Tasas de Interés, Vencimiento de Préstamos y Demanda por Préstamos de Micro-Finanzas en Sudáfrica

Investigadores/as:

Dean Karlan

Jonathan Zinman

Sector(s): Finanzas

Fieldwork: Innovations for Poverty Action (IPA)

Ubicación: South Africa

Muestra: 3,887 clientes de créditos aprobados

Grupo objetivo: Urban population

Resultado de interés: Take-up of program/social service/healthy behavior

Tipo de intervención: Credit Pricing and fees

Número de registro del AEA RCT Registry: AEARCTR-0001298

Datos: Observing Unobservables: Identifying Information Asymmetries with a Consumer Cr...

Socios Implementadores: National Science Foundation (NSF), United States Agency for International Development (USAID)

Problema de política pública

En 2001, más de un billón de personas vivía en extrema pobreza, con menos de US$1 al día[1]. El micro-crédito ayuda a aliviar la pobreza expandiendo el acceso al crédito, entregando el capital necesario para invertir en educación superior, suavizar el consumo o comenzar un negocio. Pero entregar préstamos pequeños a clientes riesgosos, en entornos pobres, a menudo entrega pequeñas ganancias para los prestamistas y muchas de las instituciones de micro-finanzas (MFI) dependen de subsidios para permanecer a flote. Los legisladores a menudo recurren a las MFI para aumentar las tasas de interés, con el fin de aumentar las ganancias y eliminar su dependencia de los subsidios. Esta estrategia tendría sentido si los pobres no fuesen sensibles a las tasas de interés más altas; los micro-prestamistas podrían aumentar la rentabilidad y lograr una sustentabilidad sin reducir el acceso de los pobres al crédito. Sin embargo, la investigación existente ofrece poca evidencia respecto de la sensibilidad a la tasa de interés en los mercados objetivos y pocas pautas sobré cómo pueden las MFI llegar a tasas óptimas.

Contexto de la evaluación

Los prestatarios de créditos en efectivo son comunes en Sudáfrica. Las estimaciones de la proporción de la población en edad laboral que actualmente solicita préstamos en el mercado de préstamos en efectivo, fluctúan entre menos de 5% y alrededor de 10% y los fondos colocados son responsables de alrededor de 11% del ingreso agregado anual. El prestamista comercial sudafricano que colaboró con este estudio es un banco que entrega préstamos en efectivo en este mercado de préstamos de consumo de alto riesgo. Los clientes comúnmente usan los préstamos para un sinfín de propósitos de inversión y suavización del consumo, incluyendo alimentos, ropa, transporte, educación, vivienda y pagar otras deudas. Los tamaños de los préstamos en efectivo tienden a ser pequeños, comparados con los costos fijos de suscribirlos y monitorearlos, pero significativos comparados

con el ingreso típico del prestatario. Por ejemplo, el tamaño de un préstamo promedio de un prestamista por aproximadamente US$150 es 32% del ingreso medio mensual bruto de un prestatario. Este prestamista comúnmente ofrece un “plazo medio”, préstamos de 4 meses, con una tasa de interés entre 7,75 a 11,75% por mes. Un prestatario reiterativo, tiene tasas de cesación de pago de alrededor de 15% y los que piden un préstamo por primera vez, caen en cesación de pago dos veces más a menudo.



Skilled workers in South Africa.

Photo credit: Shutterstock.com

Detalles de la intervención

Los investigadores de J-PAL testean el supuesto de que los prestatarios no son sensibles a tasas de interés más altas al trabajar con este prestamista sudafricano, aleatorizando tanto la tasa de interés ofrecida a antiguos clientes por medio de una solicitud de correspondencia directa y el vencimiento de un préstamo ejemplo mostrado en la carta oferta.

Primero, el prestamista aleatorizó la tasa de interés ofrecida en las ofertas de tiempo limitado precalificadas, que fueron enviadas por correo a aproximadamente 58.000 antiguos clientes con buenos antecedentes de pago. La mayoría de las ofertas tenían tasas de interés relativamente bajas. Los clientes que calificaban para vencimientos de más de 4 meses, también recibieron un ejemplo aleatorizado de un préstamo, ya sea de seis o doce meses. Los clientes que deseaban solicitar un préstamo a la tasa ofrecida, se acercaron a una sucursal para solicitar el préstamo por medio de un procedimiento estándar del banco.

Estos clientes pertenecían a sucursales, principalmente urbanas, y habían solicitado préstamos al prestamista dentro de los últimos 24 meses. Estaban en un buen pie y actualmente no tenían préstamos del prestamista a 30 días antes del envío de la carta oferta. Cada carta contenía una fecha tope, que fluctuaba de dos a seis semanas, para las cuales el cliente tenía que haber respondido, para tener derecho a la tasa ofrecida. En ese momento, las solicitudes de préstamos eran aceptadas y evaluadas

según la suscripción estándar del prestamista, siendo aprobadas para el crédito 3.887 personas.

Resultados y lecciones de la política pública

Elasticidades de Precio: Los resultados revelan curvas de demanda, respecto del precio que tenían, con una leve tendencia a la baja en todo un amplio rango de tasas por debajo de las tasas estándares del prestamista. Sin embargo, la sensibilidad de la demanda aumentó notablemente a precios por sobre las tasas del prestamista. Una caída de precio, de una tasa máxima de 11.75% a la mínima de 3.25%, solo aumentó la adopción en 31 puntos porcentuales. Sin embargo, las altas tasas redujeron el número de postulantes en forma significativa; los clientes asignados aleatoriamente a una oferta por sobre la oferta estándar fueron 36% menos proclives a presentar una solicitud que sus contrapartes con tasas inferiores. Las mayores tasas también redujeron el pago. De este modo, un aumento en las tasas de interés, no sería rentable para este prestamista. Produciría tanto una reducción en la demanda como mayores tasas de cesación de pago, lo cual no sería compensado por el aumento en el ingreso por intereses de tasas más altas.

Elasticidades de Vencimiento: La fecha de ejemplo de vencimiento, en la carta del préstamo, predecía claramente la fecha real de vencimiento escogida por el prestatario. Para cada mes adicional de vencimiento sugerido, la fecha real de vencimiento escogida era distribuida en 0.11 meses. Los investigadores también encontraron que cada mes adicional al vencimiento, aumentaba la demanda por préstamos en 15,7%. Más notable aún, el efecto del vencimiento fue mayor en relación con la sensibilidad del precio. El tamaño del préstamo no respondió al precio en la muestra de sugerencia de vencimiento, sino que respondió muy bien al vencimiento del préstamo. En promedio, un aumento de vencimiento de un mes, tuvo aproximadamente el mismo efecto de una baja de tasa de interés de 436 puntos base.

En total, esta evidencia sugiere una implicancia práctica que algunas MFI debieran considerar usar fechas de vencimiento variadas más que el precio, con el fin de equilibrar la rentabilidad y los objetivos previstos.

[1]United Nation Secretary General Millennium Project, “Fast Facts – The Faces of Poverty,” http://www.unmillenniumproject.org/documents/UNMP-FastFacts-E.pdf. (Accessed September 18, 2009)

Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2008. "Credit Elasticities in Less-Developed Economies: Implications for Microfinance." American Economic Review 93(8):1040-68. Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2009. "Observing Unobservables: Identifying Information Asymmetries with a Consumer Credit Field Experiment." Econometrica, 77(6):1993-2008.