El uso de grupos de apoyo como medio para fomentar el ahorro

Investigadores/as:

Felipe Kast

Stephan Meier

Dina Pomeranz

Sector(s): Finanzas

Ubicación: Chile

Muestra: 2,687 micro-empresarios

Grupo objetivo: Entrepreneurs

Resultado de interés: Savings/deposits

Tipo de intervención: Nudges and reminders Savings Social networks

Número de registro del AEA RCT Registry: https://www.socialscienceregistry.org/trials/1301

Socios Implementadores: Ford Foundation, Russell Sage Foundation (RSF)

Problema de política pública

La capacidad de ahorro es importante porque permite a los individuos mantener sus niveles de consumo cuando enfrentan fluctuaciones en sus ingresos o necesidades de gasto, tales como crisis empresariales o emergencias de salud, o también porque permite enfrentar inversiones como sería la compra de artefactos o insumos escolares. Sin embargo, mucha gente puede encontrar difícil ahorrar de forma regular debido a problemas de autocontrol o falta de acceso a servicios financieros formales.

Los grupos de apoyo son usados usualmente para concientizar a las personas de su responsabilidad respecto a sus metas, por ejemplo, dejar de fumar o perder peso. Este estudio investiga el efecto que tienen los grupos de autoayuda y la retroalimentación mediante mensaje de texto en la capacidad de las personas de hacer depósitos regulares en una cuenta de ahorros. Este tipo de herramientas para fomentar los depósitos pueden ser importante particularmente para emprendedores independientes y para aquellos que trabajan en el sector informal, dado que son el tipo de personas que no tienen acceso a mecanismos que los ayuden a ahorrar, tales como la liquidación de sueldo a través de cuentas de ahorro. Si los grupos de apoyo son una forma efectiva de incentivar el ahorro, es posible que ciertas dinámicas de dichos grupos puedan ser simuladas a través de otros medios, como a través de mensajes de texto.

El uso de teléfonos celulares y la mensajería de texto han aumentado dramáticamente durante los últimos años en los países en vías de desarrollo, así como también los celulares se han convertido en un mecanismo muy popular para entregar servicios a los pobres. Dado que los mensajes de texto no requieren tanta coordinación ni inversión de tiempo como las reuniones de grupos de apoyo, éstos podrían llegar a alcanzar a más personas y de una forma más conveniente. Entender cuáles de los elementos de las reuniones de los grupos de apoyo son necesarios para que estos últimos sean efectivos, puede aportar ideas para el diseño de políticas alternativas que busquen escalar los beneficios de los grupos de apoyo para fomentar el ahorro.

Contexto de la evaluación

Fondo Esperanza (FE) es una institución de micro finanzas que provee microcréditos y apoyo a emprendedores en Chile. Los miembros de esta fundación son principalmente micro-emprendedores urbanos, que reciben pequeños préstamos para invertir en sus negocios, y se reúnen regularmente en grupos de 10 a 20 personas para pagar esos préstamos. Los individuos que participaron en este estudio tenían en promedio 10 años de educación y alrededor de dos tercios de ellos no poseían una cuenta corriente. En grupos focales realizados antes de la intervención, miembros de FE expresaron su interés en aumentar su nivel de ahorro para emergencias y un 68% dijo que frecuentemente se arrepentían de no haber ahorrado más.



Fruit vendors using their phones in Chile.

Photo credit: Sandra Moraes, Shutterstock.com

Detalles de la intervención

Los investigadores condujeron dos experimentos relacionados para determinar el impacto de los grupos de apoyo y la retroalimentación vía mensaje de texto como herramienta para ayudar a la gente a ahorrar.

Experimento de Grupos de Apoyo:

En el primer experimento, 196 grupos de FE, integrados por 2.687 miembros, fueron asignados aleatoriamente para recibir uno de los tres tipos de cuentas de ahorro:

1. *Cuenta de Ahorros Básica*: Los depositantes recibieron una tasa de interés real del 0.3 por ciento, comparable con la tasa alternativa más alta del mercado chileno. La tasa de interés fue garantizada por dos años y los ahorros podían ser retirados en cualquier momento.

2. *Cuenta de Ahorro del Grupo de Apoyo:* Adicionalmente a la cuenta de ahorro básica, los depositantes tenían la posibilidad de establecer una meta de ahorro semanal para los siguientes tres meses, la cual comunicarían a un grupo de apoyo integrado por otros microempresarios responsables de monitorear cada semana los avances de los demás respecto a las metas establecidas.
3. *Cuenta Tasa Alta de Interés:* Los depositantes recibieron una tasa de interés de 5 por ciento, la cual era significativamente más alta que las otras opciones en el mercado. Después de que se introducía la cuenta, un líder de FE ilustraba a los demás sobre los retornos potenciales y los intereses compuestos durante un taller de una hora.

Experimento de Mensaje de Retroalimentacin:

Un año después de que las cuentas fueron abiertas, los investigadores introdujeron un segundo experimento para identificar mediante qué mecanismo los grupos de apoyo afectaban el ahorro, y también para testear si el seguimiento y la retroalimentación mediante mensajes de texto lograba impactos similares sin necesidad de recurrir a reuniones. 873 participantes que habían abierto una cuenta durante el primer experimento y poseían un celular fueron asignados aleatoriamente a uno de los siguientes tres grupos:

1. *Tratamiento por Presión de los Pares*: Los participantes fijaban una meta semanal para ellos mismos y elegían a un compañero de ahorro quien monitoreaba sus ahorros. Tanto el participante como su compañero, recibían un mensaje de texto semanal informándoles si el participante había o no hecho su depósito semanal.
2. *Tratamiento por la Información de Pares*: Los participantes fijaban una meta semanal para sí mismos y recibían semanalmente un mensaje de texto informándolos si habían logrado su meta y mencionando qué proporción de los participantes del grupo de apoyo había hecho su depósito de la semana.
3. *Grupo de Control*: a los participantes se les pidió fijarse una meta semanal, pero no se les envió ningún mensaje de texto.

Resultados y lecciones de la política pública

Impacto de Grupos de Apoyo: Aquellos asignados al grupo de apoyo depositaron dinero en sus cuentas de ahorro 3.5 veces más y ahorraron casi el doble que aquellos en el grupo de control. El alto número de depósitos no se vio opacado por un aumento en los retiros, a pesar de que los participantes podían retirar dinero de sus cuentas en cualquier momento del programa. En contraste con este resultado, para la gran mayora de los participantes, aumentar las tasas de interés no incrementó el número de depósitos o los montos depositados, sugiriendo que en ciertos contextos las presiones sociales son más efectivas que la recompensa financiera.

***Impacto del Mensaje de Texto*:** Al simular algunas de las funciones de un grupo de apoyo, el programa de retroalimentación vía mensaje de texto fue capaz de separar el efecto de las reuniones presenciales del efecto de la retroalimentación regular en el comportamiento de ahorro. Aquellos que recibieron retroalimentación a través de mensajes de texto hicieron casi tres veces más depósitos y ahorraron 7.400 pesos (aproximadamente el ocho por ciento del ingreso per cápita mensual) más que el promedio, durante los tres meses posteriores a la implementación del envío de mensajes de texto. Mantener a la gente monitoreada a través de los mensajes de texto semanales aumentó el ahorro casi tanto como los grupos de apoyo, sugiriendo que las reuniones presenciales no son necesariamente la parte central del efecto como se podría haber sospechado. Mientras que los dos tipos de mensajes de texto usados para la retroalimentación aumentaron los ahorros, los investigadores no encontraron diferencias significativas entre ambos tratamientos, lo que sugiere que los mensajes de texto son efectivos incluso sin el compañero de ahorro por lo que la presión de un par no es requerida.

El resultado general indica que dar retroalimentación regular y seguimiento puede ser más importante para el éxito de los grupos de apoyo que los pares en sí. En contextos donde los celulares son accesibles para la población, un programa de retroalimentación a través de mensaje de texto puede ser implementado a mayor escala dada su simplicidad, ya que requieren

mínima coordinación y no dependen de las distancias fsicas.

Kast, Felipe, Stephan Meier, and Dina Pomeranz. "Under-Savers Anonymous Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device." Harvard Business School Working Paper No. 12-060, 2012.