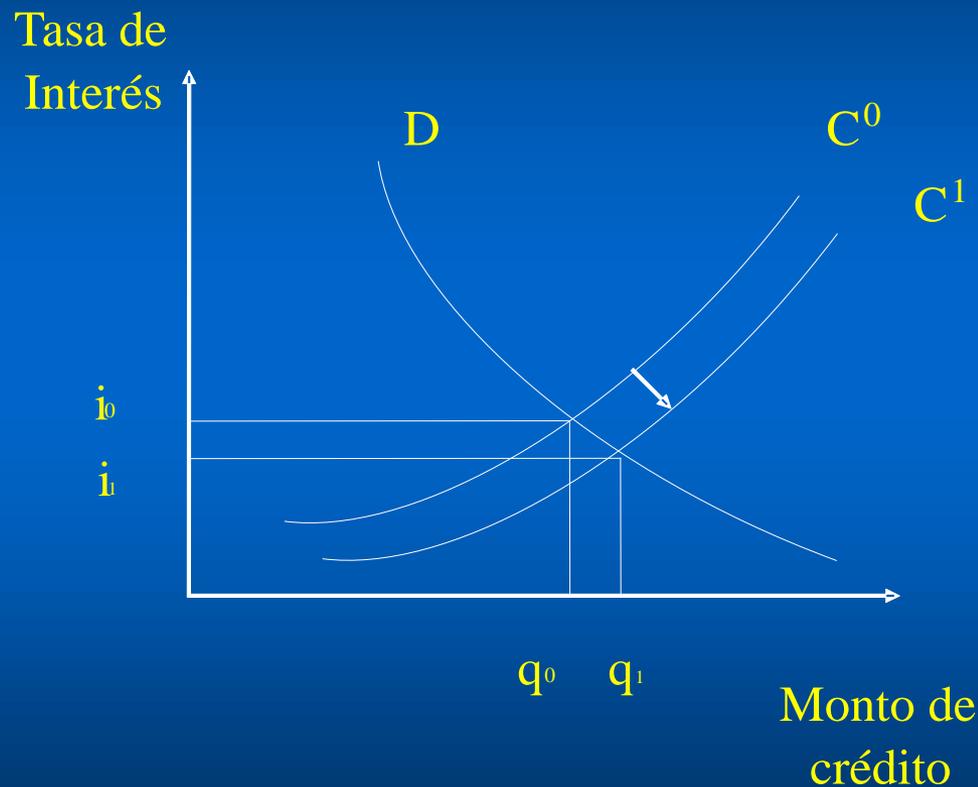




- Teoría
- Estudios de Impacto



Curvas de Oferta y Demanda



Incentivo a la oferta de crédito C

Un Estudio de Impacto Debería Demostrar



- Acceso al crédito en el sistema financiero formal (adicionalidad tipo I)
- Aumento en el Monto de crédito promedio (adicionalidad tipo II)
 - ➔ la insuficiencia de garantías ➔ limita el financiamiento en relación a la capacidad financiera de la empresa.
 - ➔ Condición sub-óptima de garantías ➔ condición Sub-óptima de financiamiento
- Relaciones Bancarias. Nuevos acreedores
 - ➔ Aumento de la competitividad del Sistema
 - ➔ Mejoramiento en condiciones de los créditos (tasa de interés promedio, plazo, monto.) . (Tamaño del sistema).

Otros Beneficios:

- Impacto Económico (ventas y utilidades de la MIPYMEs)
- Impacto en Regiones
- Rentabilidad Social del Programa (recursos invertidos)
- Creación de Empresas y Emprendimiento
- Mayor conocimiento de las MIPYMEs desarrollo del Sistema Financiero
- Etc

Etapas



FOGAPE

- Años 2000-2004
- Años 2006-2010
- Años 2011-2016

Etapa



FOGAPE

Etapa 2000-2004

Estudio del impacto de FOGAPE. Conclusiones

Quiroz, Larraín, J. M. Benavente (2011)



FOGAPE tiene un impacto positivo y significativo en el volumen y la posibilidad de acceso al crédito en el sistema financiero formal en la región metropolitana:

- 14% de los clientes fueron accediendo al sistema financiero formal por primera vez mediante FOGAPE. (adicionalidad tipo I)
- El volumen (Monto) de crédito aumenta en promedio un 40% (adicionalidad tipo II)
- Impacto significativo y positivo sobre las ventas y beneficios. Aumento de 6% y 4% respectivamente en presencia de un crédito garantizado por FOGAPE

Esto significa que el programa tendría una muy alta rentabilidad social.

La experiencia indica que no es fácil encontrar programas públicos cuya rentabilidad social es tan alto.

Todos estos efectos, sin embargo, sólo fueron identificados para la región metropolitana. En las regiones pueden detectarse efectos estadísticamente significativos sólo en el acceso al crédito (tipo I).

Etapa



FOGAPE

Etapa 2006-2010

Etapa



FOGAPE

Etapa 2010-2016



- 1 University of Maryland
- 2 Banco Central de Chile

Nota de los Autores:

- Este trabajo refleja la opinión de los autores solamente.
- No refleja necesariamente la opinión del Ministerio de Hacienda de Chile, la Superintendencia de Bancos de Chile o del Fondo de Garanta para Pequeños Empresarios (FOGAPE).
- Tampoco la del Banco Central de Chile, que no estuvo involucrado en esta investigación de ninguna forma.

¿Qué aporta el estudio?



FOGAPE

No hay estudios bien identificados en que la magnitud del efecto causado por un programa de garantías sea preciso

El motivo:

1. No hay muchos datos o no son de calidad.
2. Para identificar efectos causales se requiere generar un experimento natural:
 - Medir a quienes reciben el beneficio.
 - Comparar con un grupo de control adecuado. Se define como grupo de control idealmente las mismas empresas pero sin la garantía
 - Lo que le falta al resto (mayoría) de los estudios es un grupo de control adecuado.



¿Cómo resuelve este trabajo el problema del grupo de control?

Comparando a las empresas elegibles con las que están en el límite, son iguales pero no son elegibles.

- Se comparan los dos grupos que son iguales en ventas, valor agregado, empleados, inversión, compras, activo fijo, capital, etc.
- Al comparar los dos grupos la única diferencia es que la probabilidad de recibir una garantía es mayor en los elegibles (2% a 0%)

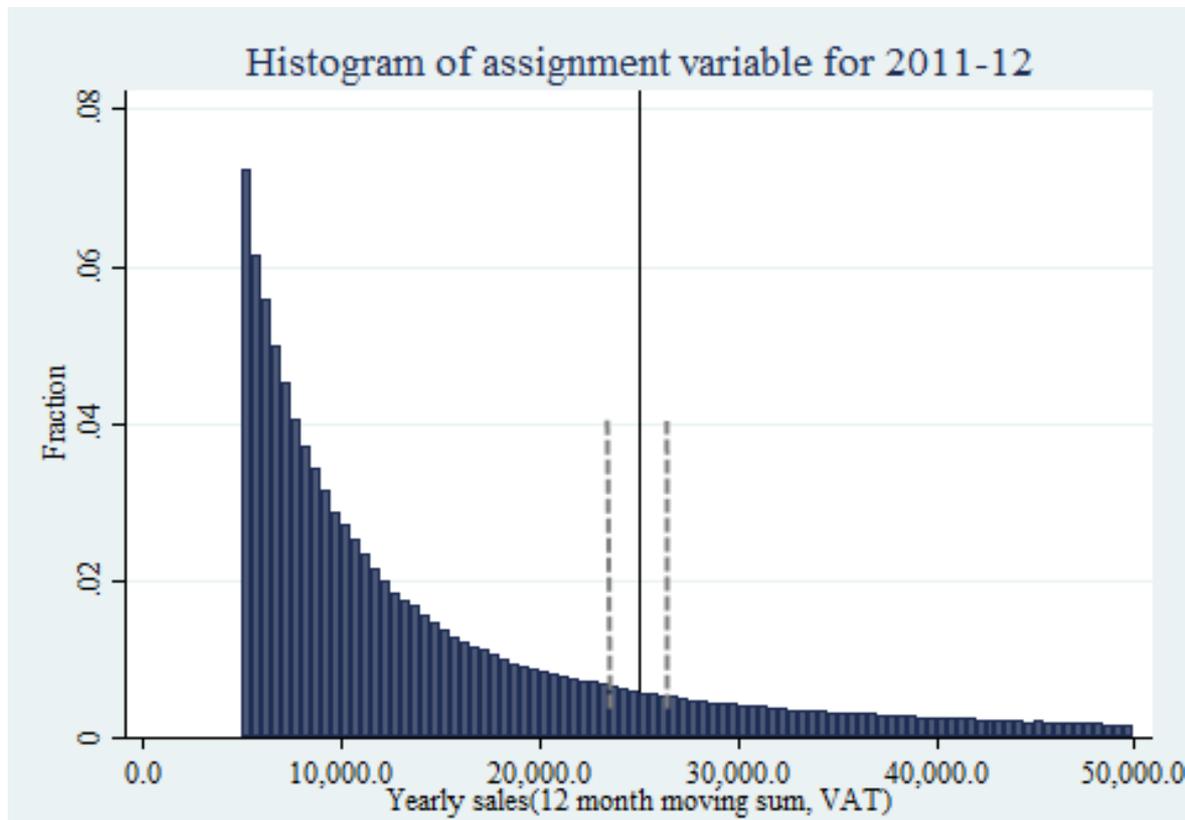
La probabilidad de una empresa elegible de acceder a Fogape es 2% mensual (sobre todo el universo de empresas en Chile).

Finalmente se compara el cambio en la deuda total bancaria para los dos grupos. Se comparan 8.000 empresas elegibles con 8.000 empresas no elegibles.



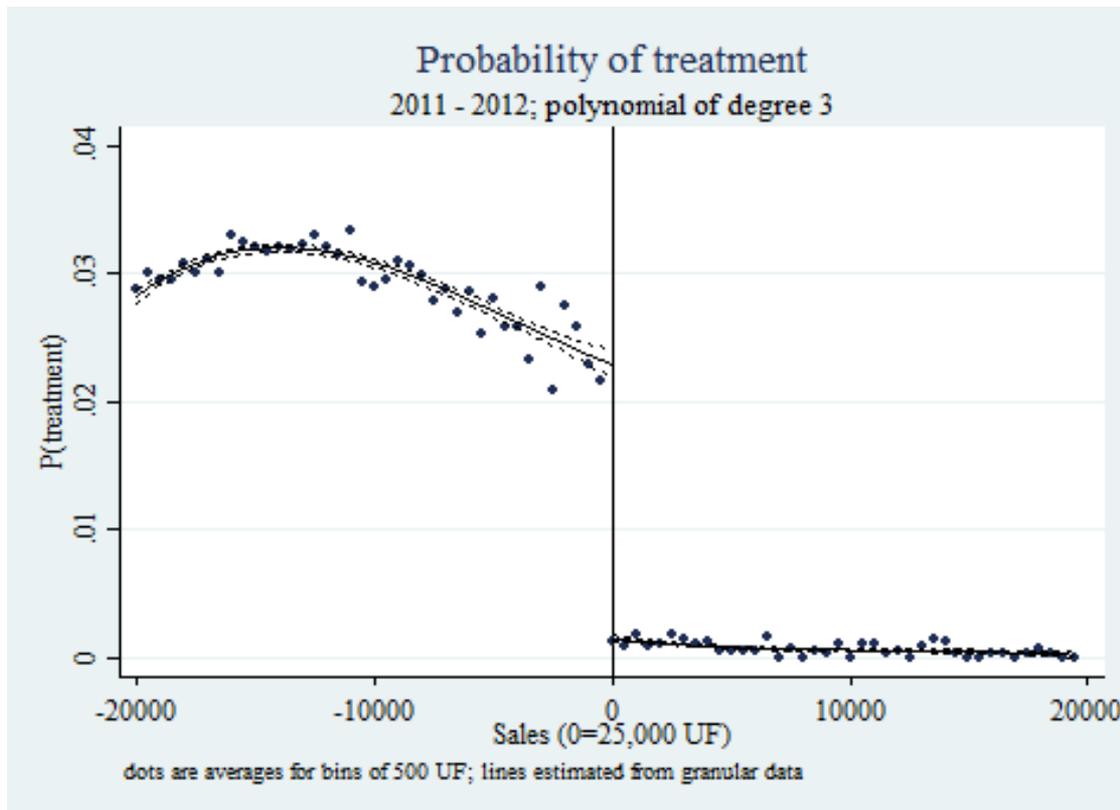
Metodología permite estimar el efecto causal de FOGAPE

- Nueva y extensiva base de datos: todas las empresas de Chile.
- Deuda bancaria, empleo, ventas y compras con frecuencia mensual desde 2011 a 2012.





Estrategia empírica (Fuzzy Regression Discontinuity): permite obtener un grupo de control adecuado para las empresas tratadas (que obtuvieron la garantía).



Resultados



Nuevas relaciones bancarias: un tercio de las garantías se otorgan a clientes con menos de 1 año de relación con el banco que la otorga





Fuerte adicionalidad de FOGAPE y efecto amplificador:

Deuda bancaria aumenta al doble relativo a empresas sin garanta - (adicionalidad).

Continua aumentando por doce meses. Aumento posterior es en bancos que NO otorgan garantía - (amplificación).

Panel B: total debt growth dynamics (Fuzzy RDD)

	lags and leads from focal period (months)								
	-6	-3	0	3	6	9	12	18	24
Coefficient	-0.490	0.524	0.965**	1.379***	1.514***	1.302**	1.837***	1.611	1.353
s.e.	[0.418]	[0.328]	[0.448]	[0.539]	[0.612]	[0.666]	[0.786]	[0.917]	[1.314]
# obs.	30,154	30,546	30,924	30,509	30,256	30,056	27,267	19,304	11,825



Empresas crecen a un año de recibir la garanta

- Magnitud de elasticidades indica que las empresas que reciben la garanta están muy restringidas en acceso al crédito.
- El Programa cumple su objetivo principal.
- El programa Refuerza resultado de adicionalidad.

Elasticity with respect to bank debt at 12 months

	Employment	Permanent workers	Temporary workers	Cumulative sales	Cumulative input purchases
Coefficient	0.48**	0.45*	0.06	0.44*	0.39*
s.e.	[0.24]	[0.24]	[0.80]	[0.25]	[0.20]
# obs.	14,059	13,691	9,110	38,397	38,424



Resultados:

En el momento, en el período focal, la demanda:

- Aumento un 96% más en el período de recibir la garantía (período focal)
- El financiamiento sigue aumentando por doce meses, porque las empresas que acceden a Fogape son capaces de levantar nuevos financiamiento sin Fogape por otro banco.
- La PYME aumento sus relaciones bancarias

Efectos sobre toda la cartera:

- Un 35% de las garantías se dan a empresas que tienen una historia con el banco de menos de dos años.
- Un 15% de los créditos se dan a empresas en que los bancos no tenían relación previas con esas empresas.
- Un 5% de las garantías se otorgan a empresas sin previa deuda en el sistema.

Conclusiones



FOGAPE

- El sistema está bien diseñado desde los incentivos. Los bancos están dando las garantías a empresas que no conocen y no es que sepan que sean malos pagadores (riesgo Moral).
- Las empresas crecen (ventas) con las deudas que tienen.
- Aumentan las compras de insumos.
- Aumenta el empleo.
- Las empresas ocupan estos recursos para crecer
- Este crédito está llegando a empresas que están restringidas de crédito y no es que estén sustituyendo deuda más cara, ya que están muy restringidas de crédito y aumentan su deuda.
- Las ventas aumentan: Por cada 10% de crédito nuevo las ventas aumentan en un 4%.
- Los insumos y el empleo tienen el mismo resultado en valor



Resultados de estudio de Impacto demuestran importante adicionalidad y desarrollo de las MIPYMEs, así como incremento del financiamiento y de la actividad de las IFIs respecto de estos clientes