



Capítulo 13

JOSÉ CARLOS ORIHUELA / JOSÉ IGNACIO TÁVARA
(editores)

PENSAMIENTO ECONÓMICO Y CAMBIO SOCIAL: HOMENAJE A JAVIER IGUÍÑIZ



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Pensamiento económico y cambio social: homenaje a Javier Iguíñiz
José Carlos Orihuela y José Ignacio Távara (editores)

© José Carlos Orihuela y José Ignacio Távara, 2014

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2014
Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú
Teléfono: (51 1) 626-2650
Fax: (51 1) 626-2913
feditor@pucp.edu.pe
www.fondoeditorial.pucp.edu.pe

Diseño, diagramación, corrección de estilo
y cuidado de la edición: Fondo Editorial PUCP

Primera edición: diciembre de 2014
Tiraje: 500 ejemplares

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio,
total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2014-18227
ISBN: 978-612-317-063-9
Registro del Proyecto Editorial: 31501361401133

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa
Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

INCLUSIÓN FINANCIERA Y MUJERES RURALES, UNA MUESTRA DE QUE ES POSIBLE

*Carolina Trivelli y Chris Boyd*¹

Desde sus inicios, la extensa producción académica de Javier Iguíñiz se ha caracterizado por su énfasis en las grandes preguntas del desarrollo. Así por ejemplo, encontramos dentro de sus producción referencias a la problemática de las políticas de desarrollo económico en el Perú, el cambio tecnológico e industrialización, el crecimiento económico, la cuestión rural y agraria, el intercambio, la pobreza, la desigualdad y por supuesto el desarrollo humano. Es en este último grupo de temas, en el cual nos gustaría hacer especial mención debido a la fuerte relación con el tema del presente capítulo.

Javier Iguíñiz es hoy en día en efecto, un economista del desarrollo humano. En particular destacan entre sus trabajos *Desarrollo, libertad y liberación en Amartya Sen y Gustavo Gutiérrez* (2003); *Desarrollo humano entre el mundo rural y el mundo Urbano* (2004); *Desarrollo como libertad: invitación a la interdisciplinariedad* (2009); *Desarrollo económico y humano en América Latina: progresos, retrocesos y responsabilidad de la economía* (2010); *Desarrollo humano: conceptos y perspectivas futuras* (2011); *State Density and Capabilities Approach: Conceptual,*

¹ Agradecemos la colaboración prestada por Jhonatan Clausen.

Methodological and Empirical Issues (2011); entre otros. Vale destacar que en sus textos, Iguíñiz se refiere recurrentemente al término «libertad», que revela su apego al enfoque de capacidades y su convicción de que el desarrollo es la expansión de las libertades reales de que disponen las personas para llevar los modos de vida que valoran y que tienen razones para valorar (Sen, 1993).

El enfoque de capacidades evalúa las ventajas humanas en función del conjunto de funcionamientos que las personas pueden alcanzar de forma efectiva. El término funcionamiento, a su vez, hace referencia a aquello que las personas son y hacen, es decir a los modos de vida que llevan. En ese sentido, evaluar las ventajas humanas a partir de este enfoque implica tener en cuenta el vector de opciones de vida (vector de funcionamientos) que las personas libres pueden alcanzar, entendiendo libertad como «capacidad para lograr» y no únicamente en el sentido de la libertad negativa (Ansión & Iguíñiz, 2004). Sen (1999) enfatiza el doble papel de las libertades con relación al desarrollo, una dimensión constitutiva del mismo y otra dimensión instrumental. Es decir, las libertades humanas «son» el desarrollo pero a la vez se refuerzan entre sí y actúan como instrumentos para lograr más desarrollo.

Tomando en cuenta lo anterior, es posible pensar en la inclusión financiera como un elemento que permite ampliar de forma efectiva el conjunto de opciones sobre las que las personas pueden escoger (en particular aquellas personas que sufren privaciones graves y que por tanto poseen pocas opciones sobre las cuales escoger). Así por ejemplo, en cuanto a la dimensión constitutiva de la libertad, la capacidad para acceder al sistema financiero (que está referida a la libertad para poder participar en un mercado particular) es un tipo de libertad que toda persona debería ser capaz de ejercer de acuerdo con sus preferencias. De acuerdo con el enfoque de capacidades, la participación en los mercados y la libertad para realizar transacciones e intercambios es parte de la forma en que las personas interactúan entre sí y, en ese sentido, es constitutiva de las libertades básicas que las personas valoran

(Sen, 1999). A su vez, la inclusión financiera brinda habilitaciones a las personas para lograr otros funcionamientos valiosos como por ejemplo invertir en la educación de los hijos, en la salud familiar y la generación de emprendimientos, y enfrentar eventos adversos inesperados, es decir actúa como elemento promotor del desarrollo.

La inclusión financiera es, por tanto, una tarea ineludible para avanzar en la agenda de desarrollo, pero también es central para avanzar en la agenda nacional de inclusión social. Obviamente, no basta con lograr la inclusión financiera para superar la pobreza o para lograr el desarrollo, pero permitir a todos, sin importar su nivel económico, su ubicación en el territorio, su lengua materna o su nivel educativo, acceder a herramientas financieras es parte de cualquier proceso que busque mejorar las condiciones de vida de la población, en particular de los que enfrentan situaciones de pobreza y exclusión.

INCLUSIÓN FINANCIERA, UNA OPORTUNIDAD DE INCLUSIÓN PARA GRUPOS EN SITUACIÓN DE POBREZA

La inclusión financiera implica acceder y usar servicios financieros pertinentes, útiles. Para lograr inclusión financiera necesitamos que exista una oferta de productos y servicios financieros al alcance de los usuarios, actuales y potenciales. Esta oferta tiene que contar con productos variados y con precios razonables, pero también con esquemas que permitan y favorezcan el uso de estos servicios en términos de distancia o medios de acceso. Las nuevas tecnologías son claves en este proceso y nos abren oportunidades para conectar y acercar los servicios financieros a potenciales clientes que antes veían casi imposible llegar hasta un intermediario. Hoy la telefonía móvil, los terminales remotos, el uso de internet, junto con una red de corresponsales no bancarios y cajeros automáticos, han cambiado la noción de distancia entre los intermediarios y sus clientes.

Obviamente no basta con que haya oferta de servicios, se necesita también la existencia de una demanda calificada, es decir de usuarios que conozcan los servicios que existen y tengan capacidad financiera para evaluar cuáles de ellos les resultan útiles y convenientes. La educación financiera permite a las personas relacionar sus necesidades financieras con la oferta de productos existente y evaluar los costos, beneficios y riesgos de los distintos productos. Todos ya usamos múltiples servicios financieros, los usamos al mismo tiempo, aunque no siempre a través de entidades financieras, y por ello es un reto definir cuáles servicios financieros que usamos hoy pueden ser provistos por el sistema financiero de mejor manera. Se trata también de identificar si hay mejores opciones a servicios financieros tradicionales, como guardar efectivo en casa, prestar a parientes para asegurar una red de seguridad o usar crédito de la tienda de abarrotes.

Para que la educación financiera sea efectiva no basta con informar, ni capacitar a los usuarios actuales o potenciales sobre conceptos financieros, sobre productos y servicios, hay que permitir, incluso incentivar, que estos usuarios interactúen con el sistema financiero. En el tratar con la entidad financiera es donde se consolida lo aprendido. Hay que enfrentar el lenguaje, las fuentes de información y las relaciones con el intermediario para lograr un aprendizaje cabal sobre cómo opera y cómo se usan los productos y servicios. Este proceso puede darse a partir de las transacciones más simples y seguras, el uso de una cuenta de ahorros, el cobro de un cheque, el pago de servicios o el envío de transferencias. También por cierto puede darse usando servicios más complejos como el crédito, pero en estos casos se requiere de un usuario que cuente con un proyecto, que implique capacidad de repago, y claramente disposición a asumir los riesgos propios de tomar un crédito.

Además de requerir una oferta relevante y disponible de productos y servicios, de tener usuarios informados y con capacidad financiera para analizar la oferta, sus costos y riesgos, se requiere un esquema de protección al consumidor que evite abusos por parte de los intermediarios.

Estos esquemas de protección van desde exigencias a los intermediarios de transparentar información y condiciones contractuales hasta esquemas que eviten el sobre endeudamiento, por ejemplo.

La ruta hacia la inclusión financiera está bastante clara y los actores identificados. Hay decenas de estudios que muestran la ruta. El desafío está en lograr procesos convergentes de estos actores: intermediarios, reguladores, hacedores de política, consumidores, que nos lleven a mayores niveles de acceso y uso de servicios financieros. Más acceso y uso de servicios no solo para mejorar la escala y rentabilidad de los intermediarios, sino para permitir a más ciudadanos y ciudadanas acceder a herramientas (financieras) que les permitan realizar sus proyectos, usar de mejor manera sus recursos, y planificar y enfrentar mejor su futuro.

La pregunta suspicaz aparece por sí sola, ¿se podrá?, más aun, ¿se podrá lograr la inclusión financiera de los segmentos más pobres y excluidos? ¿Las personas que enfrentan situaciones de pobreza usarían servicios financieros de un intermediario financiero si pudieran? La respuesta a estas preguntas es sí; sí se puede; sí se logra llegar a los más pobres y las personas con mayores restricciones de recursos usen y valoren servicios financieros. Pero es un desafío complejo en el que aún tenemos que aprender para lograr procesos masivos de inclusión financiera. En el camino, además, encontramos resultados no esperados que nos pueden ayudar a aprovechar la oportunidad de la inclusión financiera, para avanzar en la inclusión social.

El texto que sigue resume dos experiencias de inclusión financiera de mujeres rurales con bajos recursos económicos y altos niveles de exclusión. Estas dos experiencias muestran una ruta de inclusión financiera. Las dos experiencias ilustran el proceso y dan cuenta de hasta donde se ha logrado llegar en inclusión financiera, muestran el potencial y los desafíos de promover la inclusión financiera. El primero viene de un programa de desarrollo rural en Puno y Cusco, el Programa de Desarrollo del Corredor Puno Cusco (Corredor) y el segundo de un piloto de inclusión financiera en el marco del programa Juntos.

En ambos casos se optó por trabajar con mujeres que no tenían acceso al sistema financiero, explorando cómo acercarlas al sistema financiero para que luego decidan si les es útil, si les conviene usarlo y para qué. Esto implicó también trabajar con los intermediarios financieros para explorar con ellos qué oferta pueden generar para este potencial nuevo segmento de clientes, sin por supuesto incurrir en pérdidas.

La conclusión de ambas experiencias es que no solo es posible avanzar en el proceso de inclusión financiera, en particular para grupos que enfrentan significativas exclusiones en nuestro país, sino que estos procesos, a veces lentos, abren más y mejores oportunidades para las usuarias, incluso para aquellas que deciden —informadamente— no usar servicios financieros de un intermediario formal. Las experiencias presentadas, como otras tantas, nos permiten delinear los desafíos y nos proponen una agenda de acción, que debe enmarcarse en esfuerzos mayores, de inclusión financiera a nivel nacional y en particular de inclusión financiera, como parte de nuestra agenda de desarrollo económico y social.

El texto que sigue está organizado en tres partes, luego de esta primera parte introductoria y motivadora, se presenta y discute la literatura que respalda las acciones orientadas a lograr la inclusión financiera de grupos pobres y excluidos, en particular de las mujeres. La tercera parte presenta dos casos recientes en el Perú rural con mujeres de muy bajos ingresos, que no solo se atrevieron a aprender sino que una vez que usaron servicios financieros, los incorporan en sus estrategias de manejo de sus recursos. Cerramos esta tercera parte con una breve y puntual conclusión que da cuenta de lo avanzado, pero también la existencia aun de una amplia agenda de asuntos por estudiar, desarrollar e implementar.

LAS MUJERES RURALES COMO POTENCIALES USUARIAS DE UNA CUENTA DE AHORROS ¿LES SERVIRÁ?

La literatura sobre inclusión financiera concluye inequívocamente que es no solo posible lograr la inclusión de clientes tradicionalmente excluidos al sistema financiero —basta ver el éxito de las microfinanzas en el mundo— sino que en el proceso aprenden todos —clientes e intermediarios— y surgen nuevas oportunidades de negocios. Clientes nuevos que buscan productos financieros que les permitan mejorar el manejo de sus escasos recursos financieros e intermediarios ideando nuevos negocios a partir de la relación con estos nuevos clientes.

Entre 2006 y 2013 hemos hablado con decenas de grupos de mujeres rurales sobre el ahorro, sobre su utilidad, sobre las diferencias de ahorrar en una entidad financiera y hacerlo de manera informal. De estas conversaciones, entrevistas y visitas hemos aprendido cómo ven las mujeres rurales de bajos ingresos a los intermediarios, pero sobre todo hemos aprendido que tener una cuenta de ahorros les es útil, no solo para ahorrar, sino como un vehículo de inclusión, de empoderamiento y de ejercicio de ciudadanía.

Fausta Challco es una cusqueña dedicada al negocio de la preparación de tejas. Madre de tres hijos, el primero de los cuales nació cuando ella tenía 16 años. Fausta era tímida, tenía miedo a hablar en público y nunca había entrado a una entidad financiera. Hace cerca de 10 años Fausta comenzó a trabajar con un proyecto que la animó y acompañó en el proceso de conocer el sistema financiero y la ayudó a abrir por primera vez una cuenta de ahorros. Fausta hoy no solo maneja varios servicios financieros, trabaja como promotora de una entidad financiera y ha progresado. Hace pocos años hubo un desastre natural en su región que destruyó su horno de tejas, gracias a sus ahorros logró recuperarlo en menos de dos meses y con ello superar la crisis. Fausta hoy es una líder, conoce varios intermediarios y tiene plena capacidad

de evaluar la oferta de productos financieros y seleccionar los que le sirven, los que la ayudan para salir adelante. Eso es inclusión, no solo usar, sino saber qué y cuándo usar cada servicio.

Fausta nos señaló que continuamente la visitan *asesores financieros* de otras instituciones para ofrecerle préstamos sin mucho papeleo y a ser devueltos en cuotas pequeñas que son, por lo general, cuotas semanales. De ellos, nos cuenta Fausta, tiene mucho cuidado. Pues al final una termina pagando de más. «Ellos mismos vienen a ofrecerte, así te dicen: con cuotas pequeñitas me vas a pagar.... Por conseguir rápido la plata, que a veces necesitamos,... y como no nos piden muchos papeleos, mucha garantía, lo tomamos. Pero el problema es para devolver... todas las semanas hay que devolver.... y a veces no alcanza. Tenemos bastante cuidado en eso con las cajas y bancos para sacar».

Muchas mujeres como Fausta, mujeres rurales, de bajos ingresos, de origen indígena, nos han ilustrado sobre los usos que le dan a distintos instrumentos financieros, en particular a sus cuentas de ahorros. Las cuentas de ahorros les han resultado útiles, no a todas, no todo el tiempo, y no en reemplazo necesariamente a otras formas de ahorro, pero sí se han convertido en un recurso, en una herramienta para desarrollar sus proyectos, para protegerse ante sucesos inesperados, para organizar sus recursos, presupuestar y usar mejor sus ingresos.

Esto no es nuevo, Collins y otros (2009) dan cuenta de que las poblaciones no bancarizadas, las pobres sobre todo, usan un conjunto diverso y sofisticado de servicios financieros, informales en su mayoría, y es ahí donde hay una potencial mejora en el bienestar y la eficiencia de las decisiones de los pobres. De lograrse una provisión de más y mejores servicios para los actualmente desatendidos por el sistema formal, mejorarían sus opciones de salir adelante o de enfrentar los retos de la vida diaria de los hogares de bajos ingresos de mejor manera.

Si bien como muestra Collins y otros (2009) los pobres requieren un conjunto diverso de productos y servicios financieros, que hoy obtienen —si los logran obtener— en el mercado informal y sin la calidad,

seguridad y precio que requieren². El grueso del esfuerzo en ampliar la provisión de servicios financieros ha estado centrado en el crédito. En particular en el marco de la llamada revolución de las microfinanzas, el microcrédito fue visto como la respuesta y como el servicio financiero clave, aunque trabajos como los de Rutherford (2001) ya planteaban el rol y potencial de centrar el esfuerzo en el uso de ahorros antes de los créditos³.

En cualquier caso, los esfuerzos de inclusión han estado atados a productos específicos, y lo que probablemente se requiere es lograr una oferta disponible con una variada gama de productos y servicios financieros con condiciones adecuadas —precios, riesgos, costos de transacción— para usuarios de bajos ingresos. Aunque como bien plantea Morduch en Cull y otros (2013) una de las grandes preguntas —y desafíos— para los promotores la inclusión financiera sigue siendo determinar los impactos reales de dicho acceso en el bienestar de los usuarios. Hay por cierto más investigación, con resultados mixtos, para el caso de acceso a microcrédito que para otros servicios financieros⁴.

A pesar de las dudas persistentes en la literatura sobre los impactos, hay un reconocimiento del potencial rol positivo del desarrollo financiero en la reducción de la pobreza y la desigualdad a nivel agregado. Estudios como el de Beck y otros (2007) encuentran, por ejemplo,

² Los servicios financieros informales suelen ser más costosos (ver Banerjee & Duflo, 2011) pero también, en particular en el caso del crédito, pueden implicar arreglos favorables respecto al riesgo (Ray, 1998). Sin embargo, en general, los servicios financieros informales de ahorro son menos seguros que los formales (Ashraf y otros, 2006; Banerjee & Duflo, 2011; Trivelli & De los Ríos, 2010), los de crédito son más costosos que los formales (Guirkinger y Boucher 2007), y los de seguros más limitados (ver Hoff & Stiglitz, 1996; Ray, 1998).

³ En los inicios del Grameen Bank, Yunus afirmaba que todos los pobres son empresarios y bajo esta premisa promovió el microcrédito primero entre las mujeres pobres de Bangladesh. Sin embargo, años después, el mismo Yunus (2007) afirma la necesidad de proveer cuentas de ahorro para los más pobres.

⁴ Banerjee y otros (2009) no encuentran impacto alguno del microcrédito en el bienestar de los pobres.

que el desarrollo financiero reduce la desigualdad de ingresos; mientras estudios como el de Honahan (2004) muestran la relación entre profundidad financiera y pobreza. Si bien como mencionan Honahan y King (2013) hay todavía muchas limitaciones en la información disponible sobre profundización financiera y desarrollo financiero a nivel de cada país como para tener evidencia comparativa a nivel internacional, se ha demostrado ya la existencia de una relación causal entre desarrollo del sector financiero y los niveles de crecimiento y bienestar de los países. Sin embargo, falta mucho por investigar a nivel micro, hay que entender los vínculos entre acceso, uso y calidad de los servicios financieros en el desarrollo económico de los hogares.

A pesar de ello, la literatura ha sido profusa al discutir las bondades y potencial de determinados servicios financieros en la vida de los más pobres y excluidos. La literatura sobre los efectos del ahorro muestra un gran conjunto de formas en las que la sola oportunidad de tener mejores herramientas de manejo de dinero y acumulación de activos puede mejorar las vidas de las mujeres en el corto y largo plazo. Teniendo en cuenta el ahorro en general, Zhang y Sherraden (2002) y Cheng y Page-Adams (1996) encuentran evidencia de efectos positivos de los ahorros y activos de las madres sobre el logro educativo de los hijos en hogares liderados por mujeres. Más aún, Banerjee y Duflo (2007) encuentran que las mujeres gastan sus ingresos de mejor manera (por ejemplo, en nutrición y salud) que sus contrapartes masculinas, en beneficio del hogar.

En el caso específico de las cuentas de ahorro, existe evidencia de que incluso sin tasas de interés positivas, constituyen el producto financiero muy demandado por pobladores no bancarizados⁵. Asimismo, Dupas y Robinson (2012) muestran a través de un experimento que la sola apertura de cuentas de ahorro, a tasas incluso negativas, permitió

⁵ En América Latina solo el 35% de los adultos tiene acceso a algún producto financiero. Es decir, el 65% de los adultos de la región no están bancarizados (Chaia y otros, 2009).

que más del 40% de mujeres con cuentas de ahorro ahorraran efectivamente en ellas, permitiendo luego un incremento del consumo de alimentos en sus hogares.

Del mismo modo, existe evidencia de los efectos positivos del ahorro sobre el empoderamiento de las mujeres. Sanders y Schnabel (2004) muestran que el uso de cuentas de ahorro por parte de mujeres víctimas de violencia doméstica permite encontrar independencia financiera, un paso necesario para dejar a sus parejas abusivas. Igualmente, Ashraf y otros (2007), con un experimento encuentran que la posesión de cuentas de ahorro programado llevan a un incremento en el poder de decisión de las mujeres al interior del hogar, reflejado por ejemplo en la compra de más bienes durables orientados a la mujer.

Además de sus potenciales efectos, el ahorro ofrece algunas ventajas sobre el crédito (Vonderlack & Schreiner, 2001). Para lograr acumular sumas importantes de dinero, los préstamos implican más riesgo que los ahorros. Con un préstamo se acumula deuda automáticamente, el cual no podría ser repagado fácilmente (por ejemplo ocurrencia de una emergencia), o lo sería a expensas del bienestar del hogar. Con ahorros, al ser más flexibles y líquidos, los shocks inesperados podrían ser cubiertos sin medrar el bienestar del hogar. Sin embargo, el crédito permite tomar ventaja de las oportunidades de inversión cuando éstas se presenten, mientras el ahorro requiere periodos más largos de tiempo para acumular sumas de dinero e invertirlas.

De otro lado, ahorrar implica también sacrificar gastos del presente por gastos del futuro, lo cual exige disciplina. Y para los hogares pobres que usan mecanismos de ahorro informal se vuelve difícil alcanzar disciplina debido a las constantes demandas de préstamos de familiares y vecinos (Ashraf y otros, 2006; Deshpande, 2006) y a los riesgos que implica guardar el dinero en casa. En este contexto, las cuentas de ahorro permiten a los hogares pobres evitar al menos algunos de estos obstáculos y así suavizar su consumo, además de darles la oportunidad de obtener intereses (y no pagar intereses en el caso de los préstamos).

En el mismo sentido, Aportela (1999) concluye que incluir financieramente a los pobres a través de programas de micro ahorro tendría tres efectos sobre ellos: permite suavizar su consumo, incrementar su acceso a otros servicios financieros y abandonar formas de ahorro tradicionales (y menos convenientes).

En resumen, para las mujeres rurales pobres, el ahorro formal brinda:

- *Seguridad* para guardar el dinero y *confianza* en ellas mismas.
- *Privacidad*, pues solo ellas tienen acceso a sus ahorros.
- *Divisibilidad* de los ahorros que permite usar solo la cantidad necesaria y no deshacerse del activo en su totalidad.
- *Acumulación de activos* a través de la acumulación de sumas de dinero.
- *Protección del valor* del dinero, a diferencia a de su acumulación en activos, no decrece, sino que potencialmente crece (dadas inflación y tasa de interés).
- *Disponibilidad* del dinero en cualquier momento (por ejemplo, ante emergencias) y posibilidad de suavizar el consumo en el tiempo.
- *Accesibilidad* a otros servicios financieros.

Para que los ahorros formales mejoren la eficiencia y efectividad de los ahorros de los pobres y permitan suavizar su consume, acumular dinero para inversiones y romper el ciclo de pobreza, varias condiciones deben darse para que los pobres den el primer paso hacia la inclusión financiera: contar con cuentas con bajos costos de transacción, sin saldos mínimos para empezar a ahorrar, fácilmente accesibles, y estar protegidas por las agencias reguladoras correspondientes. Es decir, se requiere tomar en cuenta el reto para los intermediarios financieros y para los entes reguladores y promotores del desarrollo financiero, que procesos de inclusión financiera imponen.

Las historias de vida de las mujeres rurales de Perú sustentan lo que hemos reseñado sobre lo que la literatura nos dice. Como veremos en la reseña de los dos casos que presentamos, las cuentas de ahorro en el sistema son útiles para las mujeres rurales, incluso para aquellas que hoy no las usan, el tener una cuenta fue una oportunidad de interacción con el sistema, de aprendizaje y de poner en práctica la información recibida sobre el sistema financiero. Como detallaremos, hay evidencia basada en información cuantitativa de encuestas y en coincidencias reiteradas en entrevistas y estudios cualitativos, que respalda esta afirmación.

DOS EXPERIENCIAS EN PERÚ: EL CORREDOR Y EL PILOTO DE JUNTOS⁶

El contexto

El caso peruano, identificado repetidamente como uno de los mejores entornos para las microfinanzas, con una regulación financiera y ente regulador premiado y con mucho potencial para expandir su sistema financiero hacia nuevos segmentos de clientes utilizando nuevos esquemas de contacto: agentes corresponsales, telefonía, etcétera presenta un entorno favorable para probar intervenciones orientadas a la inclusión financiera, para lograr que el sistema financiero llegue a más peruanos y peruanas y que sea una herramienta de desarrollo. No obstante, las cifras agregadas muestran que la oferta financiera en el Perú (en términos de sostenibilidad, rentabilidad, competencia, eficiencia, etcétera) tiene como contraparte amplias brechas en cobertura y uso de servicio financieros, las mismas que requieren ser reducidas.

⁶ Que no son las únicas. Hay además experiencias del Proyecto Sierra Sur y del Sierra Norte del Ministerio de Agricultura, de un programa de educación financiera en la sierra de la Libertad a cargo del Proyecto Capital, del Proyecto PUMRI de Care Perú, entre otros.

De acuerdo con Chaia y otros (2010), a partir de información procesada por Honahan (2008), en el Perú solo el 26% de los mayores de 15 años usan servicios financieros: menos de 5 millones de usuarios. Esta cifra es además menor que el 35% de uso en la región de América Latina. Del mismo modo, la información del Findex del Banco Mundial para el año 2011 encuentra tasas bastante bajas de uso de servicios financieros: 20% de adultos reportan tener una cuenta de ahorros, pero algo menos de la mitad (8,6%) deja dinero en ellas (6,4% en el área rural, y solo 2,7% entre el 40% más pobre de la población).

En este contexto, es evidente que necesitamos esfuerzos dirigidos a que el sistema financiero siga creciendo y desarrollándose, y para ello, al menos en el caso peruano, debe acercarse cada vez más a nuevos segmentos de clientes. Para ello es necesario que nuevos grupos de clientes revelen sus demandas por servicios financieros.

En lo que sigue presentamos dos experiencias concretas de los últimos años que muestran no solo como esto es deseable y posible, sino que revela el potencial de este tipo de intervenciones.

El programa de ahorro del Corredor

El Proyecto de Corredor fue un proyecto de desarrollo rural originalmente implementado por FONCODES y luego por Agrorural (del Ministerio de Agricultura)⁷. Este programa operó en el ámbito del corredor entre Puno y Cusco, buscando que los pobladores rurales de dicho ámbito tuvieran más oportunidades económicas. El Corredor tuvo un componente de desarrollo financiero que realizó varias acciones, que tuvo una primera etapa entre los años 2002 y 2007 fomentando el uso de cuentas de ahorro. Este componente tenía el objetivo de probar si el uso de dichas cuentas resultaba posible y útil para las mujeres del ámbito del programa.

⁷ Información sobre el Corredor puede hallarse en Trivelli y Yancari (2008).

El programa optó por trabajar solo con mujeres para poner a prueba su esquema con el segmento más alejado del sistema financiero. Si resultaba exitoso para este colectivo, claramente lo sería para grupos menos alejados, excluidos, del sistema. Cabe resaltar que el Proyecto Corredor hizo una apuesta por un programa de acción afirmativa: solo trabajaría apoyando a mujeres a abrir una cuenta de ahorros y no se obligaría a nadie a entrar al programa (autoselección de usuarias). El diagnóstico del Corredor revelaba que las mujeres rurales de la región estaban interesadas en mejorar sus instrumentos de ahorro pero tenían muy limitado o ningún conocimiento sobre la oferta de servicios, desconfianza respecto a la seguridad del sistema financiero, poco o nulo contacto previo con el sistema financiero y temor de acercarse a él (distancia cultural, distancia física real, etcétera).

Dentro del componente de desarrollo financiero, el Proyecto Corredor utilizó cuatro instrumentos: i) educación financiera personalizada y regular (una visita del facilitador por mes), ii) un esquema de incentivos monetarios para promover la apertura y el incremento en saldos (el uso de la cuenta) durante un periodo máximo de cuatro años, iii) un esquema de soporte grupal al manejo de cuentas individuales (grupos de ahorro para fortalecer espacios de intercambio, capacitación y soporte). Adicionalmente, como cuarto instrumento, el proyecto trabajó con intermediarios financieros locales interesados en asegurar la calidad de la oferta apoyando el proceso complementario de aprendizaje de estos intermediarios.

En el año 2002 el Corredor comenzó a promocionar su componente de promoción del ahorro para mujeres rurales. En ese momento el Proyecto decidió que las usuarias de este componente no debían tener ninguna otra relación con él y que luego del anuncio y la promoción debían ser las propias interesadas las que se acercaran al Proyecto para participar. Esto fue complejo pues el Proyecto Corredor no era conocido y muchas de las interesadas añadieron a sus reparos frente al sistema financiero, su desconfianza frente a una iniciativa innovadora

propuesta por un proyecto que iniciaba sus actividades. Luego de varios procesos de difusión, el Proyecto logró articular un número significativo de grupos de ahorro (con cerca de veinte mujeres cada uno) e inició el proceso de capacitación. Hacia el final del proyecto en 2006 había tal demanda por participar en el programa de ahorro que el Proyecto tuvo que organizar concursos entre las interesadas, cuyo premio era acceder al programa de promoción del ahorro.

Entre 2002 y 2007 el proyecto apoyó a 7400 mujeres. Todas ellas abrieron una cuenta de ahorros, su cuenta, recibieron capacitación, trabajaron con su grupo de ahorro y sobre todo usaron sus cuentas. Las cuentas fueron abiertas en solo dos entidades financieras reguladas de cobertura regional (Credinka en Cusco y Caja Los Andes en Puno). Como muestran Trivelli y Yancari (2008) las mujeres ahorristas del proyecto movilizaron durante el Proyecto cerca de S/. 12,6 millones y solo el 14% de este monto (S/. 1,77 millones) les fue entregado por el Proyecto Corredor en forma de incentivos (inmovilizados durante los cuatro años del Proyecto). Con ello, por cada sol entregado como incentivo, las ahorristas depositaron otros seis soles en sus cuentas de ahorro (2008).

Durante el periodo del Proyecto Corredor, las mujeres ahorristas realizaron depósitos (promedio) por S/. 1471 y retiros por S/. 1150, mientras los incentivos se encontraron alrededor de los S/. 200, lo cual refleja el esfuerzo y capacidad de ahorro de las beneficiarias, y que el objetivo de uso de las cuentas fue alcanzado. Cabe resaltar aquí que entre los principales motivos para ahorrar se encontraron la educación de los hijos, la formación de capital en efectivo (sin propósito predefinido), el mejoramiento o creación de negocios, la mejora de la vivienda, y la previsión (2008).

El Corredor en su primera etapa tuvo como modesta meta la apertura de 1000 cuentas de ahorro, con el fin de observar si se lograba o no implementar realmente este componente. Esta meta fue rebasada dado el interés de las usuarias y la flexibilidad del proyecto.

En 2007, 1318 mujeres se graduaron, es decir cumplieron sus cuatro años con el Proyecto y dejaron de recibir incentivos, acompañamiento y capacitación para continuar ahorrando. Si bien a lo largo de los cuatro años ellas podían depositar y retirar fondos de sus cuentas, los recursos recibidos del Proyecto como incentivos estuvieron inmovilizados en sus cuentas hasta cumplir los cuatro años. Es así que muchas, cumplidos los cuatro años, usaron además de sus ahorros los recursos obtenidos como incentivos. De acuerdo con las liquidaciones de cierre del proyecto Corredor, en promedio las mujeres tuvieron un saldo en sus cuentas de S/. 690 aproximadamente.

En 2008, alrededor de 6 meses luego de terminado el contrato con el Corredor visitamos a una muestra aleatoria de esta primera promoción de graduadas⁸. De las 297 ahorristas visitadas, el 75% mantenía saldos positivos en su cuenta (tenían en promedio S/. 370), revelando que muchas retiraron los incentivos recibidos pero mantuvieron algún saldo. Complementariamente, algunas ahorristas cambiaron de producto (a depósitos a plazo fijo, por ejemplo) y cerca de 30% usó además algún otro servicio (crédito, transferencias o medios de pago)⁹.

Las mujeres que respondieron a la convocatoria del proyecto Corredor para trabajar en el componente de ahorro fueron en su mayoría de bajos recurso, rurales, quechua o aimara hablantes, con poca educación formal y sin mayor contacto con el sistema financiero, como se muestra en la tabla siguiente. Pero fueron mujeres que apostaron, que se arriesgaron a probar algo nuevo (se autoseleccionaron¹⁰).

⁸ Cabe resaltar que esta muestra es representativa de la primera cohorte de ahorristas, quienes recibieron la una primera versión *ad hoc* de los módulos de capacitación financiera.

⁹ Detalles del uso de las cuentas por parte de esta muestra pueden hallarse en extenso en Trivelli y Yancari (2008).

¹⁰ Sin embargo, por tratarse de autoselección, las ahorristas del Proyecto Corredor no fueron necesariamente las más pobres, menos educadas, etc. entre las mujeres rurales de Cusco y Puno.

Cuadro 1. Principales características de la Primera Cohorte de Ahorristas del Proyecto Corredor (2008)

| Variable | Frecuencia | Porcentaje |
|---|------------|------------|
| Mujeres pobres y pobre extremo | 235 | 79,1% |
| Mujeres analfabetas | 45 | 15,5% |
| Mujeres con lengua materna distinta del castellano | 272 | 91,6% |
| Mujeres sin contacto con el sistema financiero antes del Proyecto | 177 | 59,6% |
| Variable | Promedio | Desv. Est. |
| Edad de la ahorrista | 42,9 | 13,0 |
| Número de hijos | 3,7 | 2,2 |
| Años de instrucción escolar de la ahorrista | 5,0 | 4,0 |

Fuente: Trivelli y Yancari (2008). Elaboración propia.

Para las mujeres de esta primera cohorte de ahorristas del Corredor, como reportan Trivelli y Yancari (2008) el primer éxito del Corredor fue lograr, no sin dificultades, convencerlas de acercarse a una entidad financiera y abrir su cuenta de ahorros, depositar ahí su dinero. Este logro fue posible gracias al trabajo de sensibilización y educación financiera inicial, a la existencia de un incentivo monetario y al acompañamiento del proceso por parte del equipo del Proyecto. Este primer paso no es un hecho menor. De las mujeres de esta primera cohorte, 12,7% reportan nunca haber entrado a una entidad financiera. Vencer el miedo a entrar a una entidad financiera es un gran logro, pero lo es más haber dejado ahí (su) dinero (es más fácil — más riesgoso— llegar para recibir dinero de un crédito, por ejemplo). Entregarle nuestro dinero a un extraño es una prueba de confianza muy exigente.

Es probable que seis meses después de finalizado el Proyecto fuera aún poco tiempo, y que la presencia de otras actividades del Proyecto en la región (diferentes de la promoción del ahorro) mantuviera a las ahorristas motivadas. Por ello en 2010 volvimos a visitar a las ahorristas. Lo que encontramos, más de dos años después de haber terminado su relación con el Proyecto y sin presencia de este en el territorio, fue que 43% de las mujeres usaba una cuenta de ahorros (la mantenía abierta y con saldos positivos). Esta cifra es muy alta si la comparamos con el promedio nacional que señala que menos de 9% de los adultos peruanos usan una cuenta de ahorros (Banco Mundial, 2011), solo 6,4% lo hacen en el medio rural, y 2,7% del 40% más pobre. Más aún, los saldos promedio de quienes continuaron ahorrando dos años después de finalizado el Proyecto se incrementaron mostrando que para ellas, a quienes les sirve la cuenta de ahorros, utilizarla trajo beneficios mayores.

Cuadro 2. Principales características de las ahorristas después del Proyecto Corredor

| Variable | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|------------|
| Mujeres con saldos positivos en cuentas de ahorro seis meses después del fin del proyecto (2008) | 217 | 73,1% |
| Mujeres con saldos positivos en sus cuentas de ahorro dos años después del fin del proyecto (2010) | 130 | 43,8% |
| Mujeres con saldos positivos en sus cuentas al 2008 y 2010 | 123 | 41,4% |
| | Promedio | Desv. Est. |
| Saldo promedio al cierre del proyecto Corredor, nuevos soles | 691,8 | 810,1 |
| Saldo en todas sus cuentas de ahorro seis meses después del fin del proyecto (2008), nuevos soles | 496,2 | 911,1 |
| Saldo en todas sus cuentas de ahorro dos años después del fin del proyecto (2010), nuevos soles | 949,0 | 2 374,7 |

Fuente: Trivelli y Yancari (2008). Elaboración propia.

Este resultado es relevante. Quienes continúan usando la cuenta de ahorros lo hacen porque les es funcional, les es útil. Estudios cualitativos realizados con las ahorristas del Corredor así lo muestran, como veremos en la voz de las propias usuarias más adelante. En el marco de los estudios sobre el proyecto Corredor y otros se ha recogido mucha evidencia cualitativa sobre el uso y la funcionalidad de la cuenta (ver por ejemplo De los Rios, 2010 y Trivelli & Gutiérrez, 2009, para el caso del proyecto sierra sur; Trivelli & Yancari, 2008, para Corredor).

Es interesante preguntarnos por qué dejó de ahorrar el otro 57% de encuestadas en el año 2010. Las razones son variadas. Un porcentaje pequeño señaló haber dejado el ahorro porque ya no estaba el proyecto (8,4%) y con ello no había incentivos adicionales al interés pagado por la entidad financiera, otras señalaron que la oferta que tienen de servicios no es adecuada a sus necesidades. La entidad financiera queda muy lejos (9,4%), no tiene facilidades de atención: hay que ir a la agencia —que queda lejos—, hacer cola, horarios poco apropiados —no atienden domingos— y en muchos casos no tienen personal que hable quechua o aimara, o los productos no son atractivos: intereses muy bajos (7,1%) y no hay incentivos —sorteos, premios, acceso a otros servicios—, etcétera¹¹. Resultados que se corroboraron con entrevistas a 25 mujeres participantes del proyecto que señalaron haber dejado de usar la cuenta. En estas entrevistas se encontró que las mujeres sabían por qué habían dejado de usar su cuenta, habían hecho una evaluación de ello, revelando su capacidad financiera para decidir¹².

Estos resultados muestran no solo que hay un espacio importante para que los intermediarios financieros mejoren su oferta para este público, la adapten, sino también que hay una capacidad crítica de las clientas: evalúan y deciden si les sirve o no lo que les ofrecen.

¹¹ Solo 3,7% afirmaron no haber aprendido a ahorrar.

¹² Jimena Montenegro y Maria Cristina Gutiérrez, investigadoras del Proyecto Capital en 2011 realizaron las entrevistas a mujeres participantes del Corredor en Puno y Cusco que señalaron en la encuesta haber dejado de usar la cuenta.

Esta iniciativa muestra que la cuenta les sirve, y les sirve para fines diversos y por razones distintas. También nos muestra que no les basta con una cuenta, muchas han explorado el uso de cuentas a plazo fijo, han usado sus cuentas para enviar o recibir dinero de otra región o país y han obtenido créditos —de la entidad en la que ahorran o de otra— entendiendo el funcionamiento de estos productos financieros. Los resultados dan cuenta de que cuando la cuenta no les es útil, funcional, no la usan, escogen otros productos financieros —formales o informales—, para manejar sus recursos y para ahorrar y protegerse de eventualidades.

El piloto de ahorro con el programa Juntos

Con los resultados alentadores de experiencias como la del Corredor (y otras como sierra sur) se presentó la oportunidad de plantear si un programa de promoción de ahorro era masificable; y si lo era, a través de qué mecanismo se podría implementar. Es así que en el año 2008, en el marco de las acciones de un proyecto que buscaba expandir intervenciones para lograr inclusión financiera en la región, el proyecto Capital¹³, se encontró una oportunidad en el programa de transferencias monetarias condicionadas —Juntos—, gracias al espíritu innovador de un pequeño grupo de funcionarios públicos liderados por Iván Hidalgo, su entonces presidente.

Las madres receptoras de las transferencias monetarias condicionadas recibían su pago mensual a través de una cuenta de ahorros en el Banco de la Nación. Nadie sabía que se trataba de cuentas de ahorro y nadie las usaba. El cobro de la transferencia era para las receptoras un trámite más y se acercaban al Banco cada mes para retirar el íntegro de su transferencia, sin opción alguna de realizar algo diferente. En 2009 iniciamos un piloto en dos distritos —Coporaque en Cusco y San Jerónimo en Apurímac— con el objetivo de probar si al informar a las madres sobre la existencia de la cuenta, entregarles educación financiera y algún

¹³ www.proyectocapital.org

modesto incentivo —participar en un sorteo de una canasta de productos alimentarios entre las usuarias de la cuenta en el distrito— usarían o no esta cuenta y con ello comenzarían a explorar el sistema financiero.

Los resultados de ese primer piloto, documentado por Trivelli y otros (2011), dieron luces sobre el potencial que podría tener este tipo de iniciativas en la vida de las usuarias del programa Juntos y también en el sistema financiero, en el Banco de la nación y en los otros intermediarios. A partir de esos resultados se inició un piloto de mayor envergadura, alrededor de 15 mil usuarias de distintas regiones recibirían educación financiera y algunos otros beneficios si usaban su cuenta, si exploraban.

Los resultados del piloto luego de dos años dan cuenta de que 21% de las usuarias del programa Juntos usaron sus cuentas de ahorro (en ese periodo de tiempo), en comparación con menos del 1% de usuarias de Juntos que hizo lo propio en el grupo de control. Nuevamente, la tasa de ahorro entre las usuarias de las zonas del piloto fue más del doble de la tasa de ahorro nacional reportada por el Findex (8,6%).

Las usuarias de Juntos en el Piloto usan la cuenta de ahorros, y lo hacen dejando usualmente pequeñas cantidades en ella. El saldo promedio a julio de 2012 fue 5,7% de la transferencia mensual, usualmente su único ingreso. Encontramos que quienes residían en zonas más cercanas al Banco fueron más propensas a ahorrar. Este hecho verifica la importancia de los costos de transacción en la oferta de un producto financiero que sea útil para las poblaciones más pobres.

Más que nada, quienes ahorraron aprendieron. Aprendieron qué es el sistema financiero, sus actores, a tenerle confianza (sabe que sus ahorros en una cuenta están protegidos), aprendieron sobre las cuentas de ahorro (voucher, estado de cuenta, tasa de interés), a quién acudir ante dudas financieras, entre otros. Es decir, las usuarias no solo adquiriendo conocimientos financieros sino también habilidades financieras, necesarias para desarrollar capacidad y usar el ahorro u otros productos financieros siempre que sean útiles.

Cuadro 3. Características de las ahorristas del piloto con usuarias de Juntos

| Variable | Ahorra | No ahorra |
|---|--------|-----------|
| Sabe qué es un voucher | 75,9% | 49,4% |
| Sabe qué es un estado de cuenta | 9,0% | 2,4% |
| Sabe qué es una tasa de interés | 6,2% | 2,5% |
| Cuando tiene dudas acude al personal del BN | 62,1% | 45,6% |
| Tiene confianza en el sistema financiero | 66,2% | 35,6% |
| Sabe que sus ahorros están protegidos en un banco | 49,0% | 17,2% |
| Sabe que tiene un cuenta de ahorros en el BN | 62,8% | 23,2% |
| Sabe que puede retirar la transferencia de Juntos en partes | 45,5% | 9,3% |

Fuente: Trivelli, Montenegro y Gutiérrez (2011). Elaboración propia.

No todas las usuarias de Juntos fueron a todas las capacitaciones financieras, pero las que asistieron a todas las sesiones y además escucharon los microprogramas radiales de una novela financiera (en la sierra de la Libertad) reportaron mayores tasas de uso de su cuenta, niveles similares a las encontradas en las usuarias del Corredor en 2010¹⁴.

Un paso más adelante, al observar los cambios en los activos del hogar, en comparación con el grupo de control, incluso considerando que no todas tuvieron las mismas oportunidades de inversión, quienes residían en zonas del piloto realizaron más inversiones en activos como animales mayores (7,8%) y mejoras en la vivienda (8,7% más, por S/. 65 más).

Hay que señalar que en este programa no hubo auto selección como en el caso del Corredor, acá todas las mujeres participantes recibieron una cuenta, no tuvieron que tomar la decisión de abrir la cuenta, solo de usarla o no. Esta es una gran diferencia. Asimismo, las mujeres

¹⁴ Se debe resaltar que además La Libertad fue el único departamento de intervención del piloto donde las usuarias de Juntos tenían al español como lengua materna.

del piloto de Juntos trabajaron exclusivamente con el Banco de la Nación, mientras que las ahorristas del Corredor lo hicieron con entidades del sector privado (Caja Los Andes y Credinka). En el mismo sentido, las mujeres participantes en este piloto enfrentan mayores niveles de pobreza y dispersión en el territorio —distancia a las entidades financieras— que las del Corredor y menores niveles educativos.

Estos tres factores (el que las ahorristas del Corredor tuvieran que ir a abrir su cuenta, que trabajaran con intermediarios privados y que fueran de bajos recursos, pero no al mismo nivel de pobreza que las mujeres del piloto de Juntos) probablemente explican las diferencias en uso de las cuentas que reportamos. En el caso de Corredor, además hubo incentivos para usar la cuenta durante los primeros años y mayor acompañamiento a las usuarias. De ahí que la tasa de uso de la cuenta en Corredor, a pesar de haber pasado más tiempo, prácticamente duplica la de las usuarias de Juntos. Sin embargo, en ambos casos, la tasa de ahorro en cuentas del sistema formal es muy superior al promedio nacional y mucho mayor respecto al promedio de uso en zonas rurales. Recordemos que el 43% de las ahorristas del Corredor y 21% de las del piloto de Juntos dejaron recursos en su cuenta, cuando en el Perú solo el 9% de los adultos (y el 6,4% en zonas rural) usa una cuenta.

Las cuentas y su uso en palabras de las usuarias del Corredor y Juntos

Los resultados de estas dos experiencias revelan no solo que las mujeres rurales, de bajos ingresos, pueden y quieren usar servicios financieros, sino que la cuenta de ahorros les es útil para distintos propósitos y en diferentes circunstancias. Los resultados dan cuenta también de que cuando la cuenta no les es útil, funcional (el intermediario queda muy lejos o no tiene productos que son adecuados para ellas), no la usan, escogen otros productos financieros —formales o informales— para manejar sus recursos y para ahorrar y protegerse de eventualidades.

Cuando preguntamos a las mujeres ahorristas del Corredor y del Piloto del programa Juntos para qué usan la cuenta de ahorros, las respuestas fueron variadas y alineadas con lo que propone la literatura. Las mujeres rurales que ha participado en las distintas iniciativas de promoción del ahorro reconocen que el ahorro financiero es *seguro* y *privado*:

«Prefiero guardar en el banco porque en mi casa para cualquier cosita falta y lo saco, se va rápido. En el banco casi no» (Matilde Huamani Hala, 36 años, cuarto de secundaria, tres hijos, Coporaque, Cusco).

«No se ahorra casi. Así estás ahorrando y de repente mi esposo con sus amigos se van a tomar, entonces todito lo gastaba [...] Ahora que tengo ese ahorro en el Banco Nacional entonces, de eso nadie puede sacar, solo no más yo» (Fidela Hancoccallo Choque, 44 años, seis hijos, Coporaque, Cusco).

«[El banco permite] ahorrar más seguro la plata [...] Y te dan más seguridad y cuidado, y junto. A veces cuando está en la casa, agarro la plata y me voy a comprar cualquier cosa. A veces exageradamente me lo compro. Por eso del banco ya no puedo [, porque hay que] ir lejos ya. Y por eso cuando voy a la ciudad, voy con S/. 100 y para lo que necesite nomás» (Ana Alicia Ávila, 28 años, un hijo, Capachica, Puno).

En las conversaciones con las ahorristas se repitió con frecuencia que solo ellas pueden retirar dinero de sus cuentas, lo que representa un atributo no menor. El hecho de requerir su documento de identidad para hacer retiros o su clave al tener una tarjeta de cajero electrónico les asegura privacidad, nadie puede disponer de sus recursos y tampoco pueden saber cuánto tienen en su cuenta.

Quizás lo que con mayor frecuencia destacan las usuarias del ahorro financiero es que les permite atender emergencias. Esto no es menor pues son familias de alta vulnerabilidad y prácticamente sin acceso

a mecanismos de aseguramiento. Para las usuarias el ahorro financiero es *una herramienta para enfrentar emergencias y desgracias*:

«Es bueno [el ahorro financiero] para cualquier cosa, para sacar... a veces de repente nos enfermamos, nuestro hijo se enferma, de repente mi esposo, algo nos pasa. Y para sacar ya tenemos hartito ya. Y para eso nos sirve eso del banco, para sacar. Cualquier rato podemos entrar y sacarnos nuestra plata» (Hilaria Gallegos Jiménez, 36 años, Urcos, Cusco).

«Cuando tienes necesidad es importante [el ahorro], te puede salvar en la emergencia [...] pero cuando no tienes no hay a donde correr» (Victoria Altamirano, 41 años, segundo de primaria, cinco hijos, San Jerónimo, Apurímac).

Durante un conjunto de talleres realizados entre 2008 y 2013 en Cusco con mujeres ahorristas, el argumento de tener instrumentos para atender emergencias apareció recurrentemente; dejar recursos en la cuenta para pagar un transporte hasta un centro de salud ante un accidente o enfermedad de un hijo, dinero suficiente para viajar o para comprar medicinas son argumentos siempre presentes en los ejemplos de las ahorristas. Para aquellas con más confianza y conocimiento del sistema, también resulta importante contar con una cuenta para enviar o recibir dinero de familiares o amigos en caso de tener una emergencia de salud o relacionada a eventos inesperados mayores (inundaciones, incendios, etcétera)¹⁵.

¹⁵ En el caso particular de las ahorristas que iniciaron su relación con el ahorro financiero a través de Credinka, en Cusco, este aspecto ha sido recogido por el intermediario financiero que ofrece a sus clientas con cierto saldo mínimo en su cuenta un microseguro totalmente gratuito.

Para muchas ahorristas el ahorro en el banco les ha ayudado a planificar, presupuestar y a organizar sus recursos para invertir y trabajar para lograr un mejor futuro:

«Yo estoy ahorrando para empezar de nuevo mi granja de cuyes»
(madre líder del programa Juntos, San Jerónimo, Apurímac).

Otras usan la cuenta para prever gastos corrientes que deben enfrentar en ciertos momentos sin que esto les cause desbalances:

«En abril he sacado mis ahorritos para comprar los libros, los útiles, los uniformes de mis hijos» (Rosa Altamirano Pahuara, 25 años, secundaria completa, tres hijos, San Jerónimo, Apurímac).

La cuenta de ahorros también permite a las mujeres comenzar a juntar dinero para futuros emprendimientos o inversiones. Son muchos los casos de ahorristas que han iniciado o expandido negocios (venta de comida, venta de frutas, crianza de animales menores, artesanías, etcétera), para lo que han comprado activos valiosos como máquinas de coser, de tejer, refrigeradoras o vehículos (motos, por ejemplo). Muchas aspiran a seguir juntando para hacer crecer más su negocio:

«Quiero juntar mi platita para poner una tiendita de abarrotes o comprar una maquinita para tejer mis chompas [...] primero mi tiendita y cuando tenga mis ahorritos más la maquinita me voy a comprar» (Victoria Quispe Garfías, 27 años, un hijo, San Jerónimo, Apurímac).

En el caso de las usuarias del programa Juntos, el ahorro es una suerte de articulador entre los efectos del programa de corto plazo (derivados de la mayor liquidez) y objetivos de mediano plazo, de desarrollo, de autonomía¹⁶.

¹⁶ Discutido en extenso en Trivelli y De Los Ríos (2010).

También el acceso a la cuenta, el saber usarla les permite *mejorar los intercambios de dinero con familiares* que viven en otras localidades:

«Yo no he girado plata, pero mi hija me mandaba de Lima. Del Banco de la Nación. A veces 200, a veces 100, así pues. [...] Cobraba con mi DNI nomás, pero yo nunca he hecho» (Petrona Lucia Apaza Panca, Capachica-Puno-Puno, 42 años, primaria completa, seis hijos).

«Mi esposo me girado una vez al Banco de la Nación, llevo mi DNI y cobré nomás. Me manda hasta S/. 1000, trabaja en Camaná. El venía con el dinero y me traía, pero una vez que no pudo venir me giró, una vez no más pues» (Eulalia Condori Cáceres, Acora, Puno, 27 años, secundaria completa, un hijo).

Asimismo, el uso de la cuenta de ahorros les ha abierto la puerta *al uso de servicios financieros diferentes a la más simple cuenta de ahorros*, productos financieros que les son (más) útiles: muchas ahorristas tienen hoy cuentas a plazo fijo porque pagan más interés y porque imponen disciplina para no retirar los recursos:

«Ahora ahorro en plazo fijo. El plazo vence en un año en la Caja Municipal. He puesto S/. 5000, con lo que he vendido mi ganado. Es para hacer mi casa. Construir... quiero ahorrar para hacer una casa. Si no cuando agarras la plata «pum» se va. [...] Me pagan 1,7% de interés creo» (Julia Cala Ninacanzaya, San Pedro de Pucarani, Puno, 45 años, secundaria completa, tres hijos).

Muchas de ellas valoran en particular el acceso a crédito. Lo importante, sin embargo, no es solo que tengan acceso, sino que tienen la capacidad de evaluar en qué momento requieren de un crédito y también cuáles son las condiciones del crédito, de averiguar otras ofertas antes de optar por un producto:

«He solicitado un préstamo a Credivisión en 2010, me prestaron S/. 2000 para comprar el terreno del otro ladito de mi casa. En ocho meses he devuelto con el interés» (Julia Puma Huamán, 36 años, cuarto de primaria, cuatro hijos, Anta, Cusco).

«He ido a otros bancos a preguntar para préstamos, he ido y me ha pedido unos datos. Qué cosas necesito, la garantía ¿no? Y no me acuerdo que otras cosas más. Y yo no tenía eso, así que me fui a otro banco» (Julia Cala Ninacanzaya, Tirapata, Puno, 45, quinto de secundaria, tres hijos).

«En caso de que uno de mis hijos se enfermara, visitaría los bancos, sacaría préstamo. Supongo que me darán porque soy cumplida» (Dionisia Mamani Quispe, 51 años, secundaria completa, cinco hijos, Urcos, Cusco).

«Si, he sacado prestamos con Caja Municipal y ahora ultimo con EDYFICAR, 1500 no más he sacado. Hemos comprado un torito productor. [...] 3% de interés me cobran» (Ana Alicia Avila, 28 años, superior incompleta, un hijo, Capachica, Puno).

«Yo no saco préstamo, porque no voy a poder pagar. No tenemos para pagar cada mes. Yo no gano, no tengo sueldo. ¿De dónde voy a sacar? También, ¿para qué voy a sacar? Cuando necesite préstamos digamos, quiero comprarme una vaca de 5 mil o 6 mil soles, y ¿Qué pasa si se me muere? El interés sigue corriendo. Por eso no podría prestarme plata» (Leonor Alvarez López, Tirapata, Puno, 43 años, primaria completa, dos hijos).

Adicionalmente, encontramos en estas dos experiencias que el trabajo con el sistema financiero se convirtió en una *oportunidad de empoderamiento* y abrió una ruta de inclusión para estas mujeres. Les permitió saber y usar nuevos servicios, cambiar la relación con sus esposos e hijos, con su comunidad. Las hizo clientas, las hizo conocedoras de nuevas herramientas que saben utilizar. Varios textos han recogido esta suerte efectos no anticipados de esta iniciativa (ver, por ejemplo, Perova & Vakis, 2011) y la voz de las usuarias lo refleja con claridad:

«Claro porque yo con «Corredor Puno-Cusco» agarré un poco de experiencia. Porque cuando he ido a la pasantía yo era tímida para hablar así, poco a poco me he estado soltando, ya no hay esa timidez, yo ahora puedo entrar a cualquier oficina». (Rosario Huamán Supa, 37 años, cuatro hijos, Chaquilcasa, Anta, Cusco).

«Alegre me siento mami, porque cuando no tienes nada triste estás [...] y hay que estarle pidiendo dinero al esposo así [...] ahora que ya tengo mi dinerito en el banco no necesito pedirle, cuando falta algo voy al banco y saco no más» (Fidencia Navio Atao, 48 años, quinto de secundaria, cuatro hijos, San Jerónimo, Apurímac).

«Me siento orgullosa de mi misma porque tengo mi platita [...] ya sé ahorrar» (Fidela Hancoccallo choque, 44 años, seis hijos, Coporaque, Cusco).

Como mencionamos la cuenta ha permitido a las usuarias tomar control de varias situaciones, proyectarse al futuro y planificar acciones orientadas a mejorar sus condiciones de vida y sus niveles de autonomía.

Pero no solo quienes se encontraban ahorrando se beneficiaron del proyecto Corredor o del piloto de Juntos, sino que *las que dejaron de usar la cuenta tienen claro por qué lo hicieron y que servicios informales decidieron usar en su lugar*. Como mencionamos, en ambos casos existe un porcentaje importante de mujeres que interactuaron con el sistema pero finalmente optaron por no usar la cuenta de ahorros. Ellas tienen opiniones muy claras sobre las razones por las que no usan la cuenta u otros servicios.

Entre esas razones hay muchas pistas para que los intermediarios financieros y las entidades reguladores tomen acción, pues varias de las razones tras el no uso de los servicios financieros tiene que ver con la *distancia* hacia puntos de atención de las entidades financieras, con dificultades para recibir servicios en las condiciones adecuadas (en su idioma, por ejemplo) o con la *inadecuación de los productos* a sus condiciones de vida:

«¿No hay carro, no hay movilidad para ir al banco [...] Quería ahorrar, pero no he podido siempre pues. Para ir pues, por la distancia» (Eulalia Condori Cáceres, Acora-Puno-Puno, 27 años, quinto de secundaria, un hijo).

«Me demoraba una hora para allá (a la entidad financiera). No nos atendían rápido. Gastaba de a S/. 15 como máximo. Cuando iba a veces no me atendían porque no había sistema» (Julia Cala Ninacanzaya, Tirapata, Puno, 45, quinto de secundaria, tres hijos).

Las usuarias de los servicios de los bancos reconocen deficiencias en el trato y la calidad de la atención, en particular relacionado con el Banco de la Nación, lo que tiene que ver con que esta entidad considera que su cliente es el programa Juntos y nos las titulares de las cuentas de ahorra a través de las cuales se les paga. Para muestra:

«Nos tratan mal. Nos critica, nos grita, eso, mal nos atiende» (madre líder del programa Juntos, San Juan de Salinas).

«El defecto, lo único, es el trato del banco nada más, lo que es el ahorro están restringiendo. Que no se puede ahorrar más de S/. 400, como dije» (madre líder del programa Juntos, San Jerónimo)¹⁷.

Muchas de las mujeres que ya no usan la cuenta, optan por servicios informales, en particular grupos de ahorro local y bancos comunales, además de esquemas de aseguramiento mutuo de tipo informal, relevantes sobre todo para enfrentar emergencias. Es decir, se mantienen con prácticas financieras sofisticadas:

«Seguimos ahorrando [...] Jugamos en nuestro mercado, un banco comunal, juntamos semanal. Cada uno tiene que poner lo que tiene. Hay personas que ponen S/. 100, otras que ponen menos. Cada lunes tenemos que poner, hay puntualidad. Lo mínimo para poner es S/. 20. [...] El interés es para nosotros mismos. Esa plata es para nosotros, ya no es para el banco. Si el banco te presta el interés se lo queda el banco, ahora esa plata es para nosotros también» (Hilaria Gallegos Jiménez, Urcos, Quispicanchis-Cusco, 36 años, secundaria incompleta, cuatro hijos).

¹⁷ Exploraciones cualitativas en el marco del piloto de Juntos muestran que aún en el marco de este, prevalecen prácticas consideradas discriminatorias para algunas usuarias como el hecho de hacer una cola especial en el banco.

«Hay banquito, en un sector, ahí no más tengo ahorrado. Empecé con S/. 300 y ahora ya tengo S/. 10 000 en ocho años. Nosotras juntamos toda nuestra plata en el banquito, y luego préstamos a otros y ganamos con el interés» (Eulalia Condori Cáceres, Acora, Puno, 27 años, secundaria completa, un hijo).

«Si tuviera una emergencia me prestaría de mi familia. Ya hay confianza pues. Ellos me prestan rápido. Mi hermana por ejemplo me presta 2000, 1500, me presta rápido. Sin interés, no me cobra. Me presta por 6 meses, un año, depende pues» (Ninfa Quispe de la Cruz, Tirapata, Puno, 45 años, primaria completa, sin hijos).

«Antes de ahorrar en el banco ahorra también sí [...] en el chanchito lo guardaba [...] siempre he ahorrado mami [...] por ser pobre uno necesita siempre su ahorrito» (Emperatriz Taco Ccori, Coporaque, Cusco, 38 años, segundo grado de primaria, dos hijos).

A modo de cierre, se debe recalcar que las dos experiencias aquí reseñadas son parte de un grupo de iniciativas que buscaban poner a prueba la idea de si hay formas posibles de promover acceso y uso de servicios financieros a poblaciones tradicionalmente excluidas del sistema financiero. Los resultados de las experiencias presentadas y de otras en marcha en el Perú muestran que incluso los grupos más excluidos, las mujeres rurales indígenas en situación de pobreza, no solo pueden y quieren usar productos y servicios financieros, sino que lo cuando tienen la oportunidad lo hacen, incluso con tasas de uso superiores a la clase media que tiene mayor acceso y facilidades para usar estos servicios. Las experiencias dan cuenta de una agenda de trabajo para lograr acercar los servicios financieros a las poblaciones de menores recursos, tanto desde la oferta de productos y servicios, como desde la demanda y las aún grandes tareas de educación financiera, información y generación de confianza en el sistema financiero. Claramente, el Perú tiene una agenda de inclusión financiera que atender, cuyos resultados serán beneficiosos no solo para los grupos

incluidos, sino para la economía del país y para la solidez y sostenibilidad del propio sistema financiero.

Un elemento que es importante volver a recalcar es que ambas iniciativas no solo se centraron en la dimensión de la acumulación de activos (la dimensión de las habilitaciones) sino que buscaron generar en las mujeres beneficiarias capacidades reales para acceder efectivamente al sistema financiero formal de acuerdo con sus deseos y necesidades. Este segundo componente es sumamente importante en la medida en que contribuye a expandir la libertad de agencia de las mujeres beneficiarias entendida como la capacidad para potenciar aquellas metas que ellas mismas desean potenciar (como la inversión en la generación de funcionamientos educativos en sus hijos, el cuidado de la salud familiar, el mejoramiento de sus viviendas o la capacidad para generar emprendimientos productivos). Esto se explica en la medida en que ambas iniciativas partieron de la idea de que contar con un elevado nivel de recursos monetarios no era un elemento necesario ni suficiente para lograr que las mujeres puedan insertarse de forma efectiva en el sistema financiero sino que hacían falta otros elementos que afecten a su vez otras dimensiones tales como por ejemplo el poseer conocimientos acerca del funcionamiento y ventajas de acceder al sistema financiero formal y generar lazos sociales que les permitan a las mujeres participantes cooperar entre sí para conseguir sus metas de ahorro. Este acercamiento multidimensional al objetivo de ambos proyectos es quizás una de sus principales fortalezas.

Volviendo a los trabajos de Javier Iguíñiz es posible extraer lecciones acerca de la importancia de iniciativas como la presentada en este capítulo, donde se logra, de manera efectiva, ampliar el conjunto de modos de vida que las personas pueden conseguir. En particular nos gustaría remitirnos al artículo «Derecho a la vida y Constitución» (1993) en el que se discuten los conceptos de libertad positiva y libertad negativa en el marco de las constituciones políticas de 1979 y 1993.

En efecto, en el Perú todas las personas poseen derechos, como por ejemplo el derecho a la vida y el derecho a la propiedad; sin embargo, lo cierto es que la ley garantiza que nadie pueda quitarle la vida a *quien logra vivir* ni la propiedad a *quien logra tenerla* pero la sociedad no garantiza ni asume responsabilidad por el cumplimiento de ese derecho. Es decir, se garantiza la libertad negativa de las personas (se garantiza que las personas este protegidas contra restricciones externas a su libertad) más no se promueve necesariamente la libertad positiva de las personas, la libertad de hecho. Si analizamos el caso particular de la exclusión financiera bajo esta óptica, resulta evidente que nadie puede impedir a una persona acceder este mercado independientemente de cualquier condición que le sea propia (sexo, ideología, nivel de ingresos, entre otros); sin embargo, es igualmente evidente que muchas personas no acceden a servicios financieros existentes y por ende están excluidos de los beneficios del mismo, debido a su nivel de ingresos o conocimientos sobre el sistema financiero y su funcionamiento. Las dos iniciativas reseñadas se enmarcan precisamente en la promoción de este segundo tipo de libertades, las libertades positivas, la libertad para acceder al sistema financiero y a sus beneficios.

Los resultados de ambas iniciativas son, en ese sentido alentadores. No solo debido a los aspectos positivos en cuanto a la acumulación de activos financieros y utilización de las cuentas de ahorro sino también al hecho de que las mujeres participantes han logrado efectivamente enriquecer sus vidas a partir de una experiencia de autoafirmación personal y de potenciación de sus metas de agencia. Analizar estos resultados desde esta óptica amplia enriquece la visión de los potenciales beneficios de perseverar en la agenda de inclusión financiera como un elemento de las metas de desarrollo e inclusión social en el Perú.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ansión, J. & J. Iguíñiz (2004). *Desarrollo humano entre el mundo rural y urbano*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Ashraf, N., D. Karlan & W. Yin (2006). *Deposit Collectors* [Economic Growth Center Discussion Paper 930]. New Heaven: Yale University.
- Ashraf, N., D. Karlan & W. Yin (2007). *Female Empowerment: Impact of a Commitment Savings Product in the Philippines* [Working Paper 106]. Washington DC: Center for Global Development.
- Aportela, F. (1999). *Effects of Financial Access on Savings by Low-Income People*. México DF: Banco de México Research Department.
- Banco Mundial (2011). Financial Inclusion. Global Findex Survey. <http://datatopics.world-bank.org/financial-inclusion/>
- Banerjee, A. & E. Duflo (2007). The Economic Lives of the Poor. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 141-167.
- Banerjee, A. & E. Duflo (2011). *Poor Economics*. Nueva York: Public Affairs.
- Banerjee, A., E. Duflo, R. Glennerster & C. Kinnan (2013). *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation* [NBER Working Paper 18950]. Massachusetts: NBER.
- Beck, T., A. Demirguc-Kunt & P. Honohan (2009). Access to Financial Services: Measurement, Impact, and Policy. *World Bank Research Observer*, 24(10), 119-145.
- Beck, T; A. Demirguc-Kunt & R. Levine (2007). Finance, Inequality and the Poor. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 27-49.
- Chaia, A.; A. Dalal, T. Goland, M. Gonzalez, J. Morduch & R. Schiff (2009). *Half the World is Unbanked*. [Financial Access Initiative Framing Note]. Nueva York: Financial Access Initiative-McKinsey & Company.
- Cheng, L. & D. Page-Adams (1996). *Education, Assets, and Intergenerational Well-being: The Case of Female Headed Families* [Working Paper 96-3]. Washington DC: Center for Social Development.

- Collins, D. J. Morduch, S. Rutherford & O. Ruthven (2009). *Portfolios of the Poor. How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Cull, R., A. Demirgüç-Kunt & J. Morduch (2013). Introduction: Banking the World. En R. Cull, A. Demirgüç-Kunt y J. Morduch (eds.), *Banking the World. Empirical Foundations of Financial Inclusion* (pp. 1-18). Cambridge: MIT Press.
- Daher, M. (2012). Sí se puede: Efectos del ahorro a partir de la experiencia de mujeres peruanas de zonas rurales. *EnBreve*, 33.
- De los Ríos, J. & C. Trivelli (2011). *Savings Mobilization in Conditional Cash Transfer Programs: Seeking Mid-term Impacts*. International Conference Social Protection for Social Justice. Brighton: Institute of Development Studies.
- Deshpande, R. (2006). Safe and Accessible: Bringing Poor Savers into the Formal Financial System. *CGAP Focus Note*, 37.
- Dupas, P. & J. Robinson (2012). Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya. *Applied Economics*, 5(1), 163-192.
- Gonzales de Olarte, E. & J. Iguíñiz (2011). *State Density and Capabilities Approach: Conceptual, Methodological and Empirical Issues*. Lima: Departamento de Economía de la PUCP.
- Guirkinger, C. & S. Boucher (2007). *Credit Constraints and Productivity in Peruvian Agriculture* [Working Paper 07-005]. California: Department of Agricultural and Resource Economics University of California Davis.
- Hoff, K. & J. Stiglitz (1996). Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives. En: K. Hoff, A. Braverman y J. Stiglitz (eds.), *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy* (pp. 33-52). Oxford: Oxford University Press.
- Honohan, P. (2004). Financial Development, Growth and Poverty: How Close are the Links? En C. Goodhart (ed.), *Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links* (pp. 1-37). Londres: Palgrave.

- Honahan, P. & M. King (2013). Cause and Effect of Financial Access: Cross-Country Evidence from FinScope Surveys. En R. Cull, A. Demirgüç-Kunt y J. Morduch (eds.), *Banking the World. Empirical Foundations of Financial Inclusion* (pp. 1-18). Cambridge: MIT Press.
- Iguíñiz, J. (1993). Derecho a la vida y Constitución. *Páginas*, 18(120), 32-47.
- Iguíñiz, J. (2003). *Desarrollo, libertad y liberación en Amartya Sen y Gustavo Gutiérrez*. Lima: CEP-PUCP.
- Iguíñiz, J. (2009). *Desarrollo como libertad: invitación a la interdisciplinariedad*. Lima: PUCP-CISEPA.
- Iguíñiz, J. (2010). Desarrollo económico y humano en América Latina: progresos, retrocesos y responsabilidad de la economía. En C. Romero y L. Peirano (eds.), *Entre la tormenta y la brisa. Homenaje a Gustavo Gutiérrez* (capítulo 9). Lima: Fondo Editorial PUCP-CEP- Instituto Bartolomé de las Casas.
- Iguíñiz, J. (2011). Desarrollo humano: conceptos y perspectivas futuras. En B. Balian y A. L. Suárez (comps.), *Pobreza y solidaridad social en la Argentina: aportes desde el enfoque de las capacidades humanas* (capítulo 1). Buenos Aires: Editorial de la Universidad Católica Argentina.
- Perova, E. & R. Vakis (2012). *Más tiempo en el programa, mejores resultados: duración e impactos del Programa JUNTOS en el Perú*. Lima: JUNTOS-Banco Mundial.
- Ray, D. (1998). *Development Economics*. Nueva York: Princeton University Press
- Rutherford, S. (2001). *The Poor and Their Money*. Londres: Oxford India Paperbacks.
- Sanders, C. & M. Schnabel (2004). *Organizing for Economic Empowerment of Battered Women: Women's Savings Accounts* [Documento de trabajo 04-15]. Washington DC: Center for Social Development.
- Sen, A. (1993). Capability and Well-being. *The quality of life*, 1(9), 30-54.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Lima: Oxford University Press.

- Trivelli, C. & J. de los Rios (2010). *Creating Financial Assets: the Case for Savings Accounts as a Means for Economic Independence and Empowerment for Women*. <http://www.learningace.com/doc/4659614/5436f840df6c3afada604bf5a5d0452c/2436>
- Trivelli, C. & M. Gutiérrez (2009). Promoviendo el uso de cuentas de ahorro individuales: el caso de las ahorristas apoyadas por el Proyecto Sierra Sur. *EnBreve*, 12.
- Trivelli, C., J. Montenegro & M. Gutiérrez (2011). *Un año ahorrando. Primeros resultados del Programa Piloto «Promoción del ahorro en familias Juntos»* [documento de Trabajo 159]. Lima: IEP.
- Trivelli, C. & J. Yancari (2008). *Las primeras ahorristas del Proyecto Corredor: evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto* [documento de trabajo 153]. Lima: IEP.
- Vonderlack, R. & M. Schreiner (2002). Women, Microfinance, and Savings: Lessons and Proposals. *Development in Practice*, 12(5), 602-612.
- Yunus, M. (2007). *Banker to the Poor: Micro-lending and the Battle against World Poverty*. Nueva York: Public Affairs.
- Zhang, M. & M. Sherraden (2002). *Effects of Mothers' Assets on Expectations and Children's Educational Achievement in Female-Headed Households* [documento de trabajo 02-9]. Washington DC: Center for Social Development.