

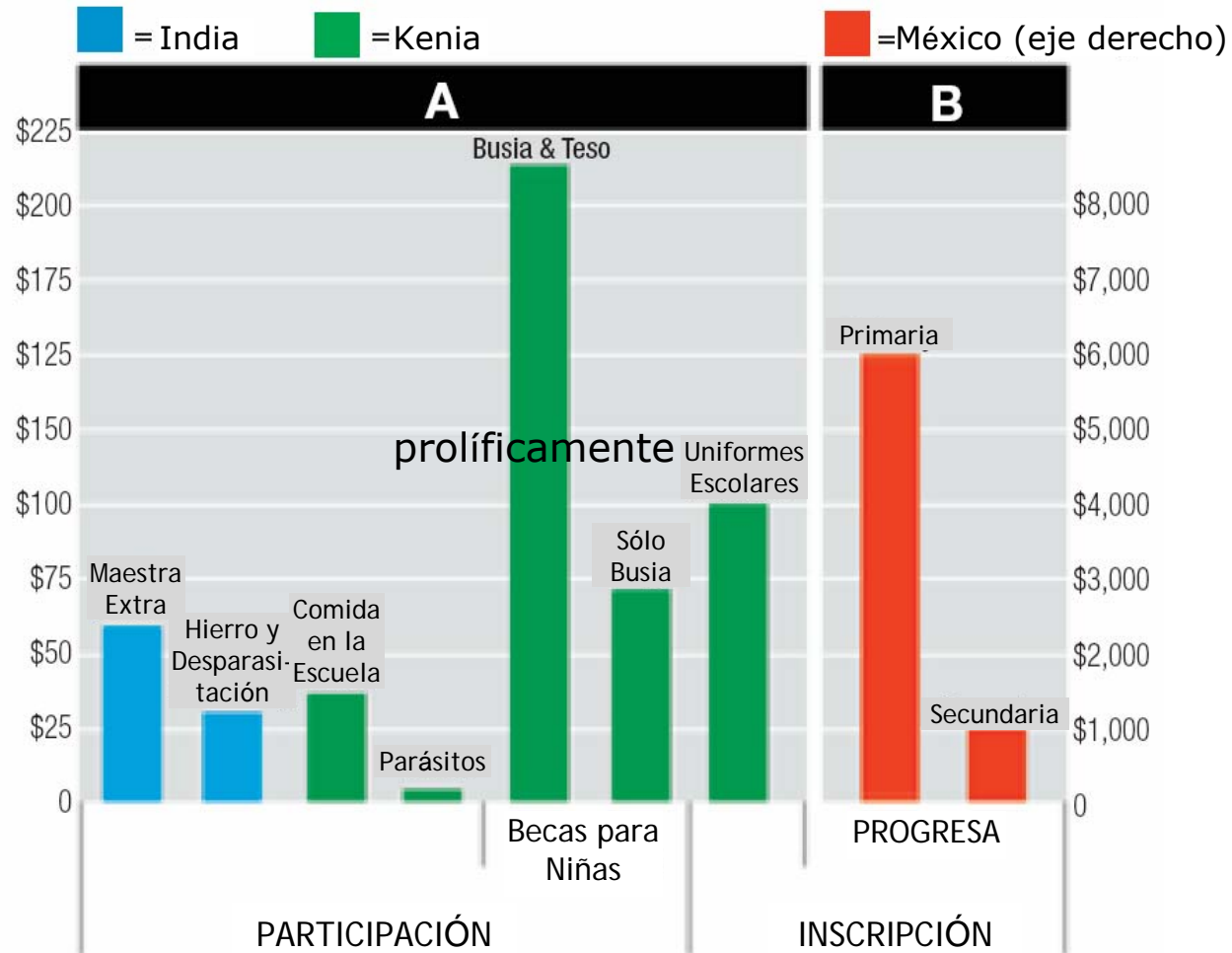
# Microfinanzas: Desarrollando Mejores Productos a través de Pruebas Aleatorias

Dean Karlan

Universidad de Yale  
Innovations for Poverty Action (IPA)  
Financial Access Initiative (FAI)  
Jameel Poverty Action Lab (J-PAL)

# El Resultado Soñado

## Costo por Año Extra de Educación Inducido



# ¿Cómo Llegamos a Mil Millones?

Un masivo mercado sin desarrollar:

¿Por qué hay aún tantas personas por alcanzar?

- ▶ ¿Es flexibilidad?
- ▶ ¿Es precio?
- ▶ ¿Es un tema institucional?



- ▶ ¿Qué impacto podemos esperar?

# Definición de Impacto

- ▶ ¿Cómo cambiaron las vidas de los participantes, o de aquellos a quienes se les ofreció un producto o servicio, *con respecto a como hubiesen cambiado si el producto o servicio no hubiese sido ofrecido?*

# Dos Tipos de Estudios

- ▶ 1. Impacto del crédito (*versus ausencia del crédito*)
- ▶ 2. Cómo hacer mejores microfinanzas
  - Clave: Que la investigación se refiera a las necesidades de los prestatarios, y de ese modo a las necesidades de la IMF
- ▶ 3. Uniendo las microfinanzas con otros objetivos
  - Dejar de fumar
  - [stickK.com](http://stickk.com) en países en desarrollo

# Lo Que Usualmente Se Cree

- ▶ **1. Crédito de Consumo:** El crédito para la microempresa es clave para generar impacto
- ▶ **2. Ahorros:** El acceso y la baja en los costos de transacción son la raíz del problema
- ▶ **3. Capacitación:** Los pobres son emprendedores, tienen empuje, son entusiastas...sólo les falta capital
- ▶ **4. Precio:** Los pobres toman crédito de prestamistas ... entonces las tasas de interés no importan
- ▶ **5. Garantía Grupal:** La garantía grupal es esencial para lograr altas tasas de pago

# #1: Resultados ... y Trabajo en Proceso

- ▶ **Crédito de Consumo:** El crédito para la microempresa es clave para generar impacto
- ▶ **Sudáfrica**
  - Tasa de interés anual de 200%
  - Crédito de consumo
  - Si queremos encontrar malos resultados sobre endeudamiento a altas tasas de interés, este sería un buen lugar para buscarlos....

# Experimento en Sudáfrica

- ▶ ¿Era el proceso de selección demasiado riguroso?
- ▶ ¿Cuál sería el impacto de extender crédito a quienes hoy no son alcanzados?
  - La institución utilizaba un sistema de scoring crediticio + toma de decisiones subjetiva del gerente de sucursal
  - Se no-rechazó a clientes rechazados – al instante
  - Se los encuestó 6–12 meses después
  - Se recolectaron reportes crediticios 2 años después
  - Era rentable para la institución extenderles crédito

# Impacto

- ▶ Impacto favorable sobre empleo, salarios, y hambre
- ▶ Reducción de 7 puntos porcentuales en el nivel de pobreza
- ▶ Recordemos: crédito DE CONSUMO

# Scoring Crediticio

- ▶ Ambas partes ganaron
  - ▶ El proceso de selección se volvió más eficiente; podría decirse que se logró una mejor toma de decisiones (*esto necesita ser evaluado*)
  - ▶ El estudio tuvo impacto sobre prestatarios marginales
- ▶ Está siendo implementado en Filipinas, y potencialmente lo será en Perú
- ▶ Se están buscando más lugares: es crítico replicar

# #2: Resultados ... y Trabajo en Proceso

- ▶ **Ahorros:** El acceso y la baja en los costos de transacción son la raíz del problema
- ▶ Cuentas ilíquidas “con objetivos” de ahorro
  - En colaboración con MABS, Filipinas, Green Bank of Caraga
  - Sin tasa de interés más alta
  - 28% aceptó abrir una cuenta con acceso restringido y sin tasa de interés más alta
  - Aumento de 300% en el saldo de ahorros para quienes abrieron esa cuenta
  - Aumento de 80% para quienes fue ofrecida esa cuenta
- ▶ “Nudge” (*en español “dar un codazo” o “guiar suavemente”*), de Thaler & Sunstein
  - Paternalismo liberal
- ▶ Formación de hábitos: Recordatorios, comprobantes de depósito
- ▶ Estímulos: rompecabezas, nombre de la cuenta, marketing
- ▶ Sesgo del status quo: Separación automática de las remesas
  - ▶ Esperanza versus miedo: recordatorios, marketing

# Resultados ... y Trabajo en Proceso

▶ **Capacitación:** Los pobres son emprendedores, tienen empuje, son entusiastas...sólo les falta capital

- En colaboración con FINCA-Perú y GRADE-Perú
- ¿Pobres pero racionales? ¿Los microempresarios maximizan la ganancia, sujetos a restricciones financieras?
- Ingreso más estable (¿diversificación?)
  - Mayor elaboración de registros del negocio
  - En promedio, ganancias 28% mayores

# #3: Resultados ... y Trabajo en Proceso

- ▶ **Precio:** Los pobres toman crédito de prestamistas ... entonces las tasas de interés no importan
  - Con una entidad de crédito de consumo en Sudáfrica
  - Replicándolo en Filipinas, Ghana, Perú y México
  - Elasticidad de 0,3: una baja de 10% en la tasa de interés lleva a un crecimiento de 3% en la toma de crédito
  - Los prestatarios son mucho más sensibles al monto del pago mensual que a la tasa de interés, en particular los más pobres: evidencia de restricciones de acceso a crédito para potenciales prestatarios pobres (no para prestatarios promedio) en el mercado de crédito de consumo en Sudáfrica

# #4: Resultados ... y Trabajo en Proceso

- ▶ **Garantía Grupal:** La garantía grupal es esencial para lograr altas tasas de pago
- ▶ En colaboración con MABS, Filipinas, Green Bank of Caraga
- ▶ ¿ Es una panacea para expandir el acceso al crédito o una carga?
  - No hubo incremento de la mora luego de la conversión a garantía individual  
*(manteniendo los grupos y la selección entre pares)*
  - Grupos 20% más grandes luego de tres años
  - No hubo incremento de la mora entre quienes fueron seleccionados bajo garantía individual

# Garantía Grupal vs. Individual

- ▶ Las microfinanzas son usualmente vistas como una solución a las fallas del mercado de crédito enfrentadas por las personas en situación de pobreza
- ▶ La garantía grupal, una característica de muchos microcréditos, es percibida como una innovación clave que ha contribuido con este éxito
  - Por ejemplo Grameen, FINCA, ACCION

- ▶ Sin embargo, en años recientes muchas entidades de microcrédito se han expandido rápidamente utilizando garantía individual
- ▶ A su vez, esto ha motivado a entidades que estaban utilizando la garantía grupal a cambiar por la garantía individual

# Garantía Grupal vs. Individual

- ▶ Green Bank of Caraga en las Filipinas
- ▶ 170 centros con garantía grupal estilo Grameen
  - 80 de estos centros fueron seleccionados de modo aleatorio para convertirse en centros con garantía individual, aunque se mantuvieron las reuniones semanales intactas (*“grupo de tratamiento”*)
  - 90 de estos centros fueron seleccionados de modo aleatorio para mantenerse como estaban, bajo la garantía grupal (*“grupo de control”*)

# Garantía Grupal vs. Individual

- ▶ Proceso de selección
  - Estudio futuro (*una parte aquí*)
- ▶ Monitoreo + aplicación de políticas
  - El estudio quitó estos incentivos entre pares
  
- ▶ Nota: Este proceso no quitó la posibilidad de deshonor ni la protección de la propia reputación

# Lista de Temas

- ▶ Precio (*tasas de interés*)
- ▶ Burós de crédito – centrales de riesgo
  - Janvry, McIntosh & Sadoulet en Guatemala
- ▶ Plazos y frecuencias de los créditos
  - Field & Pande en India
- ▶ Montos de crédito
  - En México y Filipinas
- ▶ Conexión con seguros formales
  - Seguro de hospitalización, salud, vida, lluvia, ganado
- ▶ Retorno sobre capital
  - McKenzie & Woodruff en Sri Lanka y México

# Conectando las Finanzas a Productos

## ▶ Contratos sobre la base de compromisos

### ◦ Estudio en las Filipinas (“CARES”)

- Se recolectan micro-ahorros de un fumador
- El fumador se compromete a dejar de fumar
- → ¡Es 30 puntos porcentuales más probable que deje de fumar!

# Conectando las Finanzas a Productos

## ▶ stickK.com

- Sitio Web donde se pueden firmar contratos sobre la base de compromisos
  - Bajar de peso
  - Dejar de fumar
  - Hacer ejercicio
  - Participar activamente en política
- Clave en países en desarrollo: integrarlo a tecnología web/sms
- Altísimo potencial de uso para compromisos en el hogar
  - Pensándolo como un sistema a través del cual pueden pre-pagarse las compras del hogar

# El Problema de Atribución

- ▶ Pruebas tradicionales de “innovación de producto”:
  - Se elige una sucursal (*se supone que una buena*)
  - Se prueba el nuevo producto
  - Se realiza el seguimiento en esa sucursal
  - Se lleva a escala si estamos contentos. Se frena si no lo estamos
- ▶ Una estrategia aún peor:
  - La institución A hizo xxxx
  - La institución B hizo yyyy
  - A la institución A le fue mejor que a la institución B
  - Entonces xxxx es mejor que yyyy
- ▶ Problema:
  - ¿Qué causó el cambio, la sucursal o la institución?
  - ¿Podemos atribuir el cambio al cambio en producto?
- ▶ Solución: prueba controlada aleatoria
  - Igual que las pruebas médicas

# Errores Típicos

## ▶ Error #1

- Incorrecto: Evaluar para preguntar “¿cómo lo hicimos?”
- Correcto: Preguntar “¿qué deberíamos hacer ahora?”

## ▶ Error #2

- Incorrecto: Pensar en la evaluación como un costo
- Correcto: Pensar en la evaluación como una inversión

## ▶ Error #3

- Incorrecto: No utilizar grupo de control  
cuando se quiere mostrar causalidad
- Correcto: En lo posible, usar pruebas aleatorias  
para *establecer causalidad*

## ▶ Error #4

- Incorrecto: Evaluar simplemente para medir impacto
- Correcto: Evaluar para tomar mejores decisiones de negocios

# ¡Gracias!

[www.poverty-action.org](http://www.poverty-action.org)  
[www.povertyactionlab.org](http://www.povertyactionlab.org)  
[www.financialaccess.org](http://www.financialaccess.org)  
[www.stickK.com](http://www.stickK.com)

dean.karlan@yale.edu