

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



**“Más allá de las estadísticas sobre inclusión financiera.
Percepciones, estrategias y prácticas de mujeres rurales en
situación de pobreza sobre los servicios financieros formales”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ANTROPOLOGÍA**

AUTOR

Jimena Alejandra Corzo Ojeda

ASESOR

Norma Belén Correa Aste

Agosto, 2018

RESUMEN

En la última década, en el Perú las políticas de inclusión financiera se han vuelto prioritarias implementándose a través de diversas iniciativas desde el sector público y privado. El tema ha sido generalmente estudiado desde la disciplina económica. El objetivo principal de esta investigación es llamar la atención sobre los beneficiarios y sus experiencias como sujetos participantes de estos programas y especialmente, sobre la importancia del análisis del entramado sociocultural para comprender la complejidad de la racionalidad y el comportamiento económico de los individuos. Para ello me concentro en la experiencia de un grupo de mujeres residentes en el distrito de San Jerónimo (Andahuaylas, Apurímac), usuarias del Programa Nacional de Transferencia Monetaria Condicionada “Juntos”, quienes en su mayoría participaron del programa piloto “Promoción del Ahorro en Familias Juntos”. El trabajo de campo se realizó entre el 1 de setiembre hasta el 30 de octubre del año 2012, 6 meses después de culminada la labor del programa piloto de ahorro. La recolección y el análisis de la información se realizaron tomando en cuenta los conceptos de la Antropología para el Desarrollo y la Antropología Económica cuya visión de la economía como un espacio múltiple compuesto también por una dimensión subjetiva, la cultura, hicieron posible visibilizar la existencia de factores de naturaleza cultural, pocas veces sujetos de análisis, que permean las decisiones del grupo poblacional entendido como “mujeres pobres rurales”, como el uso de servicios financieros formales. Adicionalmente, la perspectiva utilizada permitió pensar en la influencia de las prácticas de los ejecutores de los programas de desarrollo durante la etapa de implementación del proyecto. Nuestros hallazgos y conclusiones discuten los supuestos que subyacen a las políticas de inclusión financiera y desmitifican el paradigma económico del individuo “perfectamente racional” hasta concluir que la decisión de las mujeres usuarias de Juntos de usar servicios financieros formales es influenciada por elementos provenientes del mundo que las rodea y la esfera cultural.

ÍNDICE

ÍNDICE	3
GLOSARIO DE TÉRMINOS	6
LISTADO DE FOTOGRAFÍAS	7
CAPÍTULO 1.....	8
1.1 Planteamiento del problema de investigación	8
1.2 Objetivos del estudio y limitaciones	16
1.3 Metodología de la investigación	19
1.4 Principales influencias teóricas	30
1.5 Contenido de los capítulos.....	44
CAPÍTULO 2.....	48
2.1 Consideraciones centrales: situar a las mujeres “ahorristas”	48
2.2 ¿De qué hablamos cuando hablamos de inclusión financiera?	49
2.3 El enfoque de género en los programas de inclusión financiera	56
2.4 Articulación estratégica entre protección social e inclusión financiera.....	59
2.5 La experiencia peruana en materia de inclusión financiera	64
2.6 El programa Juntos y su acción en San Jerónimo	69
2.7 El piloto “Promoción del ahorro en las familias Juntos”	73
2.8 Panorama socioeconómico de San Jerónimo	75

2.9	Las mujeres de Juntos en San Jerónimo y su relación con los servicios financieros formales	79
CAPÍTULO 3.....		81
3.1	El rol de la cultura en el proceso de vinculación al mundo financiero formal.....	81
3.2	La percepción de riesgo	85
3.3	Las relaciones de poder y resistencia al interior del hogar	102
3.4	El sentido moral de la deuda: el honor, la credibilidad y la confianza.	110
3.5	Transformaciones culturales y prácticas institucionales: del diseño a la implementación.....	115
3.6	El papel del capital social en el acceso a servicios financieros	124
3.7	Trayectoria y motivaciones personales	136
3.8	Consideraciones finales	147
CAPÍTULO 4.....		150
4.1	Lógicas y racionalidades de las mujeres Juntos detrás del uso de servicios financieros formales	150
4.2	Panorama de los principales actores financieros en el área de estudio	154
4.3	Racionalidad en la selección de una entidad financiera: variables particulares del caso estudiado.....	159
4.4	Estrategias formales e informales de ahorro y financiamiento	166
4.4.1	Mecanismos y lógicas formales de ahorro y financiamiento	168
4.4.2	Estrategias y mecanismos de ahorro en el ámbito informal	172

4.5	Uso del dinero ahorrado o que se ha sido prestado	176
4.6	Consideraciones finales	183
5.	CONCLUSIONES GENERALES Y REFLEXIONES FINALES	185
	BIBLIOGRAFÍA.....	195
	ANEXOS.....	211



GLOSARIO DE TÉRMINOS

COOPAC: Cooperativa de Ahorro y Crédito

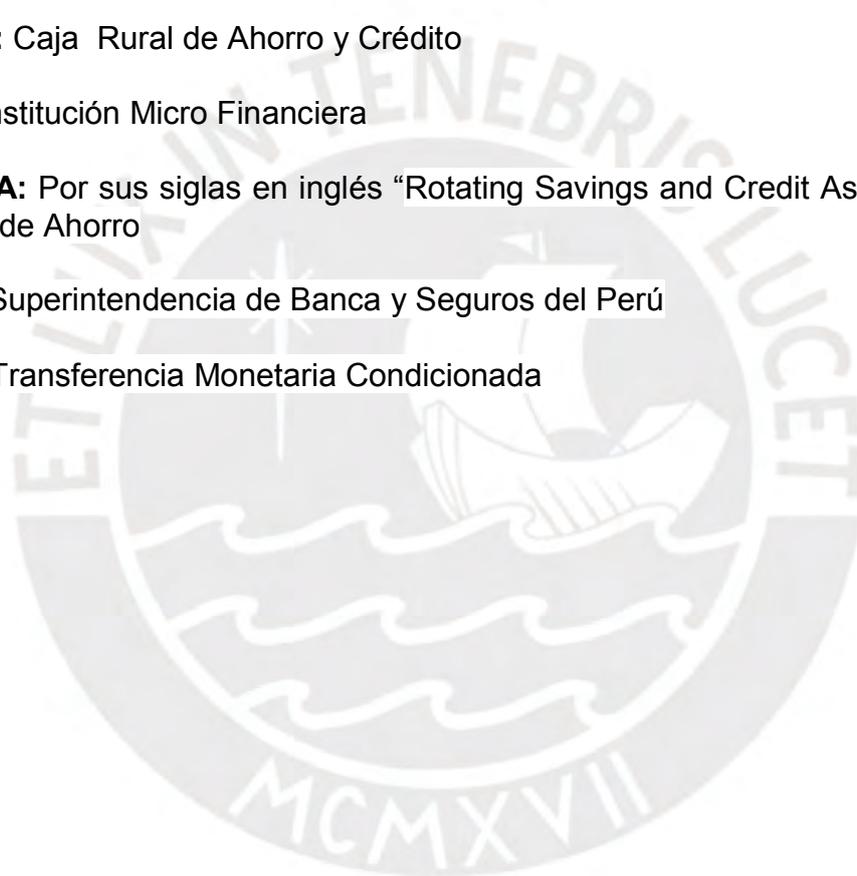
CRAC: Caja Rural de Ahorro y Crédito

IMF: Institución Micro Financiera

ROSCA: Por sus siglas en inglés “Rotating Savings and Credit Associations” o Grupo de Ahorro

SBS: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú

TMC: Transferencia Monetaria Condicionada



LISTADO DE FOTOGRAFÍAS

- 1) Fotografía N°1: Una reunión del programa Juntos en San Jerónimo donde asistimos durante el periodo del trabajo de campo, lugar donde se realizó la encuesta inicial
- 2) Fotografía N°2: Algunas de las mujeres usuarias del programa Juntos, participantes de programa piloto de ahorro y de nuestro estudio.
- 3) Fotografía N°3: Algunas de las mujeres usuarias del programa Juntos, participantes de programa piloto de ahorro y de nuestro estudio.
- 4) Fotografía N°4 Algunas de las mujeres usuarias del programa Juntos, participantes de programa piloto de ahorro y de nuestro estudio.
- 5) Fotografía N°5: Mujeres usuarias haciendo fila fuera del Banco de la Nación el día de pago de la TMC.
- 6) Fotografía N°6: Mujeres usuarias haciendo fila fuera del Banco de la Nación el día de pago de la TMC.
- 7) Fotografía N°7: El carrito de dulces comprado por Nelly con el dinero del crédito

CAPÍTULO 1

1.1 Planteamiento del problema de investigación

Desde hace una década las políticas de inclusión financiera vienen cobrando relevancia en el debate global sobre desarrollo humano, entendido este último como un meta-relato de la modernidad. En este marco, para los hacedores de política, el acceso a servicios financieros formales de los segmentos tradicionalmente desatendidos de la población contribuiría a disminuir la vulnerabilidad de los hogares con menores ingresos y a lograr mayores tasas de crecimiento y menos desigualdad (Road to Lima, 2015)¹. Es por ello que en la actualidad, nos cuenta Trivelli (2016), la inclusión financiera es considerada como la principal estrategia para lograr cuatro de los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible adoptados por Naciones Unidas en 2015 y; debido a su aceptación en foros mundiales de discusión, investigación y

¹ Por ejemplo, un informe publicado por el CAF- Banco de Desarrollo de América Latina (2013) señala que un aumento de 10% en el acceso a los servicios financieros genera una reducción de 0,6 puntos en el coeficiente de desigualdad de Gini, mientras que un aumento de 10% en el crédito privado reduce la pobreza en cerca de 3% (Clarke, Xu y Zou, 2003; Honohan, 2007 en García, Grifoni, López y Mejía, 2013).

políticas gubernamentales; organismos como el Fondo Monetario Internacional, el G-20 y el Banco Mundial vienen impulsando en diversos países la adopción de políticas públicas multisectoriales que promuevan el acceso de todos los segmentos poblacionales a servicios financieros de calidad y especialmente de los más pobres.

El Perú es uno de los países donde las políticas de inclusión financiera se han vuelto prioritarias pues, a pesar de las tendencias positivas en crecimiento y estabilidad macroeconómica, el país sigue teniendo uno de los niveles de desigualdad más altos de la región (0.44 suma el índice de desigualdad según OCDE para el 2014) y un índice de 21.8% de pobreza humana (INEI, 2015). Es por ello que en la actualidad nuestro país es uno de los 25 países en los cuales el Grupo Banco Mundial viene concentrando sus esfuerzos en inclusión financiera y acceso a servicios financieros como parte de las acciones que adelanta para alcanzar su meta de Acceso Financiero Universal en 2020 (Banco Mundial, 2015). Los esfuerzos del país en materia de inclusión financiera se traducen en logros tales como que en el año 2015 el Perú fue reconocido por segundo año consecutivo como el país con el entorno más favorable para la inclusión financiera en el mundo según el Microscopio Global 2015 (BID, Economist Intelligence Unit y otros). Asimismo, encabeza alianzas como “Better Than Cash” conformada e impulsada por reconocidas instituciones como Naciones Unidas, la Fundación Bill y Melinda Gates, la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), el Fondo de Desarrollo de Capital de las Naciones Unidas (UNCDF), entre otras,

que reconocen a nuestro país como líder en inclusión financiera junto con países como Filipinas o India con extensas trayectorias en la materia.

Sin embargo, y a pesar del apoyo internacional y el escenario favorable, según datos de Global Financial Index Database-Findex (Banco Mundial, 2015) menos del 29% de la población adulta tiene una cuenta de ahorros en una institución financiera, situación que desmejora si se observa grupos vulnerables especialmente mujeres y población rural (Diálogos de Política Pública. Consulta: 25 setiembre de 2017) Según datos del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, en el año 2014, sólo 6 de cada 100 adultos rurales ahorran en el sistema financiero formal. Para disminuir esta brecha el Estado Peruano, se comprometió en foros internacionales a priorizar la inclusión financiera y en esta medida en el año 2015 diseñó la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), un mecanismo de coordinación al más alto nivel que tiene por finalidad articular las políticas públicas de inclusión financiera y las acciones multisectoriales y que compromete al gobierno a garantizar el acceso el acceso de al menos 79% de adultos a servicios financieros formales para el 2021. De esta manera, el gobierno peruano ha convertido a la inclusión financiera en un elemento central de la política social y en este sentido, el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social viene impulsando la vinculación de los peruanos más pobres al sistema financiero a través acciones como el pago de las transferencias monetarias de los programas sociales Juntos, Pensión 65 y Beca 18 a través de una cuenta de ahorros y la incorporación de

componentes de educación financiera en los diferentes programas sociales (MIDIS, 2016).

Es en este contexto en el que nace mi investigación. Frente al amplísimo reconocimiento de la política de inclusión financiera y su implementación a través de diversas y cuantiosas iniciativas del sector público y privado, me pregunté ¿cuál es la incidencia de esta política pública en la vida cotidiana de las personas impactadas? Es decir, ¿qué sabemos del comportamiento económico de los beneficiarios de los programas de inclusión financiera que usan por primera vez servicios financieros formales?, y ¿qué sucede con ellos una vez introducidos en el mundo financiero formal? La investigación busca abrir el debate sobre la forma en la cual este discurso de desarrollo aterriza en situaciones de la realidad y procura llamar la atención sobre los beneficiarios y sus experiencias como sujetos participantes de estos programas y especialmente, sobre la importancia del análisis del entramado sociocultural para comprender la complejidad de la racionalidad y el comportamiento económico de los individuos, mediante un cambio en el enfoque de como miramos las cuestiones económicas, concentrándonos más en las personas y menos en las estadísticas o fórmulas matemáticas, desde donde se analizan estos fenómenos tradicionalmente.

Asimismo, esta investigación procura redirigir la mirada del lector hacia los supuestos que subyacen a las políticas y programas de inclusión financiera con el objetivo de discutir y repensar ideas que han sido asumidas y que soportan la estrategia, como, por ejemplo, la presunción de que decididamente

habrá un cambio en el comportamiento de las personas intervenidas y/o que este será indiscutiblemente positivo. Para abordar mis inquietudes utilicé elementos provenientes tanto de la antropología para el desarrollo como de la antropología económica puesto que ambas disciplinas nos ofrecen un marco alternativo para el análisis del comportamiento económico, permitiéndonos discutir los supuestos sobre los que se basa la teoría de la inclusión financiera, (muchos de ellos provenientes de la economía neoclásica); y evidenciar la complejidad de los procesos que suponen cambios en el comportamiento de las personas como lo plantea este tipo de intervenciones.

“Es bien conocido que la teoría y la práctica del desarrollo han sido moldeadas, en gran parte por economistas neoclásicos. (...) Michael Cernea – una de las figuras destacadas en este campo- se refirió a las desviaciones conceptuales econocéntricas y tecnocéntricas de las estrategias para el desarrollo, considerándolas “profundamente perjudiciales”

(Escobar, 1999. Pp. 46).

Cuantiosas intervenciones en inclusión financiera suponen, por ejemplo, que las elecciones económicas de los individuos responden a lógicas racionales basadas en el interés individual y con la intención de maximizar sus utilidades personales, encontrándonos con una separación rígida entre lo social y lo económico. La antropología económica, sin embargo, ofrece un marco alternativo para el análisis de los fenómenos económicos que toma en cuenta las particularidades y los contextos de la sociedad en la que el individuo se desarrolla. El estudio de las esferas económica y cultural permite un análisis empírico e histórico, puesto que la economía está insertada en la sociedad y

debe ser analizada como tal y en función a su relación con la organización social, la política, las relaciones de poder, los sistemas de representación, el parentesco y la religión (Cataño, 2001 y Comas d'Agemir 1998, citado en Hauser, 2016).

Para responder mis preguntas me concentré en la experiencia de vinculación a los servicios financieros formales de un grupo de mujeres residentes en el distrito de San Jerónimo, en la provincia de Andahuaylas en Apurímac, usuarias del Programa Nacional de Transferencia Monetaria Condicionada- Juntos, quienes en su mayoría participaron del programa piloto "Promoción del Ahorro en Familias Juntos"², el mismo que inicio en Octubre del 2009 y culminó en marzo del 2012. El proceso de levantamiento de información para el presente estudio se dio entre el 1 de setiembre hasta el 30 de octubre del año 2012, 6 meses después de culminada la labor del programa piloto de ahorro, tras tres años de trabajo.

Cabe señalar que el Programa Piloto "Promoción del Ahorro en Familias Juntos" fue una iniciativa desarrollada por el Programa Juntos en coordinación con otros actores del ámbito privado y público, que se inició en octubre del año 2009 y cuyo objetivo fue promover la inclusión financiera de las usuarias del Programa Juntos mediante la entrega de la Transferencia Monetaria Condicionada (TMC) a través de sus cuentas de ahorro en el Banco de la Nación y el fortalecimiento de sus conocimientos sobre instrumentos

² A quienes también llamaremos "mujeres ahorristas".

financieros, con la finalidad de facilitar un mejor manejo de su liquidez y constituir una estrategia de salida de la pobreza (Proyecto Capital, 2017).

Los resultados del Programa Piloto "Promoción del Ahorro en Familias Juntos" contribuyeron de manera sustancial a sentar las bases de la política nacional de inclusión financiera, materializada en la elaboración e implementación de la "Estrategia Nacional de Inclusión Financiera", una herramienta de política pública multisectorial del más alto nivel que compromete al gobierno con metas claves y cuantificables para el año 2020, como fue mencionado líneas arriba. Además, el Programa Piloto se constituyó como la primera iniciativa nacional que articuló un programa de protección social (Programa Juntos) y uno de inclusión financiera. De allí, la importancia del análisis empírico de este tipo de intervenciones y de un estudio que tome en consideración la corriente global que funge como marco para la política y al mismo tiempo sea capaz de documentar y analizar los matices y particularidades de la experiencia peruana.

La presente investigación es una etnografía sobre la experiencia de vinculación inicial de este grupo de mujeres con los servicios financieros formales en el marco de un programa de inclusión financiera. Utiliza el enfoque cualitativo y tiene un carácter exploratorio pues busca sentar las bases en un tema de estudio poco tratado desde este enfoque. Es un análisis del entramado cultural y económico que aspira a desentrañar la complejidad del comportamiento económico, relacionándolo con la vida social y cultural de los actores, con la finalidad de darle al lector una visión del comportamiento

económico más cercano a la vida cotidiana. El análisis de las prácticas cotidianas hace inevitable la ruptura con aproximaciones dicotómicas y normativas como el concepto del *homo economicus* pero también con el otro extremo, el *homo sociologicus*. El enfoque cualitativo, raramente empleado en estudios de esta naturaleza, me permitió acceder al mundo social de las entrevistadas y sus particularidades, evidenciando las lógicas subyacentes a los procesos de significación relacionados a temas tales como las percepciones respecto del sistema financiero, las lógicas y racionalidades detrás de las estrategias económicas empleadas, las nuevas prácticas económicas así como otros datos de naturaleza cualitativa fundamentales no solo para contribuir con la comprensión de las sociedades rurales, entre otros intereses de la disciplina antropológica sino para entender el éxito o fracaso de los programas y políticas que se pierden de vista en los estudios de carácter cuantitativo y llamar la atención sobre lo que pasa con los beneficiarios de estos programas, además de renovar la agenda de la antropología del estado.

Asimismo, la metodología elegida planteó una residencia en el campo por 60 días lo que permitió realizar una inmersión en la vida comunal y un acompañamiento prolongado de las participantes, observar su día a día, así como describir y analizar de forma exhaustiva las formas de vida de la población involucrada relacionadas al comportamiento financiero, sus dinámicas de interacción social, sus creencias, motivaciones, desafíos, problemas y sus perspectivas acerca de sus propios mundos.

Finalmente, el abordaje de naturaleza independiente y académica de la investigación permite analizar de forma crítica las potencialidades y los límites de la política de inclusión financiera.

1.2 Objetivos del estudio y limitaciones

Como hemos visto en la sección anterior, la investigación toma elementos de la antropología económica que considera a la economía como un ámbito profundamente entrelazado con la sociedad. Esto significa que las relaciones sociales configuran la organización de los hechos económicos en todas las sociedades del mundo, es decir, no sólo en las sociedades consideradas “tradicionales”, sino también en las sociedades capitalistas.

“Si la cultura desempeña un papel fundamental en la definición de las categorías económicas y en la construcción de las relaciones de poder, entonces los intercambios económicos, el uso mismo del dinero, no ocurren con independencia de los factores culturales, sino que, hasta cierto punto, están ordenados por ellos. Por ende, todo análisis económico debería complementarse por análisis interpretativos de los hechos simbólicos, de las motivaciones culturales y de las evaluaciones morales que regulan las actividades económicas.”

(Ferraro, 2004; pp.12)

Partiendo de esta noción, mi investigación nace del cuestionamiento acerca del comportamiento económico de los individuos que, por un lado, puede estar incrustado en la lógica capitalista del *homo economicus* pero, por

otro lado, puede no responder exclusivamente a esa búsqueda de maximización de bienes. Este cuestionamiento me llevó a formular el objetivo central de mi investigación: entender la complejidad del comportamiento económico, específicamente, las lógicas y racionalidades detrás del acceso y uso de servicios financieros de las mujeres usuarias del Programa Juntos que residen en el distrito de San Jerónimo.

Para poder responder esta inquietud central fueron planteados dos objetivos secundarios y dos sub-preguntas, los mismos que estructuran el desarrollo del texto y el análisis:

El primer objetivo secundario tiene que ver con el momento en el cual las mujeres usuarias del Programa Juntos toman la decisión inicial de usar servicios financieros. El objetivo es mostrar los aspectos de la esfera cultural que permean esta decisión económica. Para alcanzar este objetivo planteamos la siguiente sub-pregunta: ¿Cuáles son los factores de carácter cultural que obstaculizan o facilitan la vinculación de las madres a los servicios financieros formales?

El segundo objetivo secundario se relaciona con mi interés de comprender ¿qué sucede una vez que las mujeres toman la decisión y empiezan a usar servicios financieros formales? Este segundo objetivo consiste en describir las dinámicas generadas a partir del uso de servicios financieros formales y mostrar la posible coexistencia de diversas lógicas económicas en la sociedad estudiada (capitalistas o tradicionales, por ejemplo)

a través del análisis del uso de estos servicios financieros por parte de las mujeres de Juntos. Para alcanzar este objetivo formulamos la siguiente sub-pregunta: ¿Cuáles son las lógicas y racionalidades de las mujeres usuarias de Juntos, detrás del uso de servicios financieros formales? El análisis propone revelar la racionalidad detrás de cuestiones como la elección de una institución financiera y de un servicio financiero, la coexistencia de estrategias formales e informales de ahorro y financiamiento y, finalmente, el uso que se le da al dinero ahorrado y al dinero obtenido producto de un préstamo.

La propuesta de investigación no pretende configurar una estrategia de desarrollo rural. De igual forma, no es una evaluación del Programa Juntos ni de sus estrategias de salida, así como tampoco de ningún convenio o programa que forme parte de éste, como es el Programa Piloto Promoción del Ahorro en familias Juntos. Asimismo, entre las limitaciones del estudio asumimos los vacíos de información, sin embargo, consideramos que lo presentado constituye un panorama suficiente como para responder a las preguntas de la investigación. Finalmente, la investigación no tiene como objetivo elaborar datos generalizados sobre “las mujeres”, sino que intenta explicar sus experiencias cotidianas situándolas en un contexto determinado.

1.3 Metodología de la investigación

La presente investigación es producto de una experiencia de trabajo de campo de 60 días de inmersión en la vida comunal y acompañamientos prolongados a las mujeres usuarias de Juntos entre el 1 de setiembre hasta el 30 de octubre del año 2012 en el distrito de San Jerónimo, provincia de Andahuaylas, departamento de Apurímac (6 meses después de haber culminado el programa piloto en el distrito³). Esto fue complementado con entrevistas a informantes secundarios efectuadas en el transcurso del año 2013. El periodo de procesamiento y análisis de la información se llevó a cabo en un espacio de aproximadamente un año (entre el año 2014 y 2015).

La residencia en el área de estudio me permitió realizar un acompañamiento prolongado a 7 mujeres durante un periodo de 60 días, como mencioné, mediante el cual compartí su vida cotidiana, lo que me permitió realizar el análisis de sus actividades económicas en un contexto familiar en lugar de recrear un entorno artificial.

Inicié las actividades de campo con la observación de las reuniones informativas del programa Juntos en diversas comunidades campesinas y centros poblados del distrito de San Jerónimo, donde se reúnen los gestores

³ El programa piloto de ahorro inicio en Octubre del 2009 y culminó en Marzo del 2012.

locales⁴ con las mujeres usuarias del programa. Estos encuentros tienen lugar en espacios públicos como áreas deportivas y se desarrollan diversos temas relacionados tanto al cumplimiento de responsabilidades como a la promoción de diversas habilidades en las mujeres. La observación me permitió entrar en contacto con las mujeres usuarias y ver de manera directa actos verbales y no verbales así como características sociales de la población de estudio como símbolos, costumbres, vivencias, formas de relacionamiento y los temas que se abordan en las reuniones tanto de manera abierta como de forma más privada. Debido a que tanto las reuniones como las conversaciones privadas eran desarrolladas en quechua fui acompañada de una traductora, quien me acompañó a lo largo de casi todo el estudio y a quién instruí acerca de los objetivos de la investigación. De esta forma, se reveló ante mí que en las reuniones informativas del programa Juntos no solo se intercambia información sobre el programa sino que se hablan de manera abierta y privada de muchas cosas más, como veremos más adelante.

Como segundo paso aplique una pequeña encuesta de manera aleatoria a 127 usuarias que acudieron a las reuniones que pude observar. La encuesta me permitió conocer datos generales y descubrir algunos aspectos sociales sobre el grupo tales como edad, nivel de estudios culminado, actividad económica, número de hijos, entre otros pero sobretodo me sirvió para aproximarme más a las beneficiaras, comenzar a entablar relaciones más

⁴ Los gestores locales del programa Juntos son profesionales o técnicos quienes tienen a su cargo la aplicación de los instrumentos y procedimientos para la verificación del cumplimiento de responsabilidades.

cercanas con ellas y ver quién estaría dispuesta a abrirme las puertas de su casa. A partir de allí empecé a elegir a algunas de las mujeres para efectuar un trabajo más intensivo con ellas. De este ejercicio seleccione a las 7 mujeres usuarias del programa Juntos participantes del programa piloto de ahorro con quienes pasaría los siguientes dos meses (seguimiento prolongado) y quienes se convertirían en mis casos de estudio principales.

Fotografía N°1: Una reunión del programa Juntos en San Jerónimo donde asistimos durante el periodo del trabajo de campo, lugar donde se realizó la encuesta inicial



Respecto de la composición de la muestra (las 7 mujeres entrevistadas), esta es diversa y tenía como finalidad mostrar la amplitud de la categoría “mujeres rurales pobres”, así como la complejidad y multiplicidad de sus experiencias con los servicios financieros. Basándome en supuestos fundados en estudios pasados relacionados, busqué que la muestra contenga mujeres

con experiencia en el uso de servicios financieros y otras sin experiencia previa. Además, la muestra varía en cuanto al nivel educativo de las participantes considerando que la literatura especializada plantea la hipótesis que los individuos con activos como la educación tienen mayor tendencia a acceder a un servicio financiero (Trivelli, 2009). Una tercera variable que consideré en la selección de las participantes fue su actividad económica principal, por ello, entrevisté mujeres cuya actividad económica principal se encuentra fuera de su hogar, así como a mujeres cuya actividad principal está dentro del hogar o son amas de casa. Finalmente, las participantes de nuestro estudio residen en diferentes comunidades y centros poblados de San Jerónimo, por lo que el tiempo y los recursos empleados por cada una de ellas para trasladarse hasta la institución financiera son diversos. El cuadro a continuación describe las características de la composición de la muestra con que se trabajó en el estudio de campo.

Fotografías N°2, 3 y 4: Algunas de las mujeres usuarias del programa Juntos, participantes de programa piloto de ahorro y de nuestro estudio



Cuadro N°1: Composición de la muestra de estudio principal

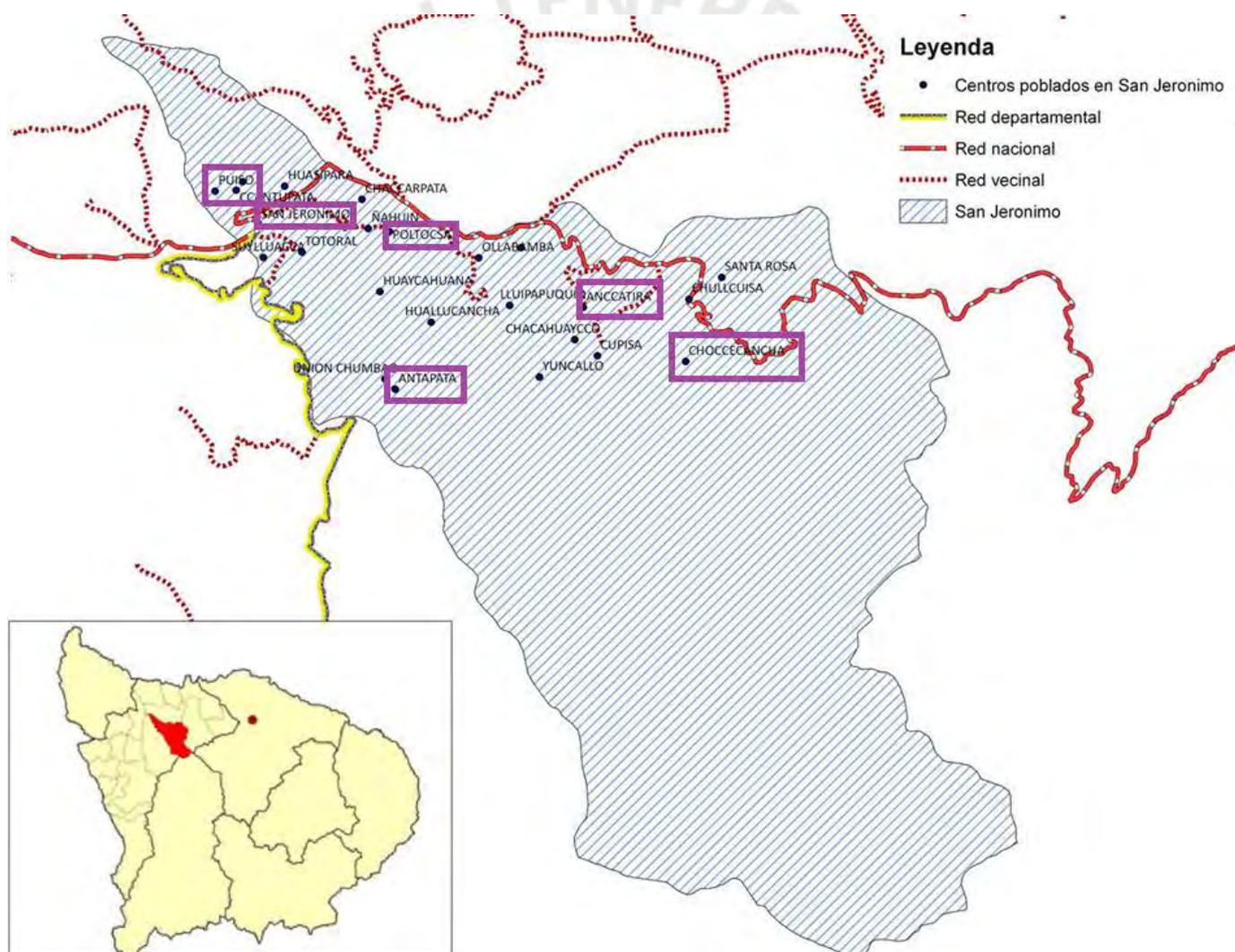
Participante	Criterios de selección iniciales de la muestra										
	Edad	Número de hijos	Último año de estudios	Lugar de residencia (Comunidad o centro poblado)	Principal actividad (económica)	¿Quién es el principal sostén económico del hogar?	¿Tiene experiencia en el uso de servicios financieros formales? (Antes programa Piloto)		¿Participó del programa piloto de ahorro?	¿Actualmente, usa de manera activa servicios financieros formales?	
							Ahorro Formal	Crédito Formal		Ahorro formal	Crédito formal
Felicitas	26	3	3ro de primaria	Puiso	Madre cuidadora de Cuna Mas	El esposo de Felicitas	No	No	Si	Si	No
Pilar	35	3	4to de secundaria	San Jerónimo	Pluriactiva	Pilar	No	Si	Si	Si	Si
Santosa	30	3	5to de primaria	Ancatira	Ama casa, labores	El esposo de Santosa	No	No	Si	No	No

					agrícolas						
Dolores	34	5	2do secundaria	Champaqocha	Madre cuidadora de Cuna Mas	El esposo de Dolores	No	No	Si	Si	No
Carmela	34	2	5to de secundaria	San Jerónimo	Pluriactiva ⁵	Carmela	Si	Si	Si	Si	Si
Hilda	37	3	6to de primaria	Choccecancha	Ama casa, labores agrícolas	Hilda y su esposo	No	No	Si	Si	No
Nelly	28	2	6to de primaria	Antapata	Comercio ambulatorio	Nelly y su esposo	No	Si	Si	Si	No

⁵ El enfoque de la pluriactividad tiene su correlato en el concepto de la *nueva ruralidad* y "se refiere la multiplicación de actividades de subsistencia, producción y acumulación de las familias rurales, experimentadas en el campo y otros espacios rurales latinoamericanos en las dos últimas décadas. (De Grammont y Martínez 2009 citado en Diez, A. 2015. Pp. 24).

El mapa a continuación es del distrito de San Jerónimo. Los cuadros morados indican el lugar de residencia de las siete informantes principales de nuestro estudio, siendo el mismo lugar donde se realizó el levantamiento de información.

Mapa N° 1: Mapa de centros poblados del distrito de San Jerónimo donde se realizó el trabajo de campo.



El siguiente paso fue acompañar a las 7 mujeres en sus actividades diarias, ayudarlas en las labores del hogar o sus actividades económicas remuneradas, efectuar observaciones participantes y conversaciones informales en sus diversos espacios de interacción social y vida familiar. Las acompañé tanto en sus labores cotidianas al interior de sus hogares como a las reuniones del programa Juntos, al mercado, al banco, a la plaza, a jugar vóley, sus trabajos, a la casa de las vecinas, a pastar animales, a realizar labores agrícolas, etc. El acompañamiento prolongado de las mujeres reveló las experiencias de su cotidianidad, y a través de conversaciones más profundas muchas veces obtuve respuestas diferentes a las brindadas en un contexto de entrevista más formal y artificial.

Además del acompañamiento prolongado y las conversaciones informales, en este trabajo de campo desarrollé 2 tipos de técnicas de recolección de información. La primera técnica fue la de las entrevistas.

Efectué entrevistas semiestructuradas y en profundidad a las 7 mujeres usuarias del programa Juntos participantes del programa piloto de ahorro, quienes son mis principales casos de estudio. Sus historias de vida fueron reconstruidas a lo largo de las entrevistas.

De manera complementaria efectué entrevistas semiestructuradas y mantuve conversaciones informales con otras 9 mujeres usuarias del programa Juntos (entre quienes se encuentran participantes y no participantes del programa piloto de ahorro) y realicé 15 entrevistas semiestructuradas a

informantes secundarios, entre los que se encuentran académicos y expertos en la materia, representantes de Proyecto Capital (institución que tuvo a su cargo el desarrollo del programa piloto de ahorro), representantes locales y nacionales del programa Juntos, autoridades de San Jerónimo, trabajadores de las instituciones financieras presentes en el área de estudio y representantes de organizaciones locales de mujeres, entre otros.

Cuadro N°2: Entrevistas efectuadas en el proceso de recojo de información

Tipo de informante		Número de informantes	Técnica de recojo de información empleada	Instrumento	Numero de entrevistas/
Informantes principales	Mujeres usuarias de Juntos , participantes del piloto de ahorro(Informantes principales)	7	Entrevista semiestructurada a profundidad	Guía de entrevista	14
Informantes Secundarios	Mujeres usuarias de Juntos	9	Entrevista semiestructurada	Guía de entrevista semiestructurada	9
Informantes Secundarios	Representantes del sector público y privado ⁶	15	Entrevista semiestructurada	Guía de entrevista semiestructurada	15
				Total	38

⁶ En el Anexo 1 encontrarán el detalle de los informantes secundarios entrevistados.

La segunda herramienta que utilicé fue la observación participante. Además de observar los espacios cotidianos donde se desarrollaba la vida de las mujeres participantes del estudio (detallados en el párrafo anterior), realicé observaciones con la ayuda de una guía de observación en dos espacios específicos de interacción social relacionados con los servicios financieros y el uso del dinero: el primero fue al interior del Banco de la Nación ubicado en San Jerónimo (los días de pago de la TMC y en otros momentos donde de manera individual las mujeres se acercaban al banco o al cajero automático ubicado en las afueras del recinto). El segundo lugar de observación fue el mercado de Andahuaylas donde los días sábados y domingos se realiza una feria al aire libre. Las mujeres participantes de nuestro estudio acuden a dicha feria para comprar alimentos, ropa y otros productos para el hogar. La idea de observar este espacio de intercambio es profundizar en temas como la racionalidad en el uso del dinero y las formas de interacción de las mujeres con el dinero en estos espacios. Para realizar las observaciones hice uso de 2 guías de observación diferentes de acuerdo al espacio observado.

Antes de continuar debo aclarar que debido al compromiso con el anonimato de los informantes he omitido utilizar los nombres verdaderos de los informantes no expertos, sustituyéndolos por otros nombres.

1.4 Principales influencias teóricas

En el diseño del presente trabajo no se consideró un capítulo dedicado de manera exclusiva al marco teórico. Por el contrario, el informe fue concebido como un espacio de diálogo entre la teoría y la información recogida en el campo. Es nuestra intención que el lector experimente una lectura dinámica del documento donde la parte etnográfica y la teoría propuesta no se encuentren fragmentadas sino estén en constante conversación. Sin embargo, en el presente subcapítulo presentamos de manera sucinta los enfoques teóricos y los conceptos que guiaron la investigación y que contribuyeron a orientar nuestra mirada del fenómeno.

Crítica a la economía neoclásica

De manera inicial nos preguntamos ¿Por qué estudiar el comportamiento económico desde la antropología y no desde la economía? La revisión de la literatura nos llevó a la conclusión de que hay muy pocos ejemplos de etnografías realizadas sobre el fenómeno de las microfinanzas, la mayor cantidad de teoría, literatura y conceptos útiles para analizar este fenómeno provienen de la disciplina económica. Asimismo, muchos de los supuestos subyacentes a la inclusión financiera provienen de los postulados de la economía neoclásica como el *homoeconomicus* y racionalidad basada en el interés individual y la maximización de utilidades personales. Para Hauser (2016), el arraigo de los conceptos de la economía neoclásica en ocasiones

nos hace olvidar que su posición dominante en la disciplina económica se construyó a través de una larga trayectoria histórica que abarca acontecimientos como el ideal cartesiano del siglo XVI; la Gran Transformación (Polanyi, 1978) y el surgimiento de la economía de mercado en el siglo XIX; y la imposición de los programas neoclásicos de la Asociación Estadounidense de la Economía desde la segunda guerra mundial hasta la actualidad. Con esto intentamos decir que los conceptos y las teorías de la economía neoclásica son creados en un contexto social (Hodge 1992, citado en Hauser, 2016). De allí la relevancia de “desnaturalizar estos conceptos y señalar la importancia de tomar en cuenta las circunstancias en las que fueron creados” (Hauser, 2016. Pp. 16).

Si bien se han desarrollado alternativas y críticas dentro y fuera de la disciplina, como lo dijimos, los postulados de la economía neoclásica siguen teniendo una posición predominante. Estos se basan en modelos matemáticos que presentan al individuo como un actor descontextualizado, cuyas decisiones se basan en su propio interés racional y en la única idea de maximizar sus beneficios. Además, en donde el mercado y el sistema de precios ocupa el lugar de la negociación (Finlayson, 2005). De acuerdo a Carrasco (2009), en los modelos de la economía neoclásica, “la economía se trata por separado de lo social como si fuese algo independiente” (Carrasco, 2009 citado en Hauser, 2016. Pp.17).

El problema con este modelo es que no solo no ve la complejidad del entramado social en el que están envueltos los individuos sino que, gracias a

“la presunción de una racionalidad global y un comportamiento maximizador en la economía, (...) supone que todas las acciones humanas se guían por la razón (...) excluyendo la incidencia de todo elemento afectivo en las decisiones individuales” (Hodge, 1992 y Beneria, 2003 citados en Hauser, 2016. Pp. 17).

A su vez, para England (2004), los modelos neoclásicos “han desarrollado un *yo divisorio* que es impermeable a las influencias sociales y los vínculos emocionales.” (ídem. 19) Así como, han establecido una separación rígida entre la esfera pública (el mercado) y la privada (la casa) donde, de acuerdo al autor, lo privado se conectaría con el amor y los sentimientos y lo público con la racionalidad y el dinero. “Las relaciones íntimas del espacio privado quedan ahí sin una conexión con la economía” (Gal, 2004 citado en Hauser, 2016. Pp.18). Sin embargo, lo que veremos en el Capítulo 3 es que las decisiones económicas responden tanto al interés personal y la racionalidad como a las relaciones sociales, a los vínculos afectivos, a los valores compartidos, las normas culturales, la familia, a las motivaciones íntimas de las personas que no tienen que ver necesariamente con la maximización de sus beneficios individuales; factores que, en el caso estudiado, terminarán por facilitar u obstaculizar la vinculación de las mujeres entrevistadas con los servicios financieros formales.

Antropología económica

Frente a este panorama, la antropología económica ofrece un modelo de análisis más amplio que no reduce la economía a la esfera monetizada sino que en su análisis incluye factores sociales y emocionales, así como toma en cuenta las particularidades y contextos de la sociedad en la que se desenvuelven los individuos. Comas d'Agemir (1998) señala que “la economía esta insertada en la sociedad y debe ser analizada en su relación con el parentesco, la religión, la organización social, la política y los sistemas de representación. Es decir, que los significados de la economía se conectan con la cultura.” (Hauser, 2016. Pp19-20) En ese sentido, Sahlins (1997) nos dice que la cultura es un sistema de valores e ideas que definen la acción y percepción de las personas y que puede cambiar con la integración de nuevos valores. Es decir, que la cultura no es una entidad aislada pues forma parte de un sistema global por lo que así como las culturas “tradicionales” no desaparecen con los procesos de globalización, sustituyéndose por culturas “modernas”, la economía de mercado tampoco lleva a una homogeneización de la cultura pues cada sociedad incorpora el orden capitalista de acuerdo a sus particularidades (Sahlins, 1988). Para Hauser (2016), la intención de Sahlins es demostrar los modos peculiares en los que se entiende y vive el sistema capitalista y llamar la atención sobre las adaptaciones del sistema mundo en las distintas partes del globo en función de las diversas lógicas culturales.

Lo que hace Sahlins es ofrecer una mirada del capitalismo desde “los subordinados”, con ello podemos entender mejor como se adapta el

capitalismo en un lugar determinado. Así, el autor plantea la importancia de la necesidad de analizar las lógicas culturales específicas de un grupo de personas para poder entender tanto su sistema económico como sus decisiones y comportamientos económicos. (Sahlins, 1988, citado en Hauser, 2016. Pp. 21)

En este sentido, los instrumentos analíticos que brinda la disciplina antropológica, como el método etnográfico, permiten captar el orden y la reproducción de las sociedades en movimiento, pues como ya dijimos, la cultura a través de la integración de nuevos valores está en constante transformación, así como las variaciones locales y la heterogeneidad de los procesos sociales, lo cual facilita entender las razones que mueven a las personas a tomar decisiones de carácter económico (Comas d'Agemir, 1998 citado en Hauser, 2016). De acuerdo a Narotzky (2013) esta metodología permite llamar la atención sobre la importancia que tienen las obligaciones morales, los valores sociales, las instituciones, las creencias, la percepción, las emociones y otros elementos culturales en las decisiones económicas. De ahí la importancia de incluir en el análisis del comportamiento económico a las instituciones no económicas puesto que reducir el comportamiento económico a los fenómenos del mercado lleva a una simplificación de la vida real (Polanyi, 1976).

Repensar el don y otras prácticas económicas “tradicionales” en las sociedades de hoy

Polanyi (1976) nos dice que existen varias formas de comportamiento económico, para él son la redistribución, la reciprocidad y el intercambio. En la teoría, la redistribución y la reciprocidad se encontrarían sobre todo en las sociedades pre-capitalistas mientras que el intercambio, en las sociedades donde predomina el sistema de mercado capitalista. Sin embargo, de acuerdo a Eriksen (2001) estas prácticas no son excluyentes sino que por el contrario pueden coexistir en una misma sociedad. “Con la introducción de un nuevo sistema económico, no necesariamente desaparecen los viejos por completo.” (Hauser, 2016. Pp.23) Esto hace que no se pueda establecer con claridad y absolutamente una división entre las sociedades llamadas “tradicionales” y “modernas”.

Un claro ejemplo de la coexistencia entre prácticas económicas “tradicionales” y “modernas” se da en el análisis de Lomnitz (2006) de como la reciprocidad asegura la supervivencia de las personas en los barrios marginados de México DF, recogido por Hauser (2016). Lomnitz señala que aunque los miembros de esa red social se encuentran dentro del mercado de trabajo, la reciprocidad es más bien un mecanismo de emergencia donde intercambian sus recursos sociales, como por ejemplo el intercambio de

información o de dinero. Lo que para el autor demuestra que las lógicas de mercado y la reciprocidad pueden coexistir en sociedades complejas y en este sentido, el comportamiento económico de las personas en el mundo moderno es más complejo que el que supone los postulados neoclásicos. (Hauser, 2016. P. 24)

De igual forma Mauss (2004) problematiza la homogeneización tanto de “occidente” como de “oriente”. En sus escritos, Mauss señala que en las sociedades “primitivas” están presentes tanto los intercambios de regalos, también conocidos como “don”, basados en la lógica de la reciprocidad, como los intercambios económicos bajo la lógica de la maximización del beneficio propio, pero de manera distinta; la acumulación de bienes servía para crear vínculos sociales. Las sociedades “modernas”, por otro lado, estarían caracterizadas por la búsqueda del bien individual, sin embargo aún “las cosas todavía tienen un valor sentimental (...) aún existe la moralidad y la economía de las sociedades primitivas en el presente.” (Ídem, 25)

Carrier (1992) retoma la idea de Mauss sobre la crítica a la homogeneización de las sociedades tradicionales y modernas y señala que en la vida real en las sociedades modernas las relaciones o prácticas económicas basadas en “el regalo” o “don” son usuales. Profundizaremos sobre este punto específico en el capítulo 5 cuyo objetivo es explorar las formas en que coexisten las prácticas económicas “tradicionales” y “modernas”. Por ejemplo, nos referiremos a las estrategias de financiación informales de las mujeres

entrevistadas, como el uso de créditos en los comercios minoristas basados en relaciones de confianza y reciprocidad.

El concepto de capital social

Uno de los objetivos de nuestro estudio es mostrar como las variables de carácter sociocultural, como las relaciones sociales, pueden incidir en las decisiones y el comportamiento económico de los individuos, como veremos específicamente en el capítulo 3 y de manera transversal en el 4.

La importancia del análisis de la influencia de las relaciones sociales en el comportamiento económico fue reconocido desde hace mucho tiempo por autores como Montesquieu y Adam Smith, incluso antes de la invención del término “capital social”. De acuerdo a Cataño (2005), autores como los mencionados usaron argumentos basados más en la moral que en la propia economía, iniciado así la vinculación en el campo académico de los estudios sobre el comportamiento social y el económico (López, Alcázar y Romero; 2007). Con el tiempo, este análisis en la disciplina económica que incorpora valores éticos fue desapareciendo por lo que, en la actualidad la mayor cantidad de literatura que analiza el concepto de capital social proviene de antropólogos y sociólogos, quienes, se concentraron en analizar las relaciones de reciprocidad, confianza y solidaridad para entender el funcionamiento de los sistemas sociales comunitarios.

Es así que la literatura especializada hoy en día nos señala a Putnam, Coleman y Bourdieu como los exponentes más prominentes del concepto de capital social y quienes, bajo distintas perspectivas, han construido el concepto de capital social que actualmente domina la discusión y la producción académica. Si bien sus definiciones coinciden en que las relaciones sociales pueden proveer recursos valiosos para el logro de ciertos fines, difieren en otros aspectos. Por ello, tras la revisión de la literatura, sustrajimos las ideas y los postulados, que en nuestra opinión contribuyen de manera relevante con el análisis del fenómeno propuesto.

Para Bourdieu el capital social es “ (...) la suma de recursos reales o potenciales que se vinculan a la posesión de una red duradera de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo –afiliación a un grupo- más o menos institucionalizadas que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido (...)” (Bourdieu, 1986. Pp. 248) Esta noción de capital social permite entender porque dos individuos con cantidades equivalentes de capital cultural y económico, obtienen diferentes beneficios.

La definición de Bourdieu tiene cuatro elementos centrales que la articulan: primero, la pertenencia a un grupo o una red duradera de relaciones es indispensable (a diferencia del capital económico y cultural. Segundo, la existencia de relaciones de intercambio material y simbólico que se dan en su interior, que presupone conocimiento y reconocimiento mutuo entre los miembros de la red y que parece desinteresado pero que a la larga es lo que genera un cumulo de obligaciones duraderas sobre la base de sentimientos

como el reconocimiento, respeto o la amistad o bien sobre garantías institucionales que finalmente sirven para fijar los límites del grupo. Esta dinámica produce un cierto grado institucionalización, que es el tercer elemento central. Para el autor, el capital social solo se trasmite a través de la afiliación a grupos con un cierto grado de institucionalización, es decir que la red tenga una relativa estabilidad y permanencia. A diferencia de Coleman o Putnam que reconocen que el capital social puede provenir de relaciones más difusas, Bourdieu señala que la institucionalización es importante puesto que para que las relaciones se transformen en capital social deben estar basadas en un cierto grado de homogeneidad (como las familias, los clubes o la aristocracia). El cuarto elemento es la capacidad de la red de movilizar recursos (o beneficios) simbólicos o materiales. Aunque no da una definición precisa, los ilustra a través de ejemplos “palabras, regalos, mujeres, etc.” (Ramírez Plasencia, 2005 y López, Alcázar y Romero; 2007)

Coleman por su lado, “ensancha” el término al señalar que el capital social es definido por su función y que por lo tanto no es una entidad única sino que puede ser una diversidad de entidades que deben tener dos elementos: ser una estructura social y facilitar la realización de ciertas acciones para los actores que la conformen. (Coleman, 1990, 1994) Si bien el autor acepta que toda relación y estructura social puede generar capital social, el autor distingue 6 formas de capital social que permiten acotar las dimensiones de su teoría.

La primera, las obligaciones y expectativas, surge en contextos de intercambio donde el capital social se da en la forma de una “deuda pendiente”.

Esta forma de capital social está constreñida por la confianza y la extensión de las obligaciones. Como veremos en el capítulo 4, sin la reciprocidad basadas en la confianza no serían posibles las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, también conocidas como “panderos”. La segunda forma de capital social es el potencial informativo inherente a las relaciones sociales, que como veremos en el mismo capítulo puede traducirse en un beneficio sin un costo monetario. La tercera son las normas y las sanciones efectivas que inhiben ciertas acciones y estimulan el emprendimiento de otras. La cuarta son las relaciones de autoridad, que serían los derechos de control de un individuo sobre ciertas acciones, cedidos por otros. Las últimas dos son las organizaciones sociales apropiables para otros fines y las organizaciones intencionales. (Ramírez Plasencia, 2005) Algunos autores señalan que Coleman (1994) “fue poco cauteloso en separar lo que podría considerarse capital social de lo que podría identificarse como beneficios o efectos asociados”. (Portes, 1998; Edwards y Foley, 1997; Putnam, 2004 citados en Ramírez Plasencia, 2005. Pp.28)

Para Putnam el capital social se crea en las redes sociales sin las cuales la sociedad no podría funcionar y surge gracias a cuatro elementos fundamentales: la confianza, las normas de reciprocidad, las redes de compromiso cívico y el asociacionismo. Como veremos en el capítulo 5, las normas de reciprocidad generadas a partir de la pertenencia a un grupo son fuente de confianza y permiten constituir formas locales de asociación. Cuando las personas se comprometen en redes y formas de asociación, estas

desarrollan un marco de valores comunes y creencias que pueden convertirse en un “recurso moral” sostiene Putnam. La confianza que surge del entendimiento común y del acuerdo generará normas de reciprocidad y valores compartidos que unen a la sociedad bajo la lógica de la acción colectiva, inculcando en las personas un sentido de corresponsabilidad en la administración del bien común y asegurando la sanción social contra quien vaya contra los intereses del colectivo. (García-Valdecasas, 2011 y López, Alcázar y Romero; 2007)

Finalmente, para Putnam, la “vida cívica” como él la llama o la vida sustentada en estos cuatro elementos sería un factor fuertemente asociado con el progreso económico. (Ramírez Plasencia, 2005)

Antropología y desarrollo

La antropología del desarrollo es un área de estudio que nos brinda herramientas para efectuar un análisis crítico de los procesos de desarrollo, desde las teorías y los conceptos hasta las prácticas sociales, los discursos, las ideologías, las instituciones, las agencias y los programas que forman parte de los procesos de cambio social.

De acuerdo a Escobar (1999), después de la segunda guerra mundial el desarrollo se entendió como el proceso “de preparar el terreno para reproducir en la mayor parte de Asia, África y América Latina, las condiciones que se

suponía que caracterizaban a las naciones económicamente más avanzadas del mundo: industrialización, altas tasa de urbanización y de educación, tecnificación de la agricultura y adopción generalizada de los valores y principios de la modernidad, incluyendo formas concretas de orden, de racionalidad y de actitud individual.” (Escobar, 1999. Pp. 43) De acuerdo a Cernea (1995), esta teoría y práctica desarrollista moldeada en su mayoría por economistas neoclásicos que incluso tenían a la cultura como un obstaculizador del desarrollo, no condujeron a largo plazo a una sostenida mejora social, cultural, económica y medioambiental. Para el experto del Banco Mundial, las desviaciones conceptuales econocéntricas y tecnocéntricas de las estrategias para el desarrollo han resultado “profundamente perjudiciales”. El fracaso de los enfoques verticalistas de orientación económica en los programas de desarrollo dio paso a una reevaluación de los aspectos sociales y culturales. Una respuesta a esta crisis del desarrollo surgió desde una nueva corriente la “antropología para el desarrollo”. “Los antropólogos para el desarrollo arguyen que a mediados de los sesenta tuvo lugar una transformación significativa en el concepto de desarrollo, trayendo a primer plano la consideración de los factores sociales y culturales en los proyectos de desarrollo.” (ibídem. 47) En este sentido, el enfoque de la antropología para el desarrollo busca dar respuesta a preguntas como ¿en qué medida la formulación de proyectos y políticas de desarrollo toman en cuenta la cultura de los actores impactados por estas iniciativas? y nos lleva a cuestionar la verticalidad de los programas y su efectividad en la sostenibilidad de sus resultados.

Es así que el análisis de las relaciones entre la antropología y el desarrollo con un enfoque especial en los dilemas que conlleva la práctica desde dentro, se vuelve en una de las líneas de investigación tradicionales de esta sub disciplina de (Toledo Chavarrí A., 2007).

"En la actualidad, estas aplicaciones van desde el uso de las herramientas metodológicas de la antropología hasta investigaciones orientadas a la acción (análisis de casos, seguimientos de procesos, ...) o consultorías de expertos (evaluaciones, apoyo a políticas públicas...). El contexto en el que se insertan estas aplicaciones incluye a una multiplicidad de actores (ONG, expertos, agentes de desarrollo, líderes indígenas, burócratas...) que aparecen como audiencia crítica de estos conocimientos aplicados así como de la legitimidad del saber del antropólogo. Ante esto, los antropólogos que en la actualidad intervienen en el desarrollo escogen diversos posicionamientos posibles. Algunas posiciones más externas permiten una crítica más profunda que, sin embargo, desde el interior puede hacerse de forma más legítima."

(Le Meur, P-Y. 2007 en Toledo Chavarrí A., 2007. Pp.366)

En esta línea, podemos ver a antropólogos como Olivier de Sardan, J. (2005), por ejemplo, haciendo un esfuerzo no sólo por redirigir la mirada de la antropología hacia el estudio del desarrollo, sino "defender el desarrollo como un objeto de estudio amplio que debe ser estudiado empíricamente con seriedad desde la antropología fundamental." (ídem Pp. 367). Para ello, Sardan propone un programa de investigación que se concentra en analizar las diversas lógicas desde las cuales los actores interactúan en la arena del desarrollo. Para el autor, los diferentes actores tienen contradicciones internas y sus lógicas varían según las situaciones y los contextos, no están determinadas por la estructura; de allí la importancia de estudiar sus diferencias, resistencias, contradicciones, la confrontación de lógicas y los saberes heterogéneos que tienen lugar en este campo de acción (Olivier de

Sardan, J. en Tomassoli, M. 2003). Esta búsqueda de las formas de racionalidad de los actores (denominada por Sardan como “enfoque de confrontación de las lógicas sociales”) la encontramos también en Mosse, D. (2005) y Lewis, D. y Gardener, K. (2015), entre otros.

1.5 Contenido de los capítulos

La tesis se organiza en cinco capítulos. El capítulo 1 introduce los problemas centrales que se plantearon en este trabajo. Además, presenta la pregunta central de investigación y las áreas analíticas y discute la parte metodológica de la tesis, explicando cómo y dónde se realizó la investigación. Asimismo, presenta el marco conceptual, los principales enfoques teóricos y conceptos que contribuyeron en el análisis de los datos obtenidos en el campo. Se discute los conceptos de la economía neoclásica desde donde típicamente se analizan este tipo de fenómenos y se presentan los enfoques teóricos de la antropología económica y la antropología del desarrollo como alternativa de análisis.

El capítulo 2 contextualiza la experiencia de inclusión financiera de las mujeres de Juntos participantes de nuestro estudio. Se muestra cómo el programa de “Promoción del Ahorro en Familias Juntos” se encuentra

incrustado en una estrategia de desarrollo implementada como parte de una receta teórica que mediante el acceso de todos los segmentos de la población a servicios financieros de calidad, y de manera especial de las mujeres, procura superar la pobreza. Se repasa el concepto de inclusión financiera, los debates que han moldeado su evolución y se discute las dos innovaciones más importantes de este paradigma de desarrollo: el enfoque de género y la articulación de las iniciativas de inclusión financiera con programas de protección social (como la Transferencia Monetaria Condicionada) en América Latina. Además, para comprender a cabalidad el marco en el que se inserta este estudio, se explica el trabajo del programa Juntos y del programa Piloto de Ahorro. Finalmente, se brindan datos sobre la situación en la que se encontraban las usuarias de Juntos respecto de su relación con servicios financiero formales antes de la implementación del programa piloto.

El capítulo 3 nos lleva a cuestionar la relevancia del paradigma del *homo economicus* de la economía neoclásica en el análisis de los procesos de inclusión financiera, desde donde tradicionalmente han sido estudiados así como, a preguntarnos sobre qué otros factores pueden estar influenciando el acceso de las mujeres al sistema financiero formal. En este sentido, el objetivo de este capítulo es responder dos preguntas principales, ¿por qué unas mujeres deciden “voluntariamente” acceder a los servicios financieros formales, es decir, ahorran y financian sus emprendimientos a través de instituciones y canales formales, y otras no? y sobretodo, ¿cuáles fueron los factores de

carácter cultural o no-económico que facilitaron u obstaculizaron su acceso a servicios financieros formales?

En el capítulo 4 partimos de la noción de que toda representación cultural está directamente relacionada con las prácticas sociales entonces cada sociedad o cultura “moldea” u otorga un sentido propio a los procesos económicos. De allí, que el acto económico de usar servicios financieros formales, que aparenta ser un mero intercambio en la lógica del mercado capitalista, podría explicarse a través de otro tipo de lógicas. El objetivo de este capítulo es entender las lógicas y racionalidades de las mujeres rurales Juntos que explica el uso de servicios financieros formales. Se pretende explorar si el uso de servicios financieros formales responde por ejemplo, a una decisión racional en la lógica capitalista del *homo economicus* o intervienen otras lógicas de carácter más tradicional. En ese sentido, el texto se orienta a responder preguntas como ¿a qué se debe la elección de una institución financiera en particular? ¿Por qué usar un producto financiero en lugar de otro? ¿Qué motivaciones culturales rodean estas decisiones? Para ello, si en el capítulo anterior nos enfocamos en la etapa de decisión entre acceder o no a servicios financieros formales, en esta sección nos ocuparemos de las dinámicas generadas a partir del uso de servicios financieros.

Finalmente, en el capítulo 5 se presentan las conclusiones y reflexiones finales de la tesis. Se reflexiona entorno a las ideas centrales que se desarrollaron en el texto, mostrando que la cultura y la economía no son esferas independientes una de la otra, y que para entender a cabalidad el

proceso de vinculación de las mujeres Juntos con los servicios financieros formales es importante analizar los elementos provenientes del ámbito de la cultura y la existencia de lógicas no capitalistas.



CAPÍTULO 2

2.1 Consideraciones centrales: situar a las mujeres “ahorristas”

La promoción del ahorro y del uso de servicios financieros formales entre las mujeres del programa Juntos se inserta en la política de inclusión financiera impulsada desde el gobierno central del Perú y desde hace más de una década por donantes e inversionistas privados como una estrategia para lograr objetivos de desarrollo y luchar contra la pobreza. A pesar del reconocimiento global de dicho paradigma de desarrollo, para un sector, aún encarna dudas respecto al impacto que tienen en la población objetivo (Gutiérrez, 2009).

Para contextualizar la experiencia de inclusión financiera de las mujeres de Juntos y conocer las raíces, conceptos e ideas que se debatieron en el escenario mundial dando forma a la política nacional de inclusión financiera, proponemos de manera inicial repasar los conceptos de inclusión financiera y microfinanzas, así como, los debates que han moldeado su evolución. Además, discutiré las dos innovaciones más importantes en cuanto inclusión financiera se refiere: el enfoque de género y la articulación de las iniciativas de inclusión

financiera con programas de protección social (como la Transferencia Monetaria Condicionada) en América Latina.

Posteriormente, voy a presentar las experiencias anteriores de inclusión financiera en el Perú como antecedentes del programa piloto de ahorro. Luego, para terminar de dar marco a la experiencia de las mujeres entrevistadas, explicaré el trabajo del programa Juntos y del programa Piloto de Ahorro así como, su impacto en el distrito de San Jerónimo. Finalmente, presentaré datos sobre la situación en la que se encontraban las usuarias de Juntos respecto de su relación con servicios financiero formales antes de la implementación del programa piloto.

2.2 ¿De qué hablamos cuando hablamos de inclusión financiera?

Durante muchos años, las personas en condición de pobreza⁷ han recurrido a fuentes de financiamiento informales como familiares y amigos, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCAs⁸), o prestamistas. Así como, a estrategias financieras como rematar su ganado para cubrir

⁷ La condición de pobreza es entendida como la falta de acceso a activos necesarios para tener un estándar mayor de ingresos o riqueza. Dichos activos son pensados como humanos (como es el acceso a la educación), naturales (como es el acceso a la tierra), físicos, (como es el acceso a infraestructura), activos sociales y activos financieros (Banco Mundial, 2000).

⁸ "(...) se dan en todo tipo de países, aunque son más frecuentes en los países en desarrollo. Un grupo de personas con intereses y situación similar aporta periódicamente una cantidad a un fondo que es recibido alternativamente por cada uno de los miembros (por azar, necesidad o negociación). La recepción del fondo supone una oportunidad para el beneficiario, que de esta manera puede afrontar algún desembolso importante" (Gutiérrez, 2009. Pp. 10). En el Perú es más conocido como el juego del pandero o la junta.

emergencias, dar en prenda la próxima cosecha para comprar abono a crédito o esconder (ahorrar) el dinero al interior de sus viviendas. Todas estas estrategias tienen un alto grado de riesgo pues el dinero guardado bajo el colchón puede ser robado o, como señalan Littlefield y Rosenberg (2004, Pp.38) “no se puede cuartear una vaca y venderla de a poco cuando se necesita un poco de efectivo”, la mayoría de los créditos ofrecidos por prestamistas son muy costosos, las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio o los panderos son poco seguros y no suelen ser muy flexibles, entre otros potenciales peligros.

La inclusión financiera parte de la premisa de que los 2.7 billones de personas pobres en el mundo que no tienen acceso a servicios financieros formales, los necesitan (Schwittay, A., 2011). Así, la inclusión financiera nace en respuesta a esta problemática configurándose como una corriente de desarrollo que busca el acceso de todos los segmentos de la población a servicios financieros de calidad, cumpliendo un rol importante en tres aspectos principales del desarrollo: ayudan a los más pobres a cubrir las necesidades básicas y protegerse contra riesgos, facilitan una mejora económica y así conducen a la salida de la pobreza y contribuyen en el proceso de empoderamiento de las mujeres. Uno de los caminos para alcanzar la inclusión financiera global son las microfinanzas. El concepto de microfinanzas comprende la prestación de servicios financieros de calidad a los segmentos tradicionalmente desatendidos de la población y están dirigidos a financiar sus

actividades de generación de ingresos, estabilizar su consumo y entregar protección contra riesgos.

De acuerdo a Gutiérrez Goiria (2009), inicialmente los servicios financieros al alcance de los más pobres eran ofertados por gobiernos o donantes cuyo esfuerzo se concentraba en ofrecer programas subsidiados de crédito rural, lo que a menudo resultaba en préstamos impagos, grandes pérdidas de capital y la incapacidad de llegar a los hogares más pobres. De acuerdo a esto, en los años 1980s cuando instituciones privadas como el Grameen Bank, Banco Raykat Indonesia (BRI) o Acción Internacional empezaron a mostrar que era posible proveer de pequeños préstamos y servicios de ahorro a los pobres de manera rentable y a gran escala, situando al microcrédito como una herramienta capaz de afrontar la financiación del desarrollo a escala microeconómica. En los años posteriores, de acuerdo a Robinson (2001, citado en Wrenn, 2005) se observaría un incremento acelerado del número de instituciones microfinancieras y un creciente interés en alcanzar a más personas. Asimismo, la atención del sector privado, la comunidad académica, los gobiernos, organizaciones de donantes y agencias de desarrollo comenzó a virar de la provisión de microcréditos hacia la provisión de otros servicios financieros como ahorros, seguros y pensiones, una vez se hizo más clara la demanda por estos servicios (Microfinance Information eXchange MIX, 2005).

La provisión de otros servicios como el ahorro tardó puesto que, entre otras razones, se asumió que los pobres tenían muy pocos excedentes para

destinar al ahorro ya que casi todo era gastado para sobrevivir, o que los excedentes de los hogares pobres, por mínimos que fuesen, serían reinvertidos en la granja o cualquier otro negocio de pequeña envergadura por lo que la necesidad de una cuenta de ahorros sería mínima. No obstante, las últimas dos décadas de experiencia probarían que estos supuestos no necesariamente se condicen con la realidad ya que hasta los hogares más pobres querrían ahorrar y lo hacen usualmente empleando métodos informales que, en muchos casos, ofrecen muy poca seguridad⁹.

Aunque, son muchos quienes promueven las políticas de inclusión financiera, hay voces críticas y círculos académicos más escépticos que aunque reconocen que estas políticas han tenido importantes logros, argumentan que no son una panacea para el alivio de la pobreza sino que deben ser entendidas como una herramienta dentro de lo que debería ser un conjunto de estrategias. En este sentido, las críticas se agrupan en dos escenarios principales: quienes cuestionan directamente la efectividad de las microfinanzas como herramienta en la lucha contra la pobreza y quienes cuestionan la forma en la que operan los programas de inclusión financiera.

Entre los cuestionamientos más resaltantes a la efectividad de las iniciativas de inclusión financiera encontramos a Sinha (1998) quien hace hincapié en la dificultad de medir el impacto de estos programas en la superación de la pobreza debido a cuestiones como que el dinero es un bien

⁹ Por ejemplo, un estudio conducido en Uganda por Wright y Mutesasira (2000) señala que el 22% de los ahorros en el 99% de los casos se pierden cuando los hogares usan métodos informales de ahorro.

fungible y que este concepto, así como, el concepto de pobreza son materias ampliamente debatidas en su definición. Respecto de ello, Wrenn (2005) nos dice que la pobreza es un concepto muy complejo en la medida que tiene muchas dimensiones y por ello autores como Carney, (1998), Lidenberg (2002), Johnson y Rogaley (1997) y Concern (2003) sugieren que se debe hacer una evaluación del impacto de las microfinanzas no sólo al nivel de la generación de ingresos sino respecto de la mejoría en los medios de vida de cada hogar comprendidos por los activos tangibles, intangibles y el bienestar social, analizando la información por encima de la data de orden cuantitativo.

Por su lado, Chowdhury (2009) y Roodman (2011) del Center for Global Development, señalan que los microcréditos no han tenido los resultados esperados. Roodman, en su libro "Due Diligence", señala que el fracaso de los microcréditos se debe tanto a la incapacidad de las personas para hacer frente a los créditos como a la usura inherente al fenómeno, "(...) los microcréditos no han servido para financiar iniciativas de emprendimiento o actividades productivas, sino el consumo (...) con tasas de interés que pueden aproximarse al 100 por ciento, no es difícil ver cómo el microcrédito puede (...) incrementar de manera progresiva la pobreza, como dolorosamente lo ha demostrado la crisis en Andhra Pradesh (...)." (Web Mundo Microfinanzas. Consulta: 14 abril de 2017). En ese sentido, Bateman, autor del libro "Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism" señala que según datos de la organización Internacional del Trabajo, el microcrédito ha generado un mayor

endeudamiento y menores ingresos para los segmentos más vulnerables de la población (Web Microfinance Gateway. Consulta: 15 de abril de 2017).

Por otro lado, en el caso de quienes cuestionan la forma que operan los programas de inclusión financiera, tenemos a investigadores como Joan Lanzagorta, de quien hablaremos en el capítulo 3, quien sostiene que si bien las políticas de inclusión financiera tienen aspectos positivos para el alivio de la pobreza, “falta mucho camino por recorrer”. En América Latina “mucho de lo que se ha logrado ha sido consecuencia de forzar las cosas. Por ejemplo: hoy en día muchos beneficios sociales se distribuyen a través de monederos electrónicos de manera obligatoria. (...) Por eso en las cifras sobre inclusión financiera se muestra un crecimiento importante, aunque fuera de esto, no se ha avanzado demasiado.” Para Lanzagorta, existen varias razones por las cuales la inclusión financiera no está funcionando bien “muchas de las personas que diseñan los programas de inclusión financiera son gente muy estudiada, bien intencionada, pero que no tiene ni idea de la realidad del país y de las necesidades de las personas.” Además, “los esfuerzos de educación financiera han sido aislados y mal coordinados (...). Se buscan poner conceptos de una manera tan básica, que da flojera leerlos. No conectan con las necesidades de las personas.” Y finalmente opina que hay un cierto elitismo en los programas de educación financiera pues buscan basarse en “estándares internacionales” o “recomendaciones del Banco Mundial, que, en su opinión pueden brindar un buen marco de referencia pero se debería buscar

adecuarlas a la realidad del grupo implicado. (Web Planea tu Finanzas. Consulta: 24 de mayo de 2017)

Por otro lado, la perspectiva antropológica llama la atención sobre los diversos riesgos latentes en el proceso de expansión del uso de servicios financieros formales hacia personas que nunca han antes han tenido acceso a ellos. De acuerdo a Bill Maurer investigador de la Universidad de California Irvine, a menudo mucha gente que tiene su propio sistema de créditos a través de patrones, familiares o parientes, o a través del ganado o el acceso a la tierra; cuando se les da una tarjeta de crédito o acceso a una línea de crédito formal, puede ser difícil al principio descifrar como estas nuevas formas están destinadas a interactuar con esas otras formas antiguas. (Maurer, B., citado en Miller, J. y Einaudi. M. einaudi.cornell.edu. Consulta: 7 de Julio, 2018) En este sentido, la antropóloga Deborah James mostró cómo la gente entró en una espiral financiera porque descubrieron que no podían negociar con el banco de la forma en que podían negociar con sus parientes. Para James, en las sociedades donde los préstamos, obsequios y otras formas de intercambio son fundamentales para la cohesión social, la "financiarización" de las transacciones puede dañar más que solo la solvencia de un prestatario individual. (James, D. 2014)

Para Maurer B. hay tanto una desventaja como una gran en el desarrollo de nuevas formas de pago de las TMC. Para el investigador la cuestión radica en que para llegar al lado positivo de la transformación se debe hacer el trabajo que que algunos de los proveedores de servicios microfinancieros no han

estado dispuestos a hacer en el pasado, es decir, realmente llegar a conocer a sus clientes, entender cuáles son sus necesidades, las particularidades de los acuerdos informales de crédito que ya están usando, e intentar activamente de educar a sus posibles usuarios sobre cómo este nuevo servicio puede funcionar junto con otras formas antiguas de crédito o ahorro. Ahí es donde entran los antropólogos. Para Maurer un hacedor de políticas, por ejemplo que fue entrenado en una escuela de negocios, se perderá cosas como las relaciones familiares que inmiscuidas en los intercambios que son en sí mismas formas de crédito, por ejemplo (Maurer, B., citado en Miller, J. y Einaudi. M. einaudi.cornell.edu. Consulta: 7 de Julio, 2018).

2.3 *El enfoque de género en los programas de inclusión financiera*

Las críticas y cuestionamientos a las iniciativas de inclusión financiera han empujado a los hacedores de política a impulsar innovaciones, una de ellas, talvez la más importante, está relacionada directamente con nuestro caso de estudio: el relativamente reciente enfoque de género.

De acuerdo a Armendáriz y Morduch (2004), tradicionalmente los bancos ponían su atención en los emprendimientos agrícolas cuya fuerza de trabajo es mayoritariamente masculina, sin embargo, Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen, introdujo un giro en el sistema microfinanciero enfocándose

en proveer de créditos a los emprendimientos no agrícolas, abriendo así la puerta a un mayor número de mujeres.

De acuerdo a la teoría, existirían al menos tres potenciales ventajas para enfocar los esfuerzos de inclusión financiera en las mujeres. La primera es la ventaja financiera puesto que en comparación con los hombres, las mujeres son más conservadoras en sus estrategias de inversión y más fácilmente influenciadas por la presión de sus pares y la intervención de los agentes de cobranza, lo que las hace más confiables que los hombres en cuanto al pago de sus deudas. Las otras dos ventajas estarían relacionadas con el aspecto social y se avocan a alcanzar un mayor impacto en el desarrollo a través de las mujeres ya que, las mujeres tienden a preocuparse más por la salud y la educación de sus hijos que los hombres y, las mujeres representan el mayor porcentaje entre los más pobres y con frecuencia son oprimidas por sus esposos y por las normas sociales prevalecientes, encontrándose además, estadísticamente muy por detrás de los hombres en muchos indicadores de desarrollo. En general, los reportes señalan que en relación a los hombres las mujeres que viven en países con ingresos económicos bajos enfrentan mayores obstáculos sociales, legales y económicos, tienen menos acceso a la salud, nutrición y educación. Todo ello se relaciona con mayores niveles de fertilidad, menor participación en la fuerza laboral, bajos estándares de higiene y la propagación de enfermedades y todas estas variables están claramente relacionadas con la productividad y el ingreso del hogar. Es por ello que las

microfinanzas se ven como un camino hacia el empoderamiento femenino (ibíd.).

El empoderamiento de las mujeres a través de programas de inclusión financiera es materia de discusión. Para Deere y León (2002) el empoderamiento no es sinónimo de participación en los procesos económicos sino que, se da a través de una redefinición de los roles de género por parte de las mujeres y la capacidad de tomar decisiones y actuar sobre temas estratégicos de sus vidas como los recursos económicos, la sexualidad o sus opiniones.

Para la antropóloga Eva Hauser (2016), la participación en programas de inclusión financiera puede fortalecer la organización social de las mujeres y crear redes de solidaridad. En este sentido, Moodie (2008) entiende los microcréditos “como un proyecto social que abre la posibilidad a una plataforma social donde surgen discusiones sobre problemas socio-económicos y nuevas ideas para mejorar la vida de las mujeres.” (Hauser, 2016. pp. 41). Gupta (2013) dice algo parecido cuando señala que las microfinanzas son útiles para crear redes “extra-familiares” o grupos solidarios y en esta medida fortalece la posición de las mujeres como agentes económicos y sociales.

“Estos lugares de encuentro, donde las mujeres pueden intercambiar sus ideas y problemas, se puede entender como espacios democráticos y participativos, los cuales, según Deere y León (2002, 30), son precondiciones importantes para el empoderamiento de las mismas. En este sentido, las mujeres podrían experimentar un empoderamiento a través de la participación en proyectos que fomenten la inclusión financiera, sin embargo, no necesariamente su participación implica un empoderamiento en cuanto a la situación financiera, sino más bien se conectaría con aspectos organizativos y sociales.”

(Hauser, E. 2016. Pp.41)

2.4 Articulación estratégica entre protección social e inclusión financiera

En América Latina y el Caribe 175 millones de personas viven en condiciones de pobreza y alrededor de 70 millones en condiciones de pobreza extrema de acuerdo a cifras de la CEPAL para el año 2015, entre ellas, aproximadamente 115 millones de personas (26,6 millones de familias) reciben pagos de protección social, específicamente de programas TMC¹⁰. Estas en su mayoría carecen de cuentas bancarias y operan fuera del sistema financiero formal (FOMIN, 2012)¹¹.

Puesto que la Inlcusion Financiera se origina de la premisa que los 2.7 billones de personas pobres en el mundo que no tienen acceso préstamos de dinero formales, cuentas bancarias y productos de seguros, los necesitan; y debido principalmente al gran alcance de los programas de protección social y su focalización en la población más pobre del país, los hacedores de políticas han

¹⁰ La TMC es un instrumento de política social para la lucha contra la pobreza y tienen como objetivo la promoción del capital humano, fomentando procesos de estabilización económica y capital social. Dichos programas suministran fondos de manera focalizada a hogares de bajos recursos a cambio de que los beneficiarios se comprometan a realizar algunas acciones o “condicionalidades” establecidas por el programa, generalmente en materia de nutrición, salud y educación (Gutiérrez y Trivelli 2009). Generalmente varían en cuanto al monto transferido y al diseño de sus condiciones, las cuales responden a los objetivos de política social de cada país. Además, los programas varían en cuanto a los sistemas de pago de la transferencia y las estrategias para hacer cumplir las condicionalidades.

¹¹ Observatorio Bancario: México. Servicios de Estudios Económicos del Grupo BBVA. 23 de diciembre de 2011.

introducido cambios innovadores en las estrategias de inclusión financiera logrando articular estos programas TMC con iniciativas que promueven la inclusión financiera.

El uso de la TMC como plataforma para la promoción del uso de servicios financieros permitiría no sólo focalizar los esfuerzos y recursos en la población más pobre del país y especialmente en las mujeres, resultando ser costo-efectivo para el estado, sino que también facilitaría su vinculación con la formalidad a través del ahorro y ya no del crédito, como tradicionalmente se ha intentado. Este cambio beneficiaría a la población objetivo puesto que, como vimos, el ahorro formal conlleva menos riesgo de pérdida de recursos para los hogares que otros servicios financieros formales como el crédito. Además, el ahorro formal brindaría mayor seguridad; y como es privado, sólo los titulares pueden hacer consultas de saldos, movimientos y transferencias lo que empoderaría a las mujeres fortaleciendo su poder de decisión sobre su dinero ahorrado; reduciría su vulnerabilidad frente a cualquier riesgo; mejoraría la calidad del consumo del hogar; permitiría planificar y anticipar los gastos y tener liquidez; y al ser divisible, las mujeres podrían retirarlo de su cuenta por partes. En el largo plazo, podría influir en una base más amplia de individuos, es decir, no solo los niños se beneficiarían sino sus padres, pues mediante el ahorro formal, los padres tendrían la capacidad de enfrentar mejor los momentos de crisis e incluso acumular activos. De esta forma, resultaría en una posible estrategia de graduación de los programas de protección social, facilitando a mediano y largo plazo el alivio sostenible de la pobreza (Chiapa,

2012; Moury 2007; Hulme, 2009; Trivelli, 2009; Cruzado y Francke, 2009). A pesar de la teoría, actualmente, en América Latina, la inclusión financiera no es un objetivo primordial en la mayoría de los programas TMC.

En los países en donde se ha incorporado el uso de instrumentos financieros, los programas TMC son “plataformas” desde donde los beneficiarios pueden acceder a servicios financieros principalmente de dos formas: primero, mediante el uso de cuentas de ahorro para depositar el monto de la transferencia y segundo, mediante el empleo de cajeros automáticos para el cobro del dinero transferido. Del total de beneficiarios de programas de TMC en América Latina, el 17% recibe transferencias en efectivo, 56% recibe la transferencia a través de una “tarjeta monedero” y el 28% restante lo hace a través de depósitos en cuentas de ahorro (CAF, Banco de Desarrollo de América Latina, 2013).¹²

Si bien, esta articulación es vista de manera muy positiva por muchos sectores, queda un largo trecho por avanzar. En este sentido Chiapa (2012) apunta hacia algunos problemas que podrían generarse. Para él, la flexibilidad que otorga el hecho de retirar el pago de la transferencia en un cajero automático no sería favorable en todos los casos. Cuando los beneficiarios viven en lugares dispersos el único momento de reunión que le permite al programa TMC realizar otras actividades como capacitaciones, entrega de información sobre el programa, actualización de la base de datos, es cuando

¹² Trece programas en la región pagan las transferencias en efectivo, nueve usan una tarjeta monedero o monedero electrónico y siete programas lo hacen a través de depósitos en cuentas de ahorro.

acuden de manera conjunta a recoger el pago de la transferencia. Otros investigadores ponen énfasis en la necesidad de ajustar los métodos de educación financiera a las características de la población objetivo, además de ponerlos a prueba en programas piloto, o en la capacitación real de los funcionarios de instituciones financieras para atender a los beneficiarios, instruirlos y tratarlos con respeto.

Los incentivos que tienen los beneficiarios para mantener fondos en su cuenta de ahorro es materia de otro debate. Mientras que investigadores como Zimmerman y Moury (2009), señalan que los beneficiarios pueden no tener incentivos suficientes para mantenerlos, otros señalan lo contrario. De allí que la importancia de la adecuación del diseño de los productos financieros sea clave en el proceso de vinculación (Bernatzi y Thaler, 2004 y Madrian y Shea, 2001).

Tema aparte son los bajos niveles de alfabetización financiera de la población lo cual hace que la tarea sea más difícil (CAF, 2013). De los 17 países que cuentan con programas de TMC en la región, sólo 9 de ellos ofrecen programas de educación financiera.¹³ En líneas generales, en América Latina, el acceso a servicios financieros en la región es bajo. Las razones principalmente se asocian a la falta de un marco institucional que promueva el desarrollo y la competencia del sistema financiero. Como se observa en la siguiente cita,

¹³ Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, México, Paraguay y Perú.

“los altos niveles de ineficiencia y los altos márgenes de los intermediarios financieros disuaden a los bancos tradicionales de ofrecer sus servicios a poblaciones geográficamente dispersas o a aquellos con bajos niveles de ingresos. Por consiguiente, las estrategias de inclusión financiera se han centrado hasta el momento en reducir estas barreras al acceso por el lado de la oferta”.

(García, Grifoni, López y Mejía, 2013. Pp. 21).

El Reporte de Economía y Desarrollo de CAF del año 2011 nos brinda mayores luces sobre el panorama de acceso a servicios financieros en los diferentes países latinoamericanos. Los resultados de una encuesta realizada en 17 ciudades de la región nos muestran que sólo el 39% de los adultos en estos países tienen una cuenta de ahorros abierta en una institución financiera formal, cifra que contrasta con el promedio mundial de 50%. Cabe resaltar que dicha cifra considera el acceso en zonas urbanas por lo que se presume que el acceso promedio en cada país es menor, especialmente si lo comparamos con el acceso en zonas rurales o remotas. Los resultados muestran además, que ciudades como Santa Cruz y Lima se encuentran muy por debajo del promedio¹⁴. Entre las razones de la población para no poseer una cuenta bancaria están: no tener suficiente dinero, no tener trabajo, preferir administrar su dinero de forma diferente, no confiar en las instituciones financieras, no ver ventajas, no contar con los requisitos necesarios para abrir una cuenta y el alto nivel de las tasas de interés. La encuesta también nos señala las razones por

¹⁴ Los resultados indican que el promedio de personas que tienen una cuenta de ahorros en cualquier tipo de institución financiera (incluyendo a las instituciones semi-formales o no reguladas) es de 51.1%. En Lima sólo el 38.7% de encuestados posee al menos una cuenta bancaria, colocándose como la penúltima ciudad sólo por delante de Santa Cruz en Bolivia.

la cuales las personas no acceden a créditos entre las que están: el riesgo de endeudamiento, no tener ingresos suficientes y/o garantías y no conocer los requisitos. En promedio, el 63.2% de latinoamericanos nunca han solicitado un crédito.

Un estudio de medición de la alfabetización financiera realizado en Perú con el instrumento de la OCDE/INFE¹⁵ sugiere que hay algunos factores clave que determinan el acceso y uso de servicios financieros y, que las diferencias en los niveles de acceso y uso se relacionan con los niveles de ingresos y otras características como el género, el nivel educativo y la ubicación geográfica. El estudio también indica que los sectores poblacionales con mayores niveles de exclusión en el uso de crédito y servicios financieros son las mujeres que no son jefes de familia, los jóvenes, los pensionados, los estudiantes, las personas con menores ingresos y niveles de educación y la población rural (Prialé Reyes, 2011).

2.5 La experiencia peruana en materia de inclusión financiera

Como fue mencionado en el capítulo anterior, el Perú es uno de los países donde las políticas de inclusión financiera se han vuelto prioritarias, siendo, por ejemplo, uno de los 25 países en los cuales el Grupo Banco

¹⁵ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)/ Red Internacional de Educación Financiera (INFE)

Mundial ha concentrado sus esfuerzos en inclusión financiera y acceso a servicios financieros como parte de las acciones que adelanta para alcanzar su meta de Acceso Financiero Universal en 2020 (Banco Mundial, 2015). En esta medida, el Estado Peruano en el año 2015 diseñó la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), un mecanismo de coordinación al más alto nivel que tiene por finalidad articular las políticas públicas de inclusión financiera y las acciones multisectoriales y que compromete al gobierno a garantizar el acceso de al menos 79% de adultos a servicios financieros formales para el 2021. De esta manera, el gobierno peruano ha convertido a la inclusión financiera en un elemento central de la política social. Pero, ¿cómo llegamos hasta este punto y qué se ha hecho desde entonces?

El camino que ha recorrido el Perú en materia de inclusión financiera está estrechamente ligado a los avances que se dan en el mundo sobre el tema y los ajustes que han sido introducidos a este nivel en la estrategia (detallados en subcapítulos anteriores). De allí que los esfuerzos peruanos en la materia se concentren en el acceso de los más pobres a servicios financieros formales, especialmente de la población rural y las mujeres. Teniendo en cuenta este marco internacional desde donde provienen las ideas que se intentan aplicar en el Perú sobre inclusión financiera, podemos rastrear componentes de inclusión financiera en proyectos de desarrollo rural impulsados por la cooperación internacional, el sector privado y público como el Proyecto de Desarrollo Corredor Puno-Cusco (PDCPC) que inició en el año 2001 y culminó en el año 2008; el Proyecto de Desarrollo Sierra Sur (PDSS)

que inició sus actividades en el 2005 y su primera fase culminó en junio de 2011; el Proyecto Sierra Norte cuyo inicio se dio en el año 2005; entre muchos otros. Todos ellos como parte de sus actividades asistieron a los pobladores rurales pobres en el uso de servicios financieros básicos, fomentaron la formación de grupos de ahorros y dieron talleres de educación financiera, sentando las bases para la elaboración e implementación del Programa Piloto de Ahorro (Trivelli, Montenegro y Gutiérrez; 2009).

Asimismo, cabe recordar, que antes de la implementación del programa Piloto en el distrito de San Jerónimo otros actores promovieron proyectos de inclusión financiera y el uso de microfinanzas entre la población usuaria del programa Juntos. En este sentido, Feijoo (2016. Pp. 32) nos cuenta que;

“(...) a través de alianzas público-privadas se desarrollaron proyectos como “Promoviendo Una Microfinanza Rural Inclusiva - PUMRI”, implementado por AGRO RURAL y Care Perú, “Innovation for Scaling Up Financial Education” (Innovación para el Escalamiento de la Educación Financiera) a cargo de CITI Foundation y el Proyecto Capital en mayo de 2012, en 2014 se ejecutó el proyecto “Mininovelas, educación financiera y promoción del ahorro” a cargo del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), y el “Programa de Educación Financiera para la Inclusión Financiera” del Centro de Estudios Financieros (CEFI) de la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), ambos en colaboración con el MIDIS.”

En la actualidad y tras la promulgación de la ENIF las iniciativas de inclusión financiera en el país han sido abordadas desde diversos ángulos. Han sido puestos en marcha programas específicamente relacionados a la educación financiera, otros vinculados al desarrollo de nuevas tecnologías como el proyecto "Modelo Perú" que busca desarrollar una plataforma digital para

que los peruanos más pobres puedan y que viven en lugares añejados puedan acceder a servicios financieros mediante su celular, entre otros. Por su parte, el estado peruano en la búsqueda de caminos para superar la pobreza promovió la articulación entre el programa de protección social Juntos con un programa de desarrollo productivo con un fuerte componente de inclusión financiera, el programa Haku Wiñay, cuyo inicio se marcó en octubre del año 2012. Uno de los componentes principales de este programa es el fomento de las capacidades financieras de los hogares Juntos a través de módulos de capacitación en cultura del ahorro, uso de tarjetas débito y cajero automático, microcréditos y micro-seguros. Respecto del componente de inclusión financiera del programa Haku Wiñay, podemos observar en el estudio elaborado por Correa, N. y Diez, A. (2016) que "si bien los usuarios tienen interés por aprender a ahorrar, existen confusiones entre los actores locales y los funcionarios del programa (...) sobre los objetivos finales de este componente y su articulación con los otros ámbitos del programa." (Pp. 272) Otros desafíos de la implementación se centran en el hecho de que "los usuarios prestan menor atención a este componente, a pesar que deben cumplir con un paquete de capacitaciones que requiere una inversión considerable de tiempo." (ídem) Finalmente, tal como veremos en el presente estudio, Diez y Correa también encontraron que "la educación financiera es tema novedoso en las zonas donde se realizó el trabajo de campo, pues en la mayoría de los casos constituyó la primera oportunidad de los usuarios para informarse sobre el ahorro y el sistema bancario." (ídem. Pp. 291)

Por otro lado, sobre la producción académica, el tema de la inclusión financiera en el ámbito local ha sido abordado desde diversos ángulos. Desde la disciplina económica, desde donde se producen la mayor cantidad de estudios y conocimiento, investigadores como Julian Schmied y Ana Marr (2016), por ejemplo, se han enfocado en desarrollar estudios de carácter cuantitativo orientados a determinar si la inclusión financiera influye efectivamente en la reducción de la pobreza en nuestro país. Por su lado, investigadores como Marr, A., J. Leon y F. Ponce (2014) y León, J., Sanchez, M. Y Jopen G. (2016), focalizaron sus esfuerzos por determinar los factores y determinantes de la inclusión financiera con herramientas de la econometría aplicada. Otros estudios independiente como el de Aguilar G. (2014) se enfocan en el análisis del desarrollo de la industria microfinanciera peruana, la eficiencia del sector y el mercado de los microcréditos.

Asimismo, una porción de los estudios cualitativos que abordan la evaluación de proyectos e iniciativas en materia de inclusión financiera provienen de instituciones que ocupan un rol central en la promoción de dicha estrategia como el Proyecto Capital, el Instituto de Estudios Peruanos o el Centro Peruano de Estudios Sociales. Recordemos que el programa Piloto fue una iniciativa desarrollada por el Programa Juntos en coordinación con otros actores del ámbito privado y público entre ellos el Proyecto Capital y el Instituto de Estudios Peruanos. Estas instituciones reúnen a especialistas peruanos como Carolina Trivelli , Johanna Yancari, entre muchos otros, quienes vienen produciendo conocimiento sobre el caso peruano efectuando análisis de las

experiencias en la materia. Esta literatura aborda típicamente los procesos de implementación de los programas, la adecuación de las estrategias de educación financiera, el impacto del acceso a servicios financieros en el nivel de empoderamiento de las mujeres usuarias, la tecnología como estrategia de inclusión financiera y las características de los programas que pueden generar mayor inclusión y empoderamiento de las mujeres como es el caso del estudio realizado por Alvarado y Gallardo (2006).

2.6 *El programa Juntos y su acción en San Jerónimo*

Puesto en marcha por el gobierno en setiembre del año 2005 en el marco de la Estrategia Nacional CRECER, el Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres - Juntos tiene por objeto “aliviar la pobreza de la población peruana que se encuentra en los distritos del Quintil I mediante la prestación de transferencias en efectivo condicionadas a la asistencia a servicios de salud, nutrición y educación” (MEF, 2009).

De acuerdo al MIDIS (2017), “los usuarios del programa son los hogares en condición de pobreza prioritariamente de las zonas rurales del país, integrados por gestantes, niños(as), adolescentes y/o jóvenes hasta que culminen la educación secundaria o cumplan diecinueve años, lo que ocurra primero.” Para finales del año 2017, el Programa Juntos incorporó a 763,367

hogares en situación de pobreza y extrema pobreza, cifra que representa 1,640,606 millones de beneficiarios incluyendo mujeres embarazadas, niños y jóvenes hasta los 19 años (Programa Juntos, 2017).

Juntos trabaja a partir de un esquema de focalización en tres etapas: primero, con un esquema de focalización geográfica, segundo, socioeconómica y finalmente, por la validación comunal. Luego de ser identificados, estos hogares reciben S/. 200 (aproximadamente US\$ 80) bimensualmente. La transferencia de encuentra sujeta al cumplimiento de dos tipos de responsabilidades, siendo la madre de familia la receptora de la transferencia. De acuerdo al MIDIS (midis.gob.pe. Consulta: 4 de setiembre de 2017)

“Los beneficiarios deben cumplir responsabilidades de educación y de salud que consisten en enviar a los miembros del hogar en edad escolar a los centros educativos más cercanos y llevar a los niños de 0 a 3 años a controles de crecimiento y desarrollo (y recibir las vacunas correspondientes) en los centros de salud públicos y las madres gestantes deben asistir a controles prenatales. El cumplimiento de estas responsabilidades es verificado por los gestores del programa Juntos a partir de las fuentes primarias de los establecimientos de salud e instituciones educativas.”

De acuerdo a las cifras arrojadas por la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del 2009, el grueso de hogares beneficiarios se encuentra en la sierra y son en su mayoría quechua hablantes. Además, los datos muestran que tienen acceso limitado a servicios de básicos de agua, luz y desagüe y su principal fuente de ingresos es la actividad agrícola por cuenta propia. Asimismo, estos hogares poseen cinco miembros en promedio, sus jefes de

hogar tienen alrededor de 45 años de edad y sus niveles de educación son bastante bajos (Trivelli, Montenegro, Gutiérrez, 2009).

Estudios cualitativos revelaron que a pesar de los ajustes efectuados desde su inicio, muchos retos persisten para el programa en cuanto a los procesos operativos. Correa, N, Terry, R. y Margolies, A. (2018), Correa N. (2007) y Correa, N. y Roonaraine, T. (2014) en su estudio sobre los efectos del programa y su implementación en contextos indígenas resaltan la importancia de ir más allá de la lógica de extender la cobertura y buscar la mejora del suministro, la calidad y la pertinencia cultural de la educación y servicios de salud, sobre los cuales se basan las condicionalidades

Esto implica un trabajo intersectorial sostenido entre ministerios, de lo contrario existe un alto riesgo de profundizar las desigualdades debido a mala calidad de los servicios públicos, donde pueden presentarse incluso situaciones de maltrato y discriminación contra ciudadanos indígenas. En segundo lugar, es urgente abandonar el modelo de "one size fits all" en la política social peruana para promover la adaptación del suministro de programas sociales a las peculiaridades culturales, sociales, económicas y geográficas de las comunidades indígenas, especialmente en la Amazonía. Finalmente, el Programa Juntos enfrenta el desafío de proporcionar mejores oportunidades para superar la pobreza. Para este fin, el Estado peruano ha prometido la participación de los beneficiarios de Juntos en Haku Wiñay / Noa Jayatai, un programa social de inclusión económica que desarrolla las capacidades productivas y promueve el espíritu empresarial a pequeña escala orientado

hacia la generación de ingresos autónomos. Este programa social productivo también ha experimentado una importante expansión en contextos indígenas. Sin embargo, las intervenciones actuales emprendidas por el Estado peruano son aún insuficientes para responder a las causas pobreza indígena, para lo cual se requiere una mayor escala y un esfuerzo multisectorial es necesario para garantizar la seguridad alimentaria, el acceso a los activos productivos y la equidad, así como para proteger el medio ambiente en de los cuales dependen los medios de subsistencia de las comunidades indígenas.

El programa Juntos opera en el distrito de San Jerónimo desde el año 2006, contando con un total de 2,190 beneficiarios (Juntos, 2015). Asimismo, en el distrito están presentes otros siete programas nacionales de naturaleza social que operan en la práctica como aliados de Juntos: el Programa Nacional de Asistencia Alimentaria (PRONAA), el Programa Nacional de Movilización por la Alfabetización (PRONAMA), el Programa Techo Propio del Fondo Mivivienda, el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES), el Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos (PRONAMACHCS) y el Seguro Integral de Salud (SIS), respecto del último cabe mencionar que el Programa Juntos y el SIS sostienen un convenio que permite afiliar a todos los niños beneficiarios del programa Juntos al programa SIS con la finalidad de facilitar el acceso a la atención médica.

En la actualidad, el 86% (o 750,000 familias) de hogares afiliados al Programa Juntos reciben transferencias en sus cuentas de ahorro. (Web Diario Gestión. Consulta 13 de Setiembre de 2017)

El distrito de San Jerónimo se ha convertido en los últimos años en un centro de actividad de diversos programas del Estado, siendo un distrito piloto no solo para el Programa de Promoción del Ahorro en Familias Juntos, sino también para el Seguro Integral de Salud, para el Programa Techo Propio y para el rediseño del Programa Juntos.

2.7 El piloto “Promoción del ahorro en las familias Juntos”

El Programa Juntos inició en octubre del 2009 las actividades del programa piloto “Promoción del Ahorro en Familias Juntos”¹⁶ con mujeres de distintas comunidades de los distritos de Coporaque, provincia de Espinar en el Cusco y en el distrito de San Jerónimo, provincia de Andahuaylas en Apurímac, a fin de articular la entrega de la TMC a sus usuarias con un programa complementario de promoción del uso de sus cuentas de ahorro como una vía para la inclusión financiera. Inicialmente 3,800 titulares del programa Juntos

¹⁶ El Programa Piloto “Promoción del ahorro en Familias Juntos” fue diseñado e implementado por un equipo interinstitucional y multidisciplinario conformado por el Programa Juntos, el Banco de la Nación, la Secretaría Técnica de la Comisión Interministerial de Asuntos Sociales, AgroRural, Care Perú y contó con la asistencia Técnica del Proyecto Capital.

participaron del programa que fue implementado en los distritos que cumplían con pertenecer a Juntos desde el año 2007, tener usuarios cobrando la transferencia en agencias del Banco de la Nación o instituciones financieras privadas, tener un IDH bajo y donde el Banco de la Nación y Agrorural (Sierra Norte o Sierra Sur) tuvieran suficiente capacidad operativa.¹⁷

“El programa piloto buscó promover entre las beneficiarias del programa Juntos el uso de sus cuentas de ahorro y de otros servicios financieros; desarrollar, validar y sistematizar herramientas y/o instrumentos que permitan la adecuada adopción por parte de las usuarias del Programa de una cultura de ahorro familiar; y contribuir al diseño de una estrategia integral para el proceso de graduación de Juntos.”

(Trivelli, Montenegro y Gutiérrez, 2009)

Aunque el programa piloto no incentiva directamente el cumplimiento de las corresponsabilidades del programa Juntos, promueve el ahorro y un mejor manejo del dinero articulándose alrededor de tres componentes: primero, la capacitación y sensibilización financiera a cargo de los facilitadores de AgroRural. Este componente “busca transferir a las futuras ahorristas conocimientos básicos sobre el funcionamiento del sistema financiero formal y sus características, los principales productos y servicios que ofrece, así como las ventajas que brinda en términos de seguridad y confianza.” (ibíd.)

¹⁷ Posteriormente, el Programa Piloto fue ampliado a 17 distritos en la sierra del Perú, en los departamentos de Apurímac, Ayacucho, Cusco, La Libertad y Puno, que albergaban a casi 14 mil hogares receptores.

Segundo, el acompañamiento financiero, realizado desde dos perspectivas complementarias: el acompañamiento y apoyo a las mujeres mediante lideresas locales y visitas bimestrales de los facilitadores de AgroRural y, el acompañamiento que realiza el gestor local del Programa Juntos, a fin de reforzar y fomentar el cumplimiento de las corresponsabilidades asumidas con el programa.

El tercer componente son los incentivos al ahorro que consisten en un sorteo bimestral de canastas de víveres con artículos de primera necesidad valorizada en S/. 180 (US\$ 60) entre las usuarias que no hayan sido suspendidas del programa Juntos, y que tengan saldos positivos en sus cuentas de ahorro.

2.8 Panorama socioeconómico de San Jerónimo

San Jerónimo se ubica en el distrito de Andahuaylas en el departamento de Apurímac en la sierra sur del Perú siendo uno de los departamentos más pobres y menos poblados con 458,830 habitantes (INEI, 2015) que habitan un territorio de poco más de 20,000 Km², donde el 54% de la población vive en áreas rurales. En 2012, el Índice de Desarrollo Humano del PNUD colocaba a Apurímac en el puesto 22 a nivel nacional con 0.3444; obteniendo el puntaje

más bajo la provincia de Cotabambas con 0.2193. El ingreso familiar per cápita mensual promedio es de S/.330.8 y 60.57% de la población ha culminado el nivel de educación secundario (PNUD, 2012).

De acuerdo a un informe del Instituto de Estudios Peruanos (2009), la región ha sido escenario de importantes procesos migratorios, desde la década del ochenta. En el documento “Estudio de percepción sobre cambios de comportamiento de los beneficiarios y accesibilidad al programa juntos en San Jerónimo” elaborado en el año 2009 encontramos que, por un lado, el departamento experimentó un significativo estancamiento en el número total de habitantes atribuible tanto al empeoramiento de las condiciones de vida (pérdida de valor de los productos agrícolas y ganaderos) como a la violencia política que sacudió la región entre los años 1980 y mediados de 1990. Sin embargo, en el ámbito local la migración y el crecimiento poblacional presenta un escenario diferente pues mientras que las provincias del sur del departamento (Antabamba, Aymaraes, Cotabambas y Grau) pierden población, la capital Abancay, incrementa continuamente su población. Lo mismo ocurre con la otra ciudad importante del departamento, Andahuaylas, que cuenta con 168,056 habitantes (INEI, 2015) y se ha convertido en receptora de emigrantes provenientes tanto de la provincia de Chincheros, como de las áreas limítrofes del departamento de Ayacucho.

En los ámbitos social, político y económico, señala el mismo documento, el departamento se caracteriza por la existencia de dos polos centrales considerados antagónicos: por un lado, la capital Abancay y por otro,

Andahuaylas, la ciudad más poblada y relativamente más desarrollada del departamento (PNUD, 2012). Andahuaylas (junto con la provincia de Chincheros) mantiene fuertes vínculos comerciales y sociales con el departamento de Ayacucho. Por el contrario, Abancay y las demás provincias de la región mantienen una articulación más dinámica con Cuzco, que es la principal vía de acceso a Apurímac además de compartir recursos naturales.

Desde el punto de vista económico, el dinamismo de la región depende en gran medida del sector extractivo y los servicios. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza Continua (ENAHO), en el año 2012, la actividad extractiva agrupó el 58.6% de trabajadores de la región, en segundo lugar está el sector servicios agrupando al 22.9% de la PEA.

San Jerónimo es uno de los 19 distritos de la provincia de Andahuaylas. Su población es de 27,665 habitantes (INEI, 2015) ubicándose como el segundo distrito más poblado en la provincia de Andahuaylas. En 2012, el Índice de Desarrollo Humano del PNUD colocaba a San Jerónimo en el puesto 731 a nivel nacional con 0.3475. Asimismo, en el mismo año el 54.43% de la población mayor de 18 años contaba con secundaria completa, mientras que el ingreso familiar promedio mensual era de S/. 312.9 (PNUD, 2012).

San Jerónimo se divide en nueve barrios y el propio cercado de San Jerónimo. Además de su centro urbano, el distrito tiene cinco centros poblados menores Ancatira, Champacocha, Choccecancha, Lliupapuquio y Poltoca. Algunos

de los centros poblados se dividen en zona alta y zona baja y otros tienen más de una comunidad campesina en su interior. Además, el informe describe que,

“De la carretera afirmada que une Abancay con Andahuaylas se desprenden ramales que llevan a varias de las comunidades convirtiéndose dicha arteria en eje articulador de las comunidades y garantizando una comunicación más fluida con el centro de San Jerónimo y con Andahuaylas. El acceso a San Jerónimo desde Abancay comparte con el resto de Andahuaylas el problema del estado irregular de la carretera, demorando alrededor de cinco horas el arribo desde la capital regional. También existen accesos desde Huancavelica (pasando por Ayacucho y Chincheros) y desde Chalhuanca, provincia apurimeña de Aymaraes”

(Ibídem, 10-11).

El área urbana de San Jerónimo se caracteriza por la presencia de una cantidad importante de comercios pequeños (principalmente tiendas de abarrotes medianas). Si bien en el centro de San Jerónimo la realización de ferias comerciales¹⁸ es inusual, estas sí se dan en la localidad de Champacocha. Sin embargo, la mayor cantidad de pobladores de San Jerónimo acuden a la feria realizada en el distrito de Andahuaylas.

¹⁸ Las ferias comerciales son espacios de intercambios comerciales, de interacción social, de encuentros y socialización que se caracterizan por desarrollarse primordialmente en espacios públicos y congregar actividades comerciales de bajo capital. Estas actividades se desarrollan predominantemente en puestos fijos o semifijos y se agrupan bajo lo que la OIT define como “trabajo informal”. La feria que se realiza en Andahuaylas es un espacio de aprovisionamiento e intercambio que congrega a miles de personas en torno a los puestos de venta donde no solo se ofrecen abarrotes, verduras y frutas sino muchos otros artículos. (BUSSO, 2010)

2.9 Las mujeres de Juntos en San Jerónimo y su relación con los servicios financieros formales

En julio de 2010 se realizó una encuesta de línea de base y una encuesta de cierre en julio de 2012 a una muestra de 1,442 titulares del programa Juntos, 95% de ellos mujeres, en 9 distritos de tratamiento (654 personas) y 19 de control (788 personas) que ayudó a describir la situación en la que se encontraban las usuarias de Juntos respecto de su relación con servicios financiero formales antes de la implementación del programa piloto. Los resultados de la encuesta de línea de base se describen en el informe “Resultados de la Evaluación del Programa Piloto ‘Promoción del Ahorro en Familias’ elaborado por Boyd (2014).

Sobre ello cabe resaltar lo siguiente, al menos el 30% de los usuarios del Programa Juntos encuestados conocían lo que era un *voucher*, sólo el 20% conocía lo que era una cuenta de ahorro y menos del 1% de los usuarios de Juntos conocía lo que era una tasa de interés antes de la intervención. Respecto del porcentaje de usuarios que acudían al personal del banco para absolver sus dudas financieras antes de la intervención este era de 15%. Con relación a la confianza en las instituciones financieras, la línea de base registró

que sólo el 1% de los usuarios consideraban que sus ahorros en un banco estaban protegidos.

Respecto a las tasas de ahorro formal, se encontraron tasas bajas de ahorro formal, sin embargo, cabe recordar que tanto el ahorro como el ingreso de los hogares rurales tienen ciclos, por lo general relacionados con el ciclo de producción agrícola lo que puede influenciar los resultados de la encuesta. En este sentido, es más adecuado medir el uso de productos de ahorro formal tomando en cuenta un periodo específico de tiempo. Así, la tasa de ahorro formal registrada desde el año en que empezaron a recibir la transferencia de Juntos (2007) fue menor a 3% en línea de base. Por su parte, los montos promedio de ahorro en un banco (declarados) eran de 4.93 nuevos soles.

Finalmente, cabe mencionar que los resultados de la encuesta revelaron que entre los beneficiarios de Juntos en el distrito de San Jerónimo existe el hábito de ahorrar en casa y en animales como formas tradicionales de ahorro.

CAPÍTULO 3

3.1 *El rol de la cultura en el proceso de vinculación al mundo financiero formal*

Como vimos en el capítulo 2, la teoría nos dice que la inclusión financiera favorece a los sectores pobres de la sociedad pues los ayudan a cubrir las necesidades básicas y protegerse contra riesgos, facilitan una mejora económica y así contribuyen a la salida de la pobreza así como en el proceso de empoderamiento de las mujeres. Con esto en consideración, un análisis de este proceso desde la economía neoclásica y bajo una lógica de búsqueda de maximización de beneficios individuales y la presunción de una racionalidad global, nos llevaría a pensar que todas las mujeres participantes del programa piloto de ahorro elegirían ahorrar y financiar sus emprendimientos y, en general, administrar sus finanzas dentro del sistema financiero formal; especialmente en el marco de un programa de inclusión financiera que les brindaría a los participantes herramientas y facilidades para el acceso a servicios financieros formales tales como capacitación financiera, mecanismos de incentivos para el ahorro formal y cuentas de ahorro formales sin ningún

costo, entre otras facilidades dispuestas por el programa piloto y desarrolladas en el Capítulo 2 del texto.

La realidad, sin embargo, nos dice algo diferente. Los resultados de la encuesta de salida tomada por el programa piloto en Julio de 2012 señalan que la tasa de ahorro formal fue del 20.8% (19.9% atribuible a la intervención) lo que se traduce en que si bien se logró que un grupo importante de mujeres ahorraran en el sistema financiero formal, otro grupo muy grande no cambió sus comportamientos financieros, es decir, no usó su cuenta de ahorros para ahorrar. Esta realidad nos lleva a cuestionar la relevancia del paradigma del *homo economicus* de la economía neoclásica en el análisis de un proceso como este, así como, a preguntarnos sobre que otros factores pueden estar influenciando el acceso de las mujeres al sistema financiero formal.

En este sentido, el objetivo de este capítulo es responder dos preguntas principales, ¿por qué unas mujeres deciden “voluntariamente” acceder a los servicios financieros formales, es decir, ahorran y financian sus emprendimientos a través de instituciones y canales formales, y otras no? Y sobre todo, ¿cuáles fueron los factores de carácter cualitativo o no-económico que facilitaron u obstaculizaron su acceso a servicios financieros formales?

La disciplina económica explica los determinantes del acceso al sistema financiero formal con la ayuda de herramientas de carácter cuantitativo, con paneles de datos de países a nivel mundial y a partir de encuestas de hogares, enfocándose en las características macroeconómicas, institucionales,

tecnológicas y geográficas de las sociedades (Aparicio, Jaramillo y Cevallos, 2013). La mayoría de estudios asocian el acceso a servicios financieros a variables como la edad, el idioma (por ejemplo, es 2.38 veces más probable el acceso si la lengua materna es español), la proporción de mujeres en el número de miembros de la familia, el nivel educativo del jefe de hogar, el valor de los activos, el número de personas que dependen del jefe de hogar, el ingreso, la riqueza, el acceso a la seguridad social, el sexo del jefe de hogar, entre otros (Kedir, 2003; Kumar, 2005; Ramírez, 2006; Johnson y Nino-Zarazua, 2009 y Pait y Contreras, 2009; citados en Aparicio, Jaramillo y Cevallos, 2013).

Sin embargo, el análisis de la información recogida apunta hacia la existencia de factores de carácter no-económico que pocas veces han sido sujetos de análisis en el pasado y que inciden en la decisión del grupo poblacional entendido como “mujeres pobres rurales”, de ahorrar o acceder a un crédito en el sistema financiero formal. Por ello, el objetivo del presente capítulo es mostrar que la economía y la cultura no son dominios separados, sino que la economía es un espacio múltiple donde las decisiones económicas no se reducen a la mera búsqueda de la maximización del bienestar personal y el intercambio del mercado. La idea es visibilizar la dimensión subjetiva desde la cual los actores dan sentido a la realidad y la forma en que esta permea su comportamiento económico. De acuerdo a los presupuesto de la Antropología Económica, esta dimensión subjetiva está compuesta por la cultura que es un sistema de ideas y valores que define la percepción y la acción social de los

individuos y por supuesto el comportamiento económico, como lo veremos a lo largo del desarrollo del capítulo.

Para entender el rol de los factores “no económicos” o “subjetivos” en el proceso de desarrollo económico de las personas, es importante cambiar el enfoque del análisis de los fenómenos en apariencia meramente económicos, del mercado hacia los individuos y basar el análisis en sus experiencias. Una vez planteada así la metodología de estudio, agrupamos la información recopilada durante el trabajo de campo a través de entrevistas y observaciones participantes en seis categorías de análisis:

- a) La percepción de riesgo
- b) Relaciones de poder y resistencia al interior del hogar
- c) El sentido moral de la deuda
- d) Prácticas institucionales
- e) El papel del capital social
- f) La trayectoria personal y las motivaciones de las mujeres del Juntos

Las seis categorías donde se agrupó la data corresponden a la dimensión cultural de los individuos entrevistados y de acuerdo a nuestro análisis, influenciaron el acceso a los servicios financieros de las mujeres participantes de la investigación. Cada una de ellas será desarrollada de manera independiente en los subcapítulos presentados a continuación.

Si bien reconocemos que hay una infinidad de matices en la vida cotidiana que pueden permear las decisiones económicas, la finalidad del

documento es que la información presentada contribuya a dar luces sobre el fenómeno en cuestión.

3.2 *La percepción de riesgo*

El primer factor identificado que influencia el acceso de las mujeres en contextos rurales y de bajos ingresos, recientemente o no bancarizadas, a servicios financieros formales es la percepción del riesgo que implicaría dejar su dinero en una cuenta de ahorros formal o pedir un préstamo de una institución financiera formal. Como vimos en el Capítulo 2, de acuerdo a la encuesta de línea de base elaborada en el 2010, las mujeres participantes del programa piloto de ahorro mostraban índices de experiencia y conocimientos financieros muy bajos, lo que se veía reflejado en cifras como la tasa de ahorro formal que antes del piloto de ahorro era menor al 3%. Las cifras recogidas en dicho informe, así como las entrevistas realizadas como parte de la presente investigación a expertos del Programa Juntos y a las mujeres ahorristas demuestran que para la mayoría de ellas, su participación en el programa piloto de ahorro sería el primer acercamiento al mundo financiero formal y al ahorro formal en específico.

De acuerdo a Diacon y Ennew (2001) en este tipo de entornos donde los actores se enfrentan a una nueva experiencia, cuentan con información

limitada (como es el caso estudiado) y son racionales sólo hasta cierto punto, la percepción del riesgo es parte importante en el proceso de transformación de una nueva experiencia en un evento comprensible y reconocible dentro de su propia concepción colectiva de la realidad. De allí, la importancia de analizar la percepción de las mujeres ahorristas acerca del riesgo de usar servicios financieros formales, entender los factores culturales que determinan esta percepción y su influencia en la decisión de acceder a servicios financieros.

Oltedal, Moen, Klempe y Rundmo (2004) y Adams (1995), señalan que el riesgo se refiere tanto a la probabilidad como a las consecuencias del acaecimiento de un evento. De acuerdo a la definición recogida por ellos las personas pueden enfocarse en la probabilidad de que algo suceda o la consecuencia. A diferencia del riesgo objetivo, calculado a partir de estadísticas y distribuciones de probabilidad, el riesgo percibido se refiere a cómo un individuo entiende y experimenta el fenómeno, lo que puede ser moldeado por diversos factores. Tanto para Douglas (1978) como para otros autores como Krimsky y Golding (1992); Pidgeon, Hood, Jones, Turner, y Gibson (1992); Slovic (1992); Weber, (2001b); y Wynne (1992), los riesgos no existen por sí mismos, por lo que no pueden ser analizados de manera independiente de nuestra mente y cultura. En este sentido, de acuerdo a Pidgeon (1992) la percepción del riesgo, como la percepción en general, involucra tanto las creencias como los juicios, actitudes y otros valores sociales y culturales. Es decir, la percepción de riesgo está altamente sujeta a las influencias de la sociedad en la que se desenvuelve el individuo. Así un

determinado riesgo tendrá una importancia o sentido determinado de acuerdo al contexto del grupo social. La percepción del riesgo, dice el autor, es el proceso de dar sentido a un mundo complejo para planificar, elegir y actuar dentro de él.

Por otro lado, otros estudios demuestran también que la percepción del riesgo influye en las decisiones financieras. En este sentido, Macgregor (1999) nos dice que los individuos no toman sus decisiones financieras como normalmente se asume en los estudios relacionados con este tema, es decir, de acuerdo a la figura del *homo economicus*, sino por el contrario, su estudio acerca de la percepción del riesgo financiero entre asesores financieros, muestra que los individuos, incluso aquellos con mayor experiencia financiera, basan sus decisiones financieras en su percepción de riesgo en lugar del riesgo objetivo.

Ya que el análisis en esta tesis se remite al plano sociocultural de los individuos y está inscrito en el contexto local, los resultados reflejan el tejido cultural, histórico y social en el cual se inscriben los testimonios recogidos. En ese sentido, los resultados del análisis de la información mostraron que se puede asociar los factores que influyen la percepción de riesgo individual en tres categorías o grupos de análisis: a) la percepción de desconfianza en las instituciones financieras, b) la relación entre los beneficios y costos percibidos, y c) la percepción de vulnerabilidad y las deficiencias estatales para proteger a los clientes.

a) La confianza en las instituciones financieras formales.

En la medida que las sociedades se van complejizando con la introducción de nuevos actores (en este caso, instituciones financieras) y con ello, nuevas relaciones sociales (relación institución financiera-mujer rural usuaria de Juntos), principios organizadores de orden relacional como el parentesco empiezan a dar paso a otros como la fiabilidad o el grado en que un actor es digno de “confianza” (Sahlins, 1985; y Lomnitz, 1994). Los conceptos de confianza y desconfianza de acuerdo a Hevia de la Jara (2003), son representaciones sociales utilizadas por los actores para caracterizar las relaciones entre sujetos sociales en sociedades complejas caracterizadas por la ausencia de familiaridad (distancia social), proximidad física y económica, que implican algún tipo de riesgo significativo para los implicados (Lomnitz, 1971 y Hevia de la Jara, 2003).

Ya que las categorías formales de la confianza (distancia social) se encuentran culturalmente definidas, de acuerdo a Adler Lomnitz (2001) sólo pueden describirse etnográficamente, lo que hacemos en el presente estudio. Así, por medio del discurso y el análisis de las interacciones accedemos a las caracterizaciones de confianza y desconfianza de los actores. En ese sentido, los resultados del análisis discursivo de las entrevistadas nos dice que el acceso de las mujeres a servicios financieros, y por lo tanto, la relación social que es establecida entre ambos actores (institución financiera - mujer usuaria

del programa Juntos) se caracteriza por un grado importante de distancia social (ausencia de familiaridad) y proximidad por lo que esta interacción no se basa únicamente en la búsqueda del bienestar económico individual, sino que primordialmente, debe ser una relación de confianza puesto que existe un riesgo significativo para las mujeres en esta interacción. En este caso, la percepción del riesgo para las mujeres en su interacción (acceso) con las instituciones financieras se funda tanto en la ausencia de familiaridad y proximidad como en el temor de perder el dinero ahorrado de manera formal, es decir, para ellas el que la institución financiera se “quede” o robe su dinero ahorrado es el riesgo significativo. De allí el testimonio de Dolores:

“Nos gustaría que nos enseñen como confiar en el banco para que no se pierda nuestro dinero. Cómo voy a saber yo, si me sacan (mi dinero), cómo voy a decir, si supiera si dejaría porque es bueno para mí y para mis hijos.”

Dolores (34), 5 hijos

Durante el curso de las entrevistas y tras analizar la información recogida pude dar cuenta que esta “desconfianza” que se funda en la incertidumbre sobre las consecuencias de acceder a una institución financiera y ahorrar o usar algún producto financiero formal se debe, en primera instancia, a la falta de conocimiento sobre los instrumentos financieros, los productos y el sistema financiero en general. Este, por ejemplo, es el caso de Dolores, citada líneas arriba, para quien esta es su primera experiencia con el sistema

financiero formal. De acuerdo a su testimonio ella quisiera ahorrar de manera formal pero no lo hace porque no comprende a cabalidad cómo funciona la cuenta de ahorros, y no está familiarizada con los instrumentos financieros que le permitirían hacer un seguimiento financiero de sus ahorros.

Caso opuesto son nuestras entrevistadas Nelly y Santosa. Ambas se han vinculado con el sistema financiero formal y ahorran de manera formal en sus cuentas de ahorro del Banco de la Nación. Al preguntarles sobre cómo funciona una cuenta de ahorros y si creen que su dinero está seguro en la cuenta, ellas responden de manera clara y segura, demostrando tener no sólo más conocimientos financieros que contrapartes como Dolores, sino que usan la cuenta de ahorro de manera activa, es decir y no solo recogen el dinero del programa de la TMC sino que dejan un porcentaje de dinero ahorrado en la cuenta. Uno de los conceptos más usados entre las entrevistadas que dicen confiar en que su dinero está seguro en las cuentas de ahorro es el “voucher”, configurándose como la herramienta más importante de las mujeres ahorristas para tener control sobre sus cuentas de ahorro y confiar en que sus ahorros están seguros como lo vemos en algunas respuestas expresadas por las entrevistadas dando cuenta de lo dicho. A la pregunta acerca de si confían en que su dinero estará seguro en el banco respondieron lo siguiente:

“Ah sí señora, del banco sí, si tengo mi voucher con eso reclamo mi dinerito cuando voy, digo tenía esto.”

Nelly (28), 2 hijos

“No hay lo que ahorras nos han dicho señora, todas las señoras decían igual. Lo mío señora cuando mi hijito tuvo un accidente y se le formó un chupo fui y me lo saqué y tenía mi vouchercito para saber lo que tenía de mi ahorro y estaba todo porque yo ya sabía cuánto era.”

Santosa (30), 2 hijos

De acuerdo con Korczynski (2000), muchas de las interacciones entre las instituciones financieras y los clientes se caracterizan por la falta de información, conocimiento o interés del cliente. Bajo estas circunstancias, dice el autor, un elemento clave para desarrollar una relación exitosa es la confianza en que ninguna de las partes va a aprovechar las debilidades de la otra en beneficio propio. El temor de las mujeres que sus debilidades sean explotadas en su contra es el segundo factor en el que se funda la desconfianza en las instituciones financieras. Un ejemplo de ello es el analfabetismo que caracteriza a muchas mujeres, rurales que sobreviven en contextos de pobreza se convierte en una de sus debilidades más importantes que determinaría su acceso a servicios financieros. Para ellas, el analfabetismo se constituye, en palabras de Korczynski (2000), en una “debilidad” o una desventaja frente a las instituciones financieras puesto que en su imaginario, esta carencia educativa conlleva diversas dificultades en el ejercicio cotidiano de vinculación con ellas y por lo tanto, los servicios financieros formales. Por ejemplo, dificulta la memorización de la clave secreta que sirve para retirar el dinero de su cuenta de ahorros a través tanto del cajero automático como en la ventanilla. Para contrarrestar este olvido, es usual que las mujeres ahorristas escriban la clave

secreta en el reverso de su tarjeta de débito Multired¹⁹ o en un trozo de papel guardado junto a su tarjeta lo que las hace más vulnerables a la sustracción de dinero de su cuenta por terceras personas y sin su voluntad²⁰.

“Allá arribita había una señora que tenía su plata y que no tiene estudios, no lee ni sabe nada, vive allá arribita todavía es de esa casita de paja. Esa señora dijo que su ahorro era 50 soles y que no le dieron. No me lo dieron señora, dijo.”

Santosa (30), 2 hijos

“Desconfío porque pienso que el banco no me va a devolver mi ahorro, he escuchado en la radio que algunas mujeres ponen en el banco y no les devuelven por eso yo guardo en mi casa.”

Hilda R (37), 3 hijos

Finalmente, la percepción colectiva de desconfianza en las instituciones financieras orienta la acción de los individuos, dificultando no sólo la difusión de prácticas de ahorro formales entre la población objetivo de este tipo de programas de inclusión financiera, sino la vinculación a servicios financieros formales en general. En este sentido, Oltedal, Moen, Klempe y Rundmo (2004) señalan que en los últimos años, el concepto de confianza ha ganado más atención en la investigación sobre la percepción de riesgos. De acuerdo a

¹⁹ Recordemos que a cada madre se le ha hecho entrega de una tarjeta Multired para hacer uso del cajero automático y retirar el dinero de su cuenta de ahorro.

²⁰ En la oficina del Banco de la Nación de Andahuaylas se registró un caso de esa naturaleza, donde finalmente se comprobó a través de videos de vigilancia del banco que una vecina de la titular de la cuenta y usuaria Juntos, sustrajo el papel donde estaba escrita la clave secreta y la tarjeta Multired y posteriormente, retiró dinero de la cuenta de ahorros sin permiso.

investigadores como Biel y Dahlstrand (1995) o Peters, Covello y McCallum (1997), en muchos casos la confianza en un experto, en una agencia o en una corporación está determinada más por las percepciones de una serie de atributos entre ellos competencia y experiencia que el conocimiento personal sobre el tema. Por último, cabe señalar que la institución financiera por la cual las entrevistadas perciben una mayor desconfianza entre las mujeres ahorristas es el Banco de la Nación, institución sobre la cual se basan la mayoría de las percepciones analizadas en los párrafos anteriores. Recordemos que como parte de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera todas las usuarias del Programa Juntos tienen una cuenta de ahorros en el Banco de la Nación, donde es depositada la TMC, que sirve como plataforma inicial para buscar la vinculación de las madres a los servicios financieros formales.

b) La relación entre los beneficios y costos percibidos

La percepción de que los costos de su decisión podrían ser mayores a los beneficios percibidos es el segundo factor identificado que influye en la percepción de riesgo de las mujeres de acceder a servicios financieros formales. En este sentido y siguiendo la teoría de Fischhoff (1978) la percepción de riesgo puede provenir de la combinación entre incertidumbre, de la cual hablamos en los párrafos anteriores, y la trascendencia de los posibles costos y beneficios que conllevaría la decisión tomada por las mujeres de vincularse a los servicios financieros formales. Sobre ello, Vlek y Stallen (1981), dicen que es más probable que los individuos tomen un gran riesgo en la medida que los beneficios sean igual de importantes. En el caso de nuestra investigación, la

naturaleza de la relación riesgo o costo/beneficio percibidos se puede explorar analizando los diversos beneficios percibidos reconocibles por los individuos del uso de los servicios financieros formales y las diversas dimensiones de los riesgos o costos.

Como primer caso, tenemos la relación seguridad/ riesgo de pérdida o robo. Para la mayoría de mujeres ahorristas el ahorro formal es concebido como “seguro”, convirtiéndose en uno de los atributos más valorados por ellas, incluso entre quienes no ahorran en el sistema financiero formal de manera activa. La asociación en el imaginario de las mujeres entre seguridad y ahorro formal lleva a la percepción de que sus ahorros están protegidos, siendo este hecho uno de los principales facilitadores de la vinculación entre servicios financieros formales y mujeres usuarias de Juntos.

Usando como marco de análisis las teorías de Vlek y Stallen (1981), como fue descrito en el apartado “a”, si bien para muchas mujeres la percepción de riesgo de perder su dinero ahorrado en las instituciones financieras es importante y obstaculiza la vinculación con los servicios financieros, para quienes si accedieron a ellos, el beneficio de la seguridad es mucho mayor por lo que están dispuestas a tomar ese riesgo. En ese sentido, los resultados del análisis de la información recogida nos indican que para muchas mujeres el riesgo de perder el dinero al guardarlo en sus viviendas, por ejemplo, es mucho mayor que ahorrar en una institución financiera puesto de acuerdo a su experiencia, a la cual se remiten para evaluar una nueva experiencia en contextos donde las personas cuentan con información limitada,

guardar el efectivo en sus viviendas incrementa las posibilidades de sufrir un robo, o perder el dinero.

“En la casa se los puede comer un ratón o se pueden mojar y ya no sirven, tantas cosas pueden pasar. Yo he escuchado muchas historias, una señora se olvidó donde había guardado su plata, dice en una latita lo puso y lo escondió y se olvidó, así nos ha contado en Juntos y yo también sé, de mi prima se a desaparecido lo que tenía en su casa, se perdió y ya perdió su plata, no sabe si le robaron o que pasó.”

Nelly (28), 3 hijos

En este sentido, una diversidad de testimonios evidencia la frecuencia con la que las madres pierden el dinero que ahorran pues olvidaron el lugar donde lo enterraron en el jardín o donde lo escondieron en las paredes de su vivienda. En otros casos, son los hijos, familiares u otras personas quienes sustraen el dinero guardado en sus viviendas.

“Si supiera podría poner en el banco porque a veces cuando vendo mis animales mis hijos me roban, yo lo escondo en mi casa pero ellos ya descubrieron, por eso quiero saber cómo se deposita en el banco.”

Hilda R. (37), 3 hijos

Por otro lado, tenemos que las entrevistadas que tienen más experiencia en el uso de servicios financieros empiezan a percibir el ahorro formal como una estrategia para frenar el gasto del hogar y facilitar así la acumulación de capital. Guardar el dinero ahorrado en la vivienda es una práctica recurrente

que reconocen las mujeres como parte de sus estrategias económicas, sin embargo, tras experimentar el ahorro formal, muchas perciben que cuando tenían el dinero ahorrado en casa, “en la mano se gastaba más rápido que ahora que está en el banco”. Esta percepción atribuible al ahorro formal es para ellas uno de los beneficios que reconocen de la vinculación a los servicios financieros formales.

“(…) cuando tienes plata en la mano rapidito lo gastas, en cambio cuando está ahí metido no lo puedes tocar y puedes trabajar con el interés que ganas”.

Pilar (35), 3 hijos

Otro beneficio percibido y reconocido por las mujeres entrevistadas es la asociación entre el ahorro formal y el bienestar de su hogar y específicamente de los hijos. Las mujeres entrevistadas entienden que una consecuencia de este tipo de ahorro se traduce en el bienestar del hogar. De acuerdo al análisis de la información recogida, ahorrar de manera formal para las mujeres entrevistadas permite suavizar el consumo²¹ del hogar lo que implica dejar de gastar todo el dinero recibido de la transferencia de Juntos el día del pago y ahorrar un porcentaje en la cuenta de ahorros. Esto permite a las madres, por ejemplo, racionar los alimentos y la compra de víveres y otros productos

²¹ Los hogares pobres enfrentan riesgos, desigualdad y peligros específicos relacionados con la región en la que habitan que afectan a su bienestar. En general, las familias tratan de responder a esos riesgos mediante la adopción de diversas acciones con el fin de garantizar su capacidad de consumir a niveles aceptables en el futuro, este proceso es conocido como la suavización del consumo.

(frutas, carne de cordero, entre otros) lo que ayuda a “estirar” el dinero recibido hasta la próxima entrega de la TMC. Además de contar con recursos monetarios propios para resolver emergencias o necesidades cotidianas de sus hijos.

“(...) ahora cuando nos falta recién sacamos del banco, cuando nos piden (sus hijos) y nos falta para sus frutas así señora (...) cuando hemos entrado a Juntos nuestros hijos se han acostumbrado a comer rico atún, pescado así nomás comen, antes papa con cebolla así nomás comíamos, ahora no, mis hijos han aprendido a comer queso, huevo. Reclaman sus derechos ¡Danos!, dicen, sino le voy a contar a mi profesora, así nos dicen, así que guardar en el banco ayuda a que nos alcance más tiempo”.

Felicitas (26), 3 hijos

“En mi casa lo gasto todo, es que lo tengo presente. En cambio en el banco sólo cuando le pasa algo a mis hijos lo saco, cuando tengo que comprarles para que estudien, cuando ya no tengo.”

Santosa (30), 2 hijos

La decisión de estas mujeres de ahorrar en el sistema financiero formal pasa por tener dinero para poder cubrir las necesidades de sus hijos invirtiendo la mayor parte del dinero ahorrado en ello. Ello desmitifica la presunción del *homo economicus*, pues las decisiones económicas de los individuos en este caso demuestran la importancia que tiene la familia y los vínculos sociales en el comportamiento económico de las mujeres. Como hemos dicho, en el marco analítico de la economía neoclásica no hay espacio para el análisis de las relaciones de amistad y parentesco, usualmente estas relaciones quedan ocultas tras los paradigmas de competitividad e individualismo (Montesinos

Linares, 2013). Pero, retomando las ideas plasmadas por Polanyi (1976; 1977; 1978) y Mauss (1925; 1950; 1954), existen otras lógicas en el sistema capitalista, que no se rigen por el propio interés, sino están orientados hacia el bien común y donde prevalece, como este caso, el bienestar de la familia sobre el interés de superación únicamente individual. A veces estas lógicas aparecen junto con un comportamiento “racional” que en este caso sería la decisión de ahorrar en el sistema financiero formal, lo que hace difícil analizar lo que hay detrás de estas decisiones aparentemente estrictamente racionales. Ello además, nos lleva a superar la dicotomía entre las decisiones económicas “racionales” y las decisiones “no racionales” para dar paso a la comprensión de que ambas pueden coexistir en un mismo contexto y espacio.

Por otro lado, como señalan Vlek y Stallen (1981) la percepción de riesgo estaría en muchas ocasiones influenciada por los beneficios y los costos percibidos de una determinada decisión. Es el caso de las mujeres entrevistadas y los costos percibidos asociados a la decisión de ahorrar en el sistema financiero formal que, de acuerdo a los autores, si son mayores a los beneficios percibidos pueden terminar por determinar que las mujeres no ahorren de manera formal.

Uno de estos costos percibidos es la distancia entre su lugar de residencia y la institución financiera. El costo del transporte y el tiempo invertido en el traslado es probablemente la variable, o una de las variables, más significativas en el proceso de toma de decisión de las mujeres entrevistadas. Cuando no se halla un beneficio sustancial que supere este

costo, este se convierte en uno de los obstaculizadores más importantes en la carrera hacia la inclusión financiera. Especialmente entre las mujeres que viven en lugares muy distantes de la institución financiera y deben trasladarse entre una y tres horas para llegar al establecimiento del Banco de la Nación y que deben realizar trabajos de índole doméstico y sienten la presión de sus parejas para realizar sus “deberes de índole doméstica” e incluso para no moverse solas.

Estudios cuantitativos como los realizados por Proyecto Capital (2012), coinciden en que la distancia hasta la institución financiera es una barrera importante que limita el ahorro formal en las usuarias de Juntos que participaron del piloto de ahorro. Los investigadores encontraron que el 31.0% de personas de la muestra que declararon haber ahorrado dinero en un banco, señalan que una de las desventajas de ahorrar en un banco es que está muy lejos. Aun cuando uno de los objetivos del piloto consistía en motivar a la población a dejar parte de su transferencia en su cuenta de ahorros, evitando así el problema de los costos relacionados al traslado, aquellas que vivían a menor distancia encontraron más ventajas en el ahorro formal debido a la facilidad en relación a la disponibilidad del dinero.

c) La percepción de vulnerabilidad y las deficiencias estatales para proteger a los clientes.

Indagar sobre la experiencia de vinculación de las usuarias del programa Juntos con los servicios financieros supone adentrarnos no sólo en el terreno de lo que está aconteciendo sino también en la dimensión subjetiva desde la que los actores dan sentido a la realidad. Como señala Vargas Melgarejo (1994), al involucrarse en situaciones nuevas, como la vinculación de las madres usuarias de Juntos sin ninguna experiencia financiera y con limitado conocimiento, a los servicios financieros, los individuos buscan en su experiencia, elementos de significación que les permitan reconocer, interpretar y dar sentido al evento en cuestión. Este reconocimiento, como señala el autor, involucra la evocación de experiencias y conocimientos previamente adquiridos a lo largo de la vida con los cuales se comparan las nuevas experiencias, lo que permite identificarlas y clasificarlas. Y como toda representación social se hace accesible a través del discurso. (Vargas Melgarejo, 1994; Hevia de la Jara, 2003)

Un ejemplo de esto lo constituye la repetida referencia de las entrevistadas al popular Centro Latinoamericano de Asesoramiento Empresarial (CLAE) durante conversaciones informales sostenidas con ellas a lo largo del espacio del trabajo de campo. CLAE, la estafa piramidal más grande en el Perú, intervenido por el gobierno tras muchas inconsistencias en el manejo del portafolio de más de 200,000 inversionistas peruanos, a pesar de haber afectado sobre todo a personas en el ámbito urbano y en la capital del país, debido a su exposición en los medios de comunicación, es hasta hoy una referencia para las muchas mujeres en el ámbito rural de las deficiencias del

gobierno y las instancias reguladoras de las instituciones financieras para proteger a los clientes. “Si CLAE engañó a miles de gente en Lima, cómo puede ser con nosotros, ni nos vamos a dar cuenta” nos dice Hilda durante una conversación informal sobre porque no ahorra de manera formal.

Los discursos de las mujeres entrevistadas son una muestra de que el análisis de las decisiones económicas de los actores sociales, como acceder a servicios financieros o ahorrar de manera formal, debe estar encadenado al análisis de su mundo social y al contexto histórico-social en el que este se construye, puesto que como señala Comas d'Agemir (1998), las decisiones económicas y la economía en general esta insertada en la sociedad y debe ser analizada como tal, conectada con las construcciones sociales y la cultura. La decisión en apariencia meramente económicas de las mujeres entrevistadas, especialmente de las que no ahorran de manera formal, en la realidad es permeada por ejemplo, por la representación que un grupo construye en su imaginario de las instituciones financieras como entidades muy poco reguladas y al mismo tiempo, un estado muy poco capaz de regular y proteger a clientes como ellas, quienes de acuerdo a su propia concepción, aparecen frente al estado como sujetos vulnerables “pobres, rurales, mujeres y analfabetas”.

Este grupo de mujeres entrevistadas que no ahorran de manera formal por percibirse como sujetos vulnerables, incluyen esta percepción históricamente acumulada de vulnerabilidad en la construcción de su percepción del riesgo, tomando las palabras de Cárdenas (2008), quien señala que el riesgo, de nuevo, es construido socialmente.

3.3 *Las relaciones de poder y resistencia al interior del hogar*

El objetivo del presente subcapítulo es examinar la influencia de las relaciones de poder al interior del hogar en el acceso de las mujeres a servicios financieros formales. Como señala Dema (2006), definir teóricamente el poder es una labor compleja y, como consecuencia, analizarlo en la práctica también lo es, sin embargo, si usamos definiciones como la de Foucault (1978), podemos empezar a entenderlo y analizarlo no sólo a través de sus manifestaciones explícitas, sino también a través de aquéllas sutiles u ocultas. De allí que, considerando el aporte de Lukes (1985) y Komter (1989), pensemos en el análisis del proceso de toma de decisiones de las parejas al interior del hogar como un buen punto de partida para conocer tanto las manifestaciones visibles como las ocultas del poder así como su efecto en el acceso de las mujeres a servicios financieros.

Para comenzar debemos partir de que tanto el hogar, como las personas que lo conforman y las relaciones sociales entre ellas no pueden ser entendidas partiendo de puntos de vista dicotómicos, puesto que estamos partiendo de la proposición de que los individuos no son homo economicus ni su opuesto, homo sociologicus; la familia no es un espacio completamente armónico y cohesivo ni por el contrario, de dominación y explotación; el dinero no es un instrumento técnico y neutral, ni tampoco únicamente un medio para la reproducción de las relaciones sociales (Guerín, 2010).

De acuerdo a Guerin, (2010), el análisis de las prácticas y vivencias cotidianas hace inevitable la ruptura con estas aproximaciones dicotómicas y normativas puesto que "(...) aquellas racionalidades "prácticas" que llegan a existir en el contexto de la acción cotidiana combinan el interés personal, obligaciones, emociones y rutinas de varias maneras, de acuerdo con el contexto (...)" (Ferber y Nelson, 1993 citados en Guerin, 2010). En este sentido, de acuerdo a las aproximaciones teóricas de Guerin (2010), el hogar sería al mismo tiempo un espacio tanto de cooperación como de disputa. Esta tensión entre confrontación y colaboración al interior del hogar toma diversas formas de acuerdo al contexto social, al rol atribuido a las mujeres de acuerdo a la socialización del género y al grado de "individualismo" y el valor que se les da a las nociones de libertad y autonomía individual en cada sociedad.

Teniendo esto en consideración, el estudio del discurso implícito y explícito nos permitió abordar el análisis de la influencia de la desigualdad y las relaciones de poder de una pareja en el acceso a servicios financieros de forma dinámica. Así tenemos que, las entrevistas y la observación al interior del hogar revelaron que en apariencia, la mayoría de los hogares de las entrevistadas se adecuan al modelo o tipo ideal de estructura familiar conocido en la literatura como el "modelo conyugal", planteado por Guyer y Peters (1987) y Kabeer. Según la teoría, este tipo de hogares basan sus relaciones en lazos de matrimonio y a ellos se asocia una movilidad geográfica reducida de las mujeres y una clara separación entre la esfera pública y la privada. Recordemos que, como lo dijimos en el capítulo 1, desde el siglo XIX, de

acuerdo a England (2004) la esfera de lo público (el mercado) y lo privado (la casa) se consideran como áreas separadas, atribuyendo los roles predominantes de la esfera pública a los hombres, donde se encuentra la racionalidad y el dinero, y los roles de la esfera privada a las mujeres donde se encuentra el amor y los sentimientos. Por lo que, en este tipo de hogares que corresponden a ámbitos tradicionales de la separación del trabajo por género, “la mayor parte de las responsabilidades financieras es de los hombres, ya que son considerados los principales sostenes y tienen a su cargo asegurar la protección de las mujeres y los hijos. Las mujeres tienen pocas o ninguna obligación financiera, pero gozan de una autonomía muy limitada.” (Guerín, 2010).

No obstante, en realidad los verdaderos modos de manejo financiero están lejos de este discurso normativo como reveló nuestro estudio, pues se pudo observar como el hecho de compartir responsabilidades en términos de administrar y controlar el dinero varía enormemente en cada hogar dependiendo del contexto social, el dinero aportado por cada uno de los conyugues, el rol atribuido a las mujeres, y el grado de independencia y autonomía los miembros del hogar.

Un ejemplo de ello es el caso de Santosa quien convive con su esposo y tiene dos hijos pequeños en edad escolar. Ella se autodefine por su rol fundamental de cuidadora, asumiendo la totalidad del trabajo doméstico y el cuidado de la familia, mientras que su esposo no se ocupa de lo doméstico sino que su rol prevalece en la esfera pública. La separación de los roles está

claramente definida, ella se ocupa de ámbito doméstico realizando y administrando los gastos concernientes al cuidado del hogar:

“Santosa: El me da la plata para gastar en el mercado y yo compro lo que necesito, como yo no trabajo él es el que me da para la casa, de ahí les compro a mis hijitos su comidita, lo que necesitan, para la casa y de Juntos también saco la plata para comprar para mis hijitos, pero de ahí me ahorro, algo me guardo de lo que él me da y de Juntos.

Entrevistadora: Y ¿tu esposo sabe cuánto dinero tienes ahorrado?

Santosa: No, él no sabe de mi ahorro, yo no le digo nada, pero cuando mis hijitos necesitan alguna cosita para el colegio o me piden, yo no le pido nada y de ahí saco.

Entrevistadora: Y ¿Por qué no le dices que ahorras en el banco?

Santosa: Porque si sabe de mi ahorro mi esposo va a querer que saque para que gaste él o no me a dar para la casa, que yo gaste mi ahorro me va a decir, mejor no le digo nada.”

Santosa (30), 2 hijos

Este caso es reflejo de la dinámica económica de otros hogares de mujeres que participaron de la investigación. Como vemos balancear el presupuesto diario, es con frecuencia responsabilidad de las mujeres pero cuando es el caso que la mujeres tienen menos ingresos que el varón, en algunas familias se justifica su menor poder en el proceso de toma de decisión en la administración y control del dinero. La mujer considera que como el dinero es de él, y él es quien determina que cantidad le da a su mujer para el gasto doméstico, y por lo tanto ella considera que no puede disponer libremente del mismo, por lo que tiene que esconderse. Sin embargo, como señala Guerin (2010), en la realidad la familia y el hogar no se conforman por relaciones de explotación ni de armonía absoluta. Las esferas de lo público (el dinero) y lo privado (la casa) no son esferas aisladas puesto que el espacio

femenino de la casa se encuentra estrechamente relacionado con el dinero, cuando son cada vez mayores los espacios de negociación entre las parejas sobre la administración del dinero. Por lo tanto, existe como vemos en la práctica, una tensión constante entre la colaboración y la disputa, que genera a su vez estrategias de resistencia de parte de las mujeres sobretodo en contextos de desigualdad.

Las prácticas financieras ocultas son probablemente un aspecto normal de la vida familiar cotidiana, y les permite a las mujeres ciertos espacios de autonomía y libertad. Es esta una de las razones principales por las que las mujeres ahorran en el sistema financiero formal, puesto que otorgan gran valor al carácter independiente y anónimo de las cuentas de ahorro, lejos del escrutinio de sus parejas.

Prefiero dejar en el banco porque mi esposo no sabe, para qué, ahí tienes plata me va a decir, para qué me pides (...) no le importa ahorrar, ni sabe lo que es, solo para el trago gasta la plata, para tomar con sus amigos. Los esposos hacen sacar rápido el dinero a las mamás. Para ellas es algo que ya tienen seguro, es mejor no avisar.”

Pilar (35), 3 hijos

Las razones para mantener el dinero oculto pueden ser muchas y varían de una familia a otra, como señala Guerin (2010. Pp.37),

“(...) dependiendo de si están tratando de asegurar cierta libertad de uso o de preservar el honor masculino, las mujeres ocultan sus actividades de una manera más o menos consciente. Muchas transacciones de este tipo tienen lugar y son perfectamente toleradas, los hombres y los mayores voltean

deliberadamente para otro lado como un medio probable de asegurar las normas patriarcales.”

De cualquier manera, las relaciones de poder tienen un efecto en el acceso de las mujeres a los servicios financieros formales, y aunque en un inicio no esperé encontrar esta relación entre las relaciones de poder y el acceso a servicios financieros, las relaciones de poder y resistencia empujan a las mujeres a encontrar diversas estrategias y lugares donde guardar su dinero y “resistir” por lo que, muchas de ellas eligen guardar sus ahorros en el sistema financiero formal lejos de los ojos de sus parejas, donde solo ellas saben cuánto dinero es el que tienen, como una estrategia de supervivencia pero también de acumulación.

Por otro lado, el impacto de las relaciones de poder en el acceso a servicios financieros se puede ver también a través de su materialización en la división sexual del trabajo y la consecuente configuración del rol social de las mujeres. En sociedades característicamente patriarcales, pese al desarrollo de estrategias de resistencia, el papel de la mujer puede entorpecer su acceso a tecnologías financieras en tanto que configura elementos de su vida social como su entorno social, su capacidad de movilidad, su disposición del tiempo para actividades propias (productivas o de recreación) y las tareas a su cargo al interior del hogar.

Si bien en algunos análisis se tiende a simplificar la naturaleza del poder del patriarcado y del género (Batliwala, 1997), especialmente en estudios

acerca de medios rurales en proceso de transformación y ruptura con los modelos tradicionales, como el estudiado, compartir la cotidianidad con las mujeres nos permitió ver como las obligaciones domésticas atribuidas al género femenino, el trabajo invisibilizado como el cuidado de los hijos y de los animales restringe el tiempo libre que las mujeres pueden invertir en actividades como capacitaciones o movilizarse hasta la institución financiera. Más aún en contextos en los cuales debido principalmente a la precariedad de la agricultura, de manera paulatina, las mujeres han ido abandonando parcialmente su papel económico enmarcado en el trabajo doméstico para embarcarse en un trabajo remunerado usualmente en la economía informal (Pablo, Perez y Vargas, 1995), lo que no hace más que reducir su tiempo libre, y la libre distribución de su tiempo. Esta imposición unilateral de carga laboral doméstica se suma a las restricciones sociales de movilidad física y geográfica, como refleja el testimonio de Dolores;

“Yo bajo (a San Jerónimo o a Andahuaylas, la capital del distrito) con mi esposo a la feria a comprar las cositas que necesitamos el sábado y cuando es para recoger lo de Juntos voy con las (señoras) de Juntos, todas vamos, pero yo sola no bajo, está muy lejos. A mi esposo tampoco le gusta que baje sola, para que vas a ir, me dice, te puede pasar algo, para que vas a ir. Yo le hago caso a él nomás, para qué voy a pelear. Está muy lejos también.”

Dolores (34)

Así como en los hogares de tipo “modelo conyugal” (como la mayoría de los hogares que conforman nuestro estudio), las relaciones se basan en lazos

de matrimonio y a ellos se asocia una movilidad geográfica reducida de las mujeres, también se percibe una clara separación entre los espacios masculinos y los espacios femeninos (Guerín, 2010). El banco, es pensado como “un espacio doblemente masculino” puesto que confluyen dos conceptos: el de espacio público y el de la administración de dinero, típicamente asociados al ámbito masculino. La reciente incursión de las mujeres en este espacio no ha supuesto la desaparición de la naturaleza masculina del mismo. En el imaginario colectivo permanece la percepción de masculinidad tanto de los espacios como las instituciones financieras como de otros como aquellos de participación política o espacios de formación y capacitación promovidos por ejemplo por la organización comunal u otras organizaciones (no enfocadas en el trabajo con mujeres) lo cual tiende a por ejemplo, reforzar la brecha de acceso a la información entre géneros.²²

Incluso cuando las mujeres entrevistadas tienen acceso a información financiera a través de fuentes formales como los talleres de capacitación del programa Piloto de Ahorro y las reuniones periódicas del programa Juntos, ellas están menos equipadas para procesar toda esta información que los hombres debido a su poca experiencia y exposición al español resultado de su limitada movilidad geográfica y restricciones de participación en espacios de socialización masculinos, además de sus bajos niveles de alfabetización. Todo

²² En este sentido, los resultados del estudio realizado por Fletschner y Mesbah (2010) en Paraguay que compara los conocimientos financieros entre esposo y esposa señalan que las mujeres tienen entre 15% y 20% menos posibilidades que los hombres de obtener información básica sobre las instituciones financieras en sus comunidades.

ello, de acuerdo a la UNDP (2007) e investigadores como Ngimwa, (1997) y Brown (2001) obstaculiza su capacidad para beneficiarse directamente y sacar el mayor provecho de la información y entender cabalmente la complejidad del sistema financiero y los productos disponibles para ellas.

3.4 El sentido moral de la deuda: el honor, la credibilidad y la confianza.

El crédito supone una relación de intercambio que entraña un interés a largo plazo y es definido localmente como deuda. De acuerdo a Ferraro (2004), una de las características más importantes de este tipo de intercambios es el énfasis sobre el cumplimiento del acuerdo entre las dos partes de la devolución del dinero prestado y la suma de los intereses de acuerdo a lo establecido. En apariencia, este intercambio debería tener un carácter estrictamente económico, sin embargo, el análisis de los discursos de las mujeres entrevistadas revela que esta clase de deuda (con intereses, a largo plazo y entablada con una entidad financiera) tendría una implicación que superaría la económica en el imaginario de las mujeres usuarias de Juntos en el distrito de San Jerónimo.

Como dijimos, un crédito implica una relación de confianza y sobretodo credibilidad puesto que el énfasis se encuentra en el cumplimiento de los acuerdos. Es este sentido, de acuerdo al testimonio de las mujeres entrevistadas, quién no paga su deuda pierde la confianza tanto de la institución financiera como de sus pares e incluso hasta de la comunidad

“porque los chismes corren, la gente habla mucho, andan comentando que esto que el otro y al final todos saben lo de uno, si pagaste, si no pagaste” como señala Pilar, una de las mujeres ahorristas entrevistadas.

“Hay una señora que no ha pagado y se han llevado sus cosas, y ya el banco ni nadie le quiere prestar, entonces ya no va a seguir con su negocio de los cuyes porque ya ni tampoco la comunidad le va a prestar porque ya saben que no paga, a dos bancos no ha pagado. Así tampoco puede ser, pidiendo plata pero no pagas, como va a ser eso, así ya no nos van querer prestar a nadie.”

Nelly

La confianza y credibilidad mutua que implica una transacción como el crédito determina el acceso a este recurso financiero. De acuerdo al testimonio de las entrevistadas, en la comunidad, si una persona comete una falta en el acuerdo de pago realizado con una institución financiera, esta pierde su credibilidad, caracterizándose frente a los miembros de la comunidad como “incumplido”. Esta caracterización evitará que dicha persona pueda acceder a otras fuentes de crédito, tanto formales como informales tales perdiendo así oportunidades de generación de ingreso. No muchas mujeres “se pueden dar el lujo” de perder esta oportunidad de financiamiento, sobre todo las más emprendedoras, puesto que cuentan con recursos económicos bastante limitados, los créditos son una oportunidad importante de financiar sus actividades productivas.

En la cita presentada también observamos como el incumplimiento del pago de las deudas tiene una sanción moral implícita (tácita), puesto que si

bien en este caso no hay un acuerdo reconocido y “formalizado” por el grupo social como en otros casos similares estudiados como el caso de la comunidad de Pesillo en los andes ecuatorianos estudiada por Ferrero (2014), hay una sanción moral para quién incumple. En el caso de la comunidad de Pesillo, su sobrevivencia se encuentra íntimamente ligada a los préstamos de una ONG y la comunidad tiene vías legítimas y “formalizadas” para ejercer presión social sobre el deudor como la propalación de su nombre y el monto que debe en la radio comunal.

En el caso de las mujeres de San Jerónimo, a través del discurso podemos ver que existe una sanción moral tácita de parte de los demás miembros de la comunidad, especialmente entre las mujeres, puesto que ellas consideran que se están abriendo camino como clientas de las instituciones microfinancieras, por lo que sienten que si alguna mujer no cumple con las normas e incumple los acuerdos de pago, todas podrían verse perjudicadas, como señala Nelly en la cita presentada, *“así ya no nos van querer prestar a nadie”*

Otro caso es el de Pilar, ella tiene un pequeño negocio de crianza de cuyes. Para iniciar su negocio ella pidió un préstamo y pago su deuda de manera puntual y conforme al acuerdo que tenía con la institución microfinanciera, así como lo hizo anteriormente con créditos pasados adquiridos con la misma institución financiera antes. Sin embargo, a pesar de tener experiencia crediticia, Pilar teme pedir un préstamo para financiar la siembra de una parcela en la chacra de su padre puesto que no sabe si habrá

un “friaje” este año que pueda matar sus plantas. Si ocurriera dicho evento climático, ella perdería su cosecha y no tendría dinero para pagar su deuda.

Pilar dice que podría usar sus ahorros para pagar su deuda pero tendría que esperar un año para hacerlo puesto que tiene sus ahorros en una cuenta a plazo fijo. En el fondo ella no teme no poder pagar su deuda, sino pagarla a destiempo y ser considerada como una mujer incumplida y así malograr su intachable reputación y la confianza que los bancos tienen en ella, además de caracterizarse como una persona incumplida frente a sus amigos y familiares.

“Al principio tenía miedo de trabajar con crédito, pero una vez que entre ya vas conociendo como es el movimiento y ya no tienes miedo, hay que ser puntual no más, eres puntual y la caja solito te ofrece. Si no eres puntual, ya no te prestan más y luego ya otro banco tampoco te presta porque ya ellos saben que no pagas bien. Ya pues, que ya no eres buena porque le dejaste de pagar a un banco. (...) y eso también se enteran la gente, porque los chismes corren, la gente habla mucho, andan comentando que esto que el otro y al final todos saben lo de uno, si pagaste, si no pagaste”

Pilar (35), 3 hijos

La configuración del sentido de la deuda en este caso es muy similar al caso de la comunidad de Pesillo de Ferraro (2014) donde de acuerdo a la autora,

“(...) este profundo sentido del honor, unido a la deuda y su pago, salió a la luz una y otra vez en mis conversaciones con la gente y puede sintetizarse en las palabras de una mujer indígena quien, al explicar por qué algunas personas en la comunidad no quieren aplicar para los créditos, dice que “la gente de honor

tiene miedo de tomar créditos” (R.I., diciembre, 1996). La implicación es que tienen miedo de no poder pagar el préstamo y por lo tanto de perder su honor”

(Ferraro, 2014. Pp.110).

A través de los casos presentados podemos observar como el sentido moral de la deuda es un factor que puede potencialmente inhibir a las mujeres de vincularse a los servicios financieros formales para adquirir un crédito formal. Si bien el adquirir una deuda a través de un crédito formal implica un riesgo potencial para las mujeres de no poder pagarlo y perder las posesiones que dejó como garantía o como frecuentemente ocurre, los ahorros depositados en la institución financiera de donde adquirió el crédito, al mismo tiempo implica, también como bien señala Ferraro (2014) perder tu honor y tu credibilidad, no únicamente frente a la institución financiera prestataria, sino también, “como los chismes corren” frente a su familia, amigos e incluso frente a la comunidad. Esto puede significar para las mujeres, perder otras fuentes potenciales de dinero, como los préstamos informales de la vecina o de la bodega, puesto que los deudores se hacen con el rótulo de “incumplidos”, situación que podría estar inhibiendo a algunas mujeres de acercarse a las instituciones financieras y adquirir créditos formales.

3.5 Transformaciones culturales y prácticas institucionales: del diseño a la implementación

Elmore (2000) dice que “en la mayoría de los casos es imposible afirmar si las políticas fracasan porque se basan en ideas erróneas, o si fracasan porque son buenas ideas mal llevadas a la práctica” (Elmore, 2000.Pp.186). En la realidad no siempre “las decisiones de la autoridad conducen efectivamente a los resultados deseados” (Berman, 2000. Pp.286). En el campo sucesos inesperados pueden repercutir en los resultados esperados o dificultar el cambio en los procesos de intervención. De allí la importancia de hacer un alto y analizar también el proceso mismo de implementación del proyecto, ejercicio que en este caso nos dio luces sobre aquello que en la práctica cotidiana influye en el objetivo final de inclusión financiera, es decir en el acceso de la población objetivo a los servicios financieros formales. Por ello, el objetivo de esta sección es evidenciar las tensiones generadas durante la etapa de implementación del programa piloto producto de los procesos de interacción de las mujeres “ahorristas” usuarias de Juntos tanto con los trabajadores del Banco de la Nación, como con los ejecutores locales del programa Juntos.

En este sentido, el enfoque de la antropología para el desarrollo me permitió no solo analizar y evidenciar como tensiones entre los actores involucrados tienen un impacto en el resultado del proyecto sino, principalmente sopesar la relevancia de tomar en consideración los factores

sociales y culturales para entender estas tensiones. Así, el texto a continuación nos invita a preguntarnos ¿de qué manera las prácticas institucionales (de los actores involucrados en la implementación del programa) influyen la decisión de las mujeres Juntos de ahorrar de manera formal, impactando en los resultados del programa? o ¿en qué medida se toman en cuenta las particularidades culturales de los actores impactados en la formulación de estas iniciativas?

La observación participante fue la herramienta principal que me ayudó a profundizar en los procesos de relacionamiento de las mujeres ahorristas con los actores mencionados (empleados del Banco de la Nación y ejecutores locales de Juntos), explorar ámbitos poco estudiados en investigaciones similares y visualizar la riqueza semántica que emerge en el contexto de cada encuentro.

El primer escenario de observación fue la oficina del Banco de la Nación ubicada en la plaza central del distrito de San Jerónimo. Allí, en sus cuentas de ahorro es depositado el dinero de la TMC y un día cada dos meses asisten en grupo y con la compañía del gestor local para retirar el dinero el día de pago. El día de pago (momento en que se llevó a cabo la observación) las mujeres forman una fila a las afueras del recinto del banco, como se puede observar en la fotografía 1 (en el Anexo 2) y al llegar su turno entran en grupos de 2 a 3 personas, ya que el establecimiento es pequeño. Sin embargo, cada una se acerca de manera individual a la ventanilla donde la espera el empleado del banco responsable por la atención al cliente.

El periodo de espera en la fila se transforma en un espacio que facilita compartir sus preguntas de último minuto sobre el empleo de la tarjeta de débito, el destino del dinero que retiren, sus experiencias anteriores en el banco, percepciones sobre la institución financiera y en general sobre el programa Juntos y la idea de ahorrar en el marco del programa piloto de ahorro.

Fotografías N°5 y 6: Mujeres usuarias haciendo fila fuera del Banco de la Nación el día de pago de la TMC.



Asimismo, el análisis de las dinámicas de interacción al interior del banco evidencia las transformaciones culturales de las sociedades “rurales” producto de la globalización, los cambios en el mercado y la pauperización del campo, nos estimula a preguntarnos cómo influyen los procesos de desarrollo y en qué medida estas se toman en cuenta en la formulación de los programas y políticas. Según Diez A. (2015, Pp.21),

(...) nuestro contexto actual es aún más complejo. La interrelación entre espacios rurales y urbanos es más estrecha y densa; las formas de comunicación e interrelación y la movilidad espacial de las familias (y sus miembros, individualmente) es mucho mayor; se han multiplicado los repertorios de actividades y oportunidades económicas, sociales y políticas de los pobladores rurales. Como consecuencia de todo ello, las formas de coexistencia de las unidades (y lógicas) económico-productivas son también más complejas y a múltiples niveles. Y ello se traduce en las estrategias de vida de las familias de pobladores y productores rurales."

Estos procesos de transformación cultural son evidenciados, por ejemplo, en la caracterización del relacionamiento de las mujeres "mayores" y las mujeres "más jóvenes" con los empleados del banco. Ambas categorías "más jóvenes" o "mayores" no solo tienen que ver con la edad de los individuos sino que es sobre todo, la propia denominación que las mujeres le otorgan a las características socioculturales que en su opinión, diferencian a unas de otras e influyen en su manera de interactuar en el banco. En este contexto, estas categorías tienen en su imaginario una carga cultural que traspasa la mera cifra de la edad.

Las mujeres "más jóvenes" se caracterizan por sentirse "más cómodas" al comunicarse con los trabajadores del banco en quechua, su idioma materno y trasladar sus dudas a los empleados del banco sobre el uso de la cuenta de ahorros y otros cuestionamientos de carácter financiero. Sonríen, se muestran menos tensas y más relajadas durante su interacción. De acuerdo a Trivelli (2016), "la mujer rural joven hoy en día es sustancialmente distinta a su madre. Primero, tiene más educación. Luego, tiene mucho más exposición al mundo; va a la cabina de Internet, tiene un teléfono celular, (...). Eso permite una

interacción y una sobre-exposición al mundo, que le abre los ojos a otras oportunidades.” (Trivelli, 2006) Esta mujer joven caracterizada por Trivelli, a diferencia de su madre, es mucho más ciudadana, existe para el estado y tiene una relación con este a través de su participación en los programas sociales, tiene, por lo tanto mucha mayor movilidad geográfica, mayor interacción con la vida pública, con el mundo urbano, el mercado, han salido de su chacra, han visitado la ciudad. Esta transformación en la mujer rural se refleja en su accionar y en la forma de relacionarse con las instituciones financieras y sus representantes.

Por otro lado, la interacción de muchas de las mujeres “mayores” con los funcionarios del banco se caracteriza por ser más breve y tensa en apariencia, a pesar de ser los mismos trabajadores. Para ellas, la relación con los trabajadores del banco se caracteriza por el temor o la verticalidad a diferencia del grupo de mujeres más jóvenes y con mayor movilidad. Una muestra de la incomodidad en el espacio es que este grupo de mujeres no suele realizar muchas preguntas a su interlocutor, el trabajador del banco, sino prefieren realizarlas a sus pares, a las otras mujeres en la fila o a la gestora del programa Juntos con quien usualmente tienen una relación de mayor confianza. Este grupo de mujeres no aparenta estar cómoda o confiada cómoda en el espacio del banco, encontrándolo como un espacio distante y ajeno. El nerviosismo señalan ellas, es provocado por la poca costumbre de visitar la capital de la ciudad solas y tener que hacer algún trámite de manera individual, es decir, “tener que” interactuar con personas diferentes a ellas, más

“educadas” o desconocidos, temiendo no ser capaces de hacerlo correctamente o lograr una comunicación adecuada, “que no las entiendan”.

En este sentido, Trivelli (2016) señala que “una mujer rural nunca hubiera imaginado salir de su zona rural (...) el mundo rural de hoy está mucho más conectado que el mundo rural de hace 20 años. No solamente por la infraestructura de caminos sino porque la ruralidad está muy entrelazada con los centros urbanos intermedios. Las mujeres (hoy) están mucho más expuestas a una interacción con el mundo urbano de pequeña y mediana escala.” (Trivelli, 2016) Como lo dice la autora, las mujeres de mayor edad, tienen menos movilidad lo que en la práctica significa que usualmente, salen “de su chacra” sin sus esposos o acompañantes casi únicamente el día programado por el programa Juntos para ir, en conjunto a recoger el dinero de la TMC hacia el Banco de la Nación.

Como pudimos observar, las diferencias producto de transformaciones culturales más amplias de las sociedades rurales, tienen la capacidad tanto de definir la interacción de las mujeres al interior del banco como de influenciar el acceso de las mujeres a servicios financieros. Una mujer que se siente cómoda en la interacción con los trabajadores del banco, realiza consultas sobre otros productos financieros, o manifestará sus dudas lo que le permitirá adquirir mayor conocimiento financiero y confianza en sus propias capacidades. Por el contrario una mujer, que no se siente cómoda durante el proceso de interacción tiene mayores probabilidades de “quedarse con la duda” como ellas mismas señalan, y limitar su interacción con el banco al retiro de la TMC.

Si por un lado tenemos que el hecho de obviar ciertas transformaciones culturales de las sociedades donde se inscribe la vida social de las usuarias influye en el resultado del programa por otro lado, las prácticas de los ejecutores del programa también tienen un peso importante en el resultado.

La observación participante durante los talleres y las reuniones informativas mensuales me permitió hacer visibles una serie de conductas, prácticas, creencias y entramados que usualmente no son evidenciados durante el proceso de diseño de los programas y políticas públicas y que afectan, en la realidad, la inclusión financiera de la población objetivo.

La diferencia entre lo planeado y lo ejecutado o lo que en políticas públicas se conoce como brechas de implementación y en el caso del programa piloto de ahorro se evidencian en un conjunto de situaciones acontecidas durante la etapa de ejecución y en la cotidianidad del programa que llevaron a un grupo de mujeres “ahorristas” a percibir el ahorro como una imposición. Ellas percibían que estaban siendo presionadas no solo desde los ejecutores locales del programa Juntos (gestores locales), sino también desde las propias líderes locales de Juntos, quienes son las propias usuarias del programa responsables de liderar, organizar y representar un grupo de usuarias del mismo programa. Dolores nos relata uno de estos casos,

“Nuestra presidenta (líder local del programa Juntos) a la fuerza nos hacía ahorrar, sino te van a sacar de Juntos decían. A la fuerza las mamás han ahorrado, por eso algunas señoras han dicho que lo que han ahorrado a desaparecido, se ha perdido dice.”

Dolores (34) 5 hijos

“Un día de cobro vino ella (la coordinadora regional) y se paró al costado de cada una (de las madres ahorristas) al lado de la ventanilla y las obligó a dejar de 20 soles a todititas para subir los ahorros que tenían las mamás de Andahuaylas porque la estaban comparando con el piloto que había en Cusco. Las mamás dijeron ¿por qué nos tienen que obligar? y desde ahí empezaron a desconfiar de que porqué les obligaban, que el presidente se iba a llevar el dinero de ellas o el estado les iba a quitar.”

(Promotor local del Programa Juntos)

En lugar de ser un derecho de las mujeres, la transferencia otorgada por el estado se convierte en un instrumento de amenaza para hacerlas cumplir con tareas o compromisos que si bien pueden ser positivos no pueden ser impuestos sobre la base de la coacción.

Estas prácticas impositivas orientadas a obtener resultados cuantificables fomentan confusión entre muchas mujeres y desconfianza en el proyecto y en las instituciones que lo promueven. Muchas se preguntan ¿por qué tanto interés en que ahorremos, si al fin y al cabo a la única que beneficiaría es a mí y a mi familia, o no? ¿Querrá el estado robarnos nuestro dinero? Incluso existe la creencia bastante difundida entre las mujeres que el gobierno les estaría dando dinero a ellas (la TMC) a cambio de llevarse a sus hijos más adelante. Esta creencia se evidenció cuando el programa Juntos promovió un viaje de algunos niños por una semana a Lima, y muchas madres se negaron a dar el permiso para el viaje puesto que temían que “se lleven a sus hijos al extranjero”, lo que también comprobó el Instituto de Estudios

Peruanos en el año 2009, cuando realizó un estudio con las mujeres usuarias de programa Juntos en San Jerónimo. (IEP, 2009. Pp. 32)

A la luz de lo que observamos cabe plantear algunas preguntas reflexivas como ¿por qué existe la necesidad de recurrir a estas prácticas? Y ¿cuánta es la distancia entre el diseño y la implementación que dificulta la consecución de los objetivos del programa? La autopercepción de sujeto vulnerable frente al estado y desconfianza, reflejo de la relación estado-comunidad característica en el área de estudio y que vimos ya en el subcapítulo 3.1, se vuelve a evidenciar en esta sección, donde las mujeres relatan esta vez, que temen que “el estado” les quite a sus hijos y use su dinero ahorrado para darles cuidado.

Sobre las estrategias de los programas de inclusión financiera, Joan Lanzagorta nos dice que si bien las políticas de inclusión financiera tienen aspectos positivos para el alivio de la pobreza, “falta mucho camino por recorrer”. En América Latina,

“mucho de lo que se ha logrado ha sido consecuencia de forzar las cosas. Por ejemplo: hoy en día muchos beneficios sociales se distribuyen a través de monederos electrónicos de manera obligatoria. (...) Por eso en las cifras sobre inclusión financiera se muestra un crecimiento importante, aunque fuera de esto, no se ha avanzado demasiado.”

Lanzagorta (2012) en Planeatusfinanzas.com

Para Lanzagorta, existen varias razones por las cuales a inclusión financiera no está funcionando bien, entre ellas, señala, “muchas de las personas que

diseñan los programas de inclusión financiera son gente muy estudiada, bien intencionada, pero que no tiene ni idea de la realidad del país y de las necesidades de las personas.” Además, “los esfuerzos de educación financiera han sido aislados y mal coordinados. (...) Se buscan poner conceptos de una manera tan básica, que da flojera leerlos. No conectan con las necesidades de las personas.” Lanzagorta señala también que “No hay educación financiera en las escuelas. Y no sería difícil hacerlo: en Matemáticas por ejemplo los ejercicios (Problemas) podrían estar muy relacionados a cuestiones de finanzas personales, e ilustrar la importancia de conceptos como el ahorro, la inversión, o los peligros de las deudas.” Y finalmente, opina que “hay un cierto elitismo. Los programas de educación financiera buscan basarse en “estándares internacionales” o “recomendaciones del Banco Mundial. Entiendo que las buenas prácticas internacionales puedan darnos un marco de referencia, pero hay que buscar adecuarlas a nuestra realidad.” (Ídem).

Finalmente, bajo la luz de los testimonios recogidos en la etapa inicial de implementación del proyecto, cabe preguntarnos sobre la sostenibilidad de los resultados de estos programas a largo plazo. Si se desarrollan prácticas de ahorro por condicionamiento ¿habría ahorro sin vigilancia? Hay discursos que parecen inofensivos pero que revelan lo que está sucediendo en el campo.

3.6 El papel del capital social en el acceso a servicios financieros

Mientras escuchaba los audios de las entrevistas realizadas durante el día, una anécdota llamó mi atención. Yo conversaba con Pilar, una de las mujeres que accedió a participar de mi investigación. Mientras hablábamos de sus primeros emprendimientos productivos en Andahuaylas antes de que decida viajar a Lima y buscar empleo como trabajadora del hogar ella me contó lo siguiente:

“Mi vecina me contó que había un proyecto de crianza de cuyes que le habían contado a ella de Pro Mujer (ONG). Yo he querido participar de esos proyectos, trate de meterme, pero no conocía a nadie, había que ser de un grupo para que te de préstamo para que compres los cuyes y hagas las casitas, las jaulitas de los cuyes, la comida, pero en grupo. Las señoras son de una comunidad de acasito, pero yo no las conocía. Hay unas que no eran buenas, que no han querido. No aceptaban gente nueva, quizás pensaban que me iba a llevar la plata, no sé. Al final me aburrí y ya no entré.”

Pilar

Analizar este testimonio y compararlo con los testimonios de otras entrevistadas como Nelly, Hilda y Carmen, me hizo reflexionar acerca del verdadero rol de las relaciones sociales en el acceso a servicios financieros y en general, en la consecución de los objetivos económicos individuales de las mujeres entrevistadas y de sus hogares; así como, de la importancia de los recursos que provienen de la pertenencia a una red social y su capacidad de movilizarlos en su favor.

El caso de Pilar es un caso bastante representativo de lo que sucede en el área de estudio pues muestra cómo las mujeres del programa Juntos con un capital económico y cultural muy similar pueden acceder a beneficios o recursos muy diferentes en razón a su capital social. Como vemos en la cita anterior, Pilar no pertenecía a esta red de relaciones de intercambio basada en la confianza indispensable para acceder al préstamo de la ONG Pro Mujer, que sólo ofrecía créditos grupales, por lo que no pudo obtener este recurso o beneficio, el crédito, para usarlo en la constitución de un negocio de cuyes. Sobre esto, Bourdieu (1986) nos diría que una de las diferencias entre el grupo de mujeres que accedió al préstamo para iniciar el negocio de los cuyes y Pilar, es la cantidad de capital social. Como fue escrito en el capítulo 1, el capital social es la suma de recursos reales o potenciales que se vinculan a la posesión de una red duradera de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo –en este caso la afiliación al grupo conformado por las mujeres que recibirían el crédito de Pro Mujer– con un cierto grado de institucionalización (con una relativa estabilidad y permanencia), que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido (Bourdieu, 1986).

De acuerdo a la definición de Bourdieu (1986), existirían cuatro elementos centrales que articulan su definición de capital social y cuyo desarrollo nos permitirá entender el rol del capital social en el acceso a recursos y servicios financieros en este caso: a) la pertenencia a un grupo, b) la existencia de relaciones de intercambio material o simbólico, c) el grado de institucionalización o estabilidad del grupo y d) la capacidad de movilizar

recursos o beneficios. Antes de continuar, cabe mencionar que este caso representa una figura muy similar a lo que sucede con el acceso a los créditos solidarios o grupales ofrecidos por las instituciones microfinancieras.

Los microcréditos solidarios o grupales son productos financieros ofrecidos tanto por diversas instituciones microfinancieras (Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito) como por ONGs en el área de estudio. La fiabilidad del producto y de la devolución de la deuda se basa en las relaciones de confianza y reciprocidad que deben existir entre las personas que pertenecen a un grupo que busca acceder a un crédito.

Para Putnam (1993, 2000), la constitución de la red de relaciones duraderas se basa en la confianza, la reciprocidad, las redes de compromiso cívico o el asociacionismo. En el caso del ejemplo de la señora Pilar, las mujeres que sí pudieron acceder al crédito conformaban un grupo o una red de relaciones basada en relaciones de confianza y de sentimientos como el respeto y el reconocimiento, característicos de los lazos de vecindad, amistad y parentesco que unía al grupo. La pertenencia a esta red les permitió movilizar sus recursos (sus recursos son el capital social, de acuerdo a Bourdieu) y agruparse para acceder al crédito. El conocimiento y reconocimiento mutuo entre los miembros de una red que parece desinteresado, genera a la larga un cúmulo de obligaciones duraderas. Putnam (1993, 2000) diría que tanto el conocimiento y reconocimiento mutuo basado en la confianza como las normas de reciprocidad permiten la constitución de estas formas locales de asociación puesto que todas confían en la que los demás miembros del grupo pagarán su

parte de la deuda. La confianza que surge del entendimiento común y del acuerdo generará normas de reciprocidad y valores compartidos que unen a la sociedad bajo la lógica de la acción colectiva, inculcando en las personas un sentido de corresponsabilidad en la administración del bien común y asegurando la sanción social contra quien vaya contra los intereses del colectivo. (García-Valdecasas, 2011 y López, Alcázar y Romero; 2007)

Ya que todas eran parte de una red de relaciones, “la comunidad”, con un grado importante de institucionalización, estabilidad y permanencia, eran vecinas y amigas, el grupo tenía mecanismos tácitos para sancionar a quién no paga o presionarla, como retirarle la palabra, o correr el riesgo de perder la amistad, pero sobre todo porque ninguna quiere defraudar la confianza de los demás miembros del grupo y perder, como ya lo mencionamos, tanto su honor, como poner en riesgo sus pertenecía a la red social y las oportunidades y beneficios que esta puede brindarles. Como señalamos en el capítulo 1, para Coleman (1994) estas sanciones efectivas son un elemento clave del capital social. En este sentido, Carmela una de las mujeres entrevistadas y que formaba parte de este grupo que “rechazó a Pilar” y que sí pudo acceder al crédito de Pro Mujer me relató lo siguiente;

“Es bueno este grupo porque todas pagan, todas nos conocemos, ellas son mis vecinas y mi cuñada (...), no quieres decepcionar al resto entonces tienes que pagar. También es una forma de ser cumplida, aunque no te vaya bien, a mí un tiempito se me murieron varios cuyes pero igual saque de mis ahorros para pagar, para no quedar como incumplida”.

Carmela

Cuando el sentido de corresponsabilidad se rompe la posibilidad de constituir formas de asociación como esta se reduce, por lo que deben entrar en el juego las sanciones sociales, como observamos en la cita anterior, estas pueden ir desde la pérdida del honor del individuo, hasta la expulsión de la comunidad.

Otra muestra de la influencia del capital social en el acceso a servicios financieros la encontramos en el caso de Nelly. Ella deseaba comprar una pequeña carreta de madera para vender dulces en las afueras de la escuela en San Jerónimo, su hermana tenía una igual y vendía dulces en la plaza. Sin recursos propios, Nelly busco formas de financiar su negocio. Hasta que llegó donde su hermana quién le contó sobre su experiencia como parte de un grupo de crédito solidario de la Cooperativa San Pedro, una de las instituciones microfinancieras con más clientes en la región de Andahuaylas, y la introdujo con los miembros del grupo. Así, una vez obtenida la confianza en la corresponsabilidad, de los demás miembros del grupo y gracias a su relación de parentesco ella pudo acceder al crédito que le permitió comprar su carrito. A diferencia de Putnam (1993, 2000) y Coleman (1990 y 1994) que reconocen que el capital social puede provenir de relaciones más difusas, para Bourdieu la institucionalización de una red social es importante puesto que para que las relaciones se transformen en capital social deben estar basadas en un cierto grado de homogeneidad como el parentesco.

Fotografía N°7: El carrito de dulces comprado por Nelly con el dinero del crédito



Como vemos en ambos ejemplos, las normas de reciprocidad generadas a partir de la pertenencia a un grupo son fuente de confianza y permiten la asociatividad o la constitución de formas locales de asociación y en esa medida, la pertenencia a una red social puede significar un canal de acceso a financiamiento formal.

Por otro lado, la definición de capital social de Coleman (1994) nos ofrece otro elemento interesante para analizar la influencia del capital social en el acceso a servicios financieros. Para el autor, el “potencial informativo” inherente a las relaciones sociales es uno de los seis beneficios o efectos asociados a la posesión de capital social. (Coleman, 1994 citado en Ramírez Plasencia, 2005)

En el caso del acceso de las mujeres usuarias de Juntos a los servicios financieros formales de toda la información que puede fluir en las redes sociales, existen tres categorías de información que serían las más relevantes o que tendrían la mayor capacidad de influir en las personas y en su posibilidad o decisión de acceder, estas son: a) las percepciones sobre el uso de servicios financieros y sobre las instituciones financieras formales, b) los conocimientos financieros y c) las experiencias de las mujeres involucradas cada una de las redes en relación al uso de servicios financieros. Estas tres categorías de información tienen la capacidad de moldear la percepción de las mujeres respecto de los servicios financieros y obstaculizar o facilitar en algún grado su acercamiento a estos.

A través del análisis de las entrevistas y las conversaciones informales sostenidas con las mujeres y con los informantes secundarios, así como durante las observaciones realizadas en los espacios de socialización de las mujeres usuarias del programa Juntos pudimos notar que la forma en que las mujeres conciben los servicios financieros se moldea en gran parte a partir de la información que fluye en sus redes de relaciones sociales y no únicamente a la educación financiera que reciben en los talleres del programa Juntos. Si bien los talleres de educación financiera de Juntos contribuyeron con el incremento del acceso a información sobre el sistema financiero y la trascendencia de las prácticas de ahorro en el desarrollo de sus hogares, algunos constreñimientos culturales como las pautas de movilidad tradicionales

de las mujeres rurales afecta su acceso a información financiera que puede resultar beneficiosa para ellas y sus hogares.

Aunque los cambios en la economía rural del área de estudio tales como la comercialización de la agricultura, la diversificación de los medios de vida, el incremento de movilidad de la mano de obra y las contribuciones de las mujeres rurales han repercutido profundamente en las estructuras sociales (Naciones Unidas, 2008); la posición de las mujeres en las estructura familiar, la dificultad para intervenir en espacios públicos típicamente masculinos y la imposibilidad de escapar de las responsabilidades domésticas, repercute en su autonomía y en su acceso a información clave tanto para el uso de servicios financieros como para su desarrollo en general, de ahí la relevancia de las redes sociales locales como una de las fuentes de información principal.

Por ejemplo, a través del sistema de boca a boca las mujeres transmiten y acceden a conocimientos financieros que se ajustan a sus necesidades cotidianas y a sus temores particulares. Una muestra de ello es el conocimiento del “voucher”. Este les permite mantener un registro físico de sus transacciones y del dinero ahorrado, lo cual disminuye la percepción de riesgo “de que les roben su dinero”, resultado de su desconfianza en las instituciones financieras, como vimos en el subcapítulo 3.1.

El potencial informativo de las redes sociales no solo facilita el acceso a información sino que tiene una influencia también en las decisiones y acciones de las mujeres entrevistadas. El “efecto contagio”, por ejemplo, es un

mecanismo que influye de manera determinante en el acceso de la mujeres a servicios financieros. Compartir y conocer las experiencias con el sistema financiero de otras mujeres influye en la decisión de acceder o no a estos servicios. En este sentido, de acuerdo a March, Prieto, Suess y Escudero (2006), el modo en el que las personas transmiten sus experiencias en ciertos contextos imponen, muchas veces, su principio de realidad determinando qué es real y qué deja de serlo para los interlocutores.

Las mujeres que han socializado en entornos o grupos que rechazan las instituciones financieras, es decir, que han sido expuestas a testimonios que apuntan hacia experiencias de fracaso en el uso de servicios financieros como robos, pérdida de dinero, imposibilidad de pagar un préstamo, entre otros, pueden preferir no usar servicios financieros formales y continuar empleando los herramientas financieras tradicionales con las que se encuentran más familiarizadas y perciben menor riesgo. Una muestra de esto son Hilda y su hermana Alejandra²³, ambas retiraron todo el dinero que tenía ahorrado al observar que un grupo de mujeres de su comunidad lo hicieron cuando empezaron a circular los fuertes rumores sobre los robos o pérdidas de los ahorros de otras mujeres ahorradoras en el Banco de la Nación. No volvieron a dejar dinero ahorrado en su cuenta de ahorro.

Lo mismo sucede a la inversa, sobre esto Pilar nos dice lo siguiente,

²³ Alejandra no formó parte de la investigación como uno de los casos principales, sin embargo a lo largo del periodo de trabajo de campo mantuvimos en reiteradas ocasiones conversaciones informales con ella, en las que nos proporcionó información relevante para el estudio.

“Sería bueno que en las reuniones se compartan las experiencias de ahorro y crédito para que las otras mamás pierdan el miedo, no hay que ser egoísta, muchas temen, como que no me creen, pero también si pasa algo malo, para que todas sepamos qué no hacer, cómo se hace bien, a cual Caja no ir”.

Pilar (35) 3 hijos

Los casos de Nelly y Pilar son muestras de como el capital social y su potencial informativo puede facilitar acciones. Nelly soñaba con construir su vivienda pero no contaba con los recursos financieros para comprar un terreno donde edificarla. Usando el concepto de Bourdieu (1986) y Coleman (1992) de capital social tenemos que Nelly pudo acceder a información sobre una oportunidad de financiamiento formal para comprar el terreno (recursos simbólicos) gracias a su pertenencia a un grupo basado en el parentesco. Este grupo estaba dispuesto a compartir la información debido a la existencia de relaciones de intercambio que se dan en su interior. Finalmente, dicha red estuvo en la capacidad de movilizar sus recursos en favor de uno de sus miembros, Nelly, quien adquirió la información adecuada que le brindo confianza para buscar el financiamiento formal que deseaba para comprar el terreno y poder construir su casa.

“Yo quería comprar mi terrenito pero con mi esposo no teníamos nada y la suegra de mi hermana me dijo que saquemos un préstamo que era fácil pagar decía, ella había sacado y me dijo cómo y no tuve problemas, como ella ya lo había hecho pensé con mi esposo que no era difícil.”

Nelly (28) 2 hijos

Daher (2012), quien realizó un estudio sobre el comportamiento financiero de las mujeres peruanas que participaron en el programa Sierra Sur también encuentra que para las mujeres que se encuentran en la etapa inicial de vinculación con los servicios financieros formales, “al parecer es importante contar con el testimonio de alguien de confianza para superar el miedo”.

La misma figura se replica en el caso de Pilar, a quien sus amigas (red social a la cual pertenece) la informaron sobre sus experiencias con créditos formales para financiar sus actividades productivas. Gracias a la información a la que accedió a través de su red social, Pilar tuvo más confianza en la institución financiera y en su capacidad real de poder pagar la deuda y accedió a un crédito.

"Mis amigas me hablaron de préstamos, ellas trabajaban con eso. Ellas que trabajan con una Caja y no les ponían problema. Me dijeron que el interés no es mucho pero tienes que pagar. No es difícil, me dijeron. Un día mi amiga me llevó y así empecé y de ahí ya no tengo miedo."

Pilar (35) 3 hijos

Como hemos visto, el beneficio que pueden obtener los actores echando mano a la información en posesión de sus redes, sin que sea necesaria una relación de reciprocidad términos de obligaciones o expectativas, tiene la capacidad de influenciar su accionar, en este caso, su decisión de acceder o no a servicios financieros y en ese sentido, permitirles acceder a otros

beneficios como financiamiento o seguridad para sus ahorros, o precaución en el caso que decidan que no confían en el sistema financiero formal.

3.7 *Trayectoria y motivaciones personales*

Como hemos podido demostrar, es posible establecer y describir la existencia de factores de carácter cultural que influyen en el acceso de las mujeres usuarias del programa Juntos a servicios financieros formales. No obstante, no debemos olvidar que las mujeres rurales pobres no son una categoría homogénea, por el contrario, son portadoras y productoras de historicidad por tanto, tanto los procesos sociales como las determinaciones estructurales se encuentran intrínsecamente enlazadas a sus vivencias personales. Por ello, en esta sección quisimos ahondar en el sentido que le otorgan los propios actores entrevistados a sus vivencias y trayectorias personales entorno al uso de servicios financieros. Puyana y Barreto (1994) señalan que estas son fuente de conocimiento acerca de la relación entre la subjetividad y los procesos sociales, la interacción entre la cotidianidad de la historia personal y la historia social.

El ejercicio del relato propio de la trayectoria personal y las motivaciones individuales supone que cada actor no solo relate sino reconozca las vivencias pasadas y deseos futuros que vistos desde el presente han ayudado a

configurar sus preferencias, interacciones, percepciones y sensaciones acerca de su relación actual con el mundo financiero formal. La narración y la reflexión sobre estas vivencias, trayectorias personales y motivaciones nos permiten como investigadores conocer las características particulares del proceso estudiado, es decir, las subjetividades que lo matizan.

El primer caso que presentamos para realizar este ejercicio es el de Carmela, ella tiene 34 años, es la mayor de cinco hermanos y su infancia y pre adolescencia transcurrieron en su lugar de nacimiento, una Comunidad Campesina ubicada a una distancia de 5 horas en automóvil de San Jerónimo. Debido a la progresiva precariedad de la agricultura en la sierra del país, a los 14 años fue enviada por sus padres a Lima a trabajar como empleada del hogar y de esa forma contribuir económicamente al sustento de su familia.

Carmela relata que tras abandonar su empleo, pocos meses después de empezar, no quería regresar a San Jerónimo pues ya se había acostumbrado a la independencia de vivir en la ciudad y sabía que el poco dinero que podía enviar a su familia era vital para ellos. Decidió quedarse en Lima y vender postres en la calle. Desde temprana edad Carmela tuvo la responsabilidad de auto sostenerse y ayudar a su familia. Más adelante ella se casaría y seguiría a su esposo a una ciudad en la selva central. Para ese entonces, Carmela había logrado ahorrar algo de dinero que guardaba en una lata de leche escondida en su vivienda. Con ese dinero, alquilo un espacio de venta en un mercado y empezó a vender postres pero el negocio no resultó. Por otro lado, el

“machismo” del esposo de Carmela hacia la vida en pareja insoportable para ella;

“Era un hombre machista, lo le gustaba que trabaje, quería que este en la casa todo el día, haciendo las cosas de la casa, cocinando, limpiando, con mis hijas, y la plata ni alcanzaba para nada y él no quería que yo trabaje, que no haga nada, si yo sé hacer. Yo siempre he trabajado, desde chiquitita, desde que me fui a Lima, hasta en mi casa yo trabajaba en la chacra. A mí me gusta trabajar, pero él no quería que yo tenga mi plata, pensaba que yo me iba a ir, o qué pensaría, muy machista. Quería que yo dependa de él, que él no más tenga. Por eso me separé, muchos problemas, yo no me iba a dejar que el me pise, yo me fui con mis dos hijas y ya no lo volví a ver, a veces sé de él, creo que sigue en la selva, pero no me interesa.”

Carmela (34)

Carmela se convertiría en madre cabeza de familia y en el único sostén de sus dos hijas quienes ya estudiaban en la escuela, por lo que decidió regresar a San Jerónimo, para estar cerca de su familia. Allí consiguió un empleo atendiendo una cafetería, donde también renta una habitación para vivir. Además, prepara y vende tortas a encargo y teje chompas que vende.

Carmela sueña con tener su propia cafetería, y pagar la universidad de su hija mayor, pues “quiere que ella pueda estudiar donde ella quiera, ella quiere en Cusco, quiero pagarle su cuartito y sus cositas, sus libros, sus estudios o de repente mudarnos con ella allá”. Para eso Carmela tiene dos cuentas de ahorros a plazo fijo, según nos cuenta, y una cuenta de ahorros en el Banco de la Nación. Entre las tres distribuye sus ahorros destinados a cumplir sus sueños y tener dinero para las necesidades del día a día.

Finalmente, debido a su perfil de liderazgo, fue elegida entre sus compañeras como líder de un grupo de 45 madres del Programa Juntos, ella es responsable por coordinar con ellas las actividades del Programa y aconsejarlas y guiarlas sobre todos los aspectos del Programa. Como podemos ver a través del relato de su vida, la conjugación de diferentes vivencias la llevaron a ser la mujer que es ahora, en sus palabras “diferente a las que no ahorran”, a desarrollar sus particulares estrategias económicas y a construir su relación con los servicios financieros.

Ella abandonó a temprana edad el papel tradicional basado en el trabajo doméstico para dedicarse a un trabajo asalariado inscrito en la economía del dinero, lo cual definió tanto su independencia económica como física. Al migrar fuera del seno de su comunidad Carmela estuvo expuesta en la ciudad a mucha información sobre herramientas financieras, estrategias económicas, y la administración del dinero, ámbitos tradicionalmente masculinos.

Por otro lado, podemos ver como Carmela se autodefine en oposición a su hermana,

“Yo desde chiquita me fui a trabajar, mi hermana se quedó con mi mamá, es engreída, dice que no puede. Depende de su esposo para que le dé para sus hijos, para todo de la casa. A mí me ha hecho más independiente no tener esposo. No me dejé pisar, por eso me separé. Yo quería tener mi propio dinero y él no quería.”

Carmela (34)

Como se observa en ambas citas, las aspiraciones de Carmela, se basan en lo que Maya Frades (2008) describe como una identidad basada en la autonomía individual y no en la subordinación en el ámbito doméstico. En este sentido, Daher (2012) nos dice que en efecto, el machismo es un obstaculizador del ahorro puesto que los hombres no permiten a las mujeres participar en los programas sociales, los talleres de capacitación, y menos aún administrar el dinero. Esto, señala la autora, genera un grado de “encierro” en sus hogares y reduce sus actividades al ámbito doméstico, lo que influye recíprocamente en su percepción de sí mismas, de sus capacidades y su forma de ser, convirtiéndolas en personas “más tímidas y temerosas”.

Otra característica de la trayectoria de Carmela es que ha contado con diversos empleos que le permitían acceder a un salario mensual. Carmela nos cuenta que gracias a esto, ella no ha tenido miedo de solicitar créditos para financiar pequeños emprendimientos, *“como yo tenía un sueldo fijo, no tenía miedo de no poder pagar el préstamo, porque si me iba mal igual iba a tener de donde sacar para pagar el préstamo”*. Sobre ello, también Daher (2012) encontró en su estudio que los ingresos estables facilitan el acceso de las mujeres a los servicios financieros puesto que son un gran facilitador del ahorro y gracias a este, del acceso a financiamientos.

Por otro lado, Carmela tiene dos principales motivaciones para ahorrar. La primera se asocia a su valoración del progreso individual a través de estudios superiores y el consiguiente desarrollo económico, por lo que ahorra para solventar la educación universitaria de su hija mayor. Su segunda

motivación es tener un negocio propio. A diferencia de Santosa, por ejemplo, otra de las mujeres entrevistadas en nuestro estudio, Carmela ve un propósito para capitalizarse y encuentra una utilidad en el acceso a servicios financieros que la motiva a continuar usándolos. Por el contrario Santosa, nos cuenta que no ahorra porque su hijo es aún un bebe, es muy pequeño y su educación no representa ningún gasto. *“Cuando sea más grande de repente voy ahorrar para su colegio, pero todavía es muy chiquito, no tengo plata para ahorrar, a las justas me alcanza, no necesito todavía”*, señala.

De acuerdo a Daher (2012), la asociación del ahorro con emprendimientos productivos, así como la construcción de un objetivo y la identificación de una motivación para ahorrar, “buscarle un sentido al ahorro” permite instalar en las mujeres un sueño acerca de sus posibilidades de futuro.

La vida de Pilar (35) es otro ejemplo de los diversos matices en la experiencia de acceso a servicios financieros formales que nos ofrece el análisis de las historias de vida de las mujeres entrevistadas. Pilar, como Carmela, migró fuera de su comunidad a la edad de 15 años junto a su familia debido a la violencia terrorista que durante años golpeo el país, abandonando la tierra que poseían. Años después volvería a San Jerónimo donde se casó, tuvo tres hijos y reside actualmente. La pareja de Pilar sufre de alcoholismo y la mayor parte del año trabaja fuera de San Jerónimo.

Una de las particularidades del caso de Pilar es que su uso de servicios financieros como pieza fundamental de su estrategia económica es en parte,

una respuesta a su falta de acceso a recursos como la tierra de donde tradicionalmente provendrían sus alimentos e ingresos económicos, puesto que ella proviene de un hogar tradicionalmente rural y dedicado a la agricultura. De acuerdo a la FAO (2017), en Latinoamérica, las mujeres a cargo de una explotación agrícola van del 8% en países como Belice y Guatemala hasta no más de un 30% países mucho más desarrollados como Chile. Claudia Brito, oficial de Género de la FAO señala que “el acceso de las mujeres a la tierra y otras formas de propiedad es esencial, ya que les permite gozar de derechos humanos críticos como la seguridad alimentaria, la salud, el acceso al agua, a un trabajo decente y un hogar seguro” (Gestion.pe. Consulta 24 de Octubre de 2017). Sin acceso a la tierra muchos hogares y especialmente las mujeres que viven en ámbitos rurales caen inevitablemente en la pobreza.

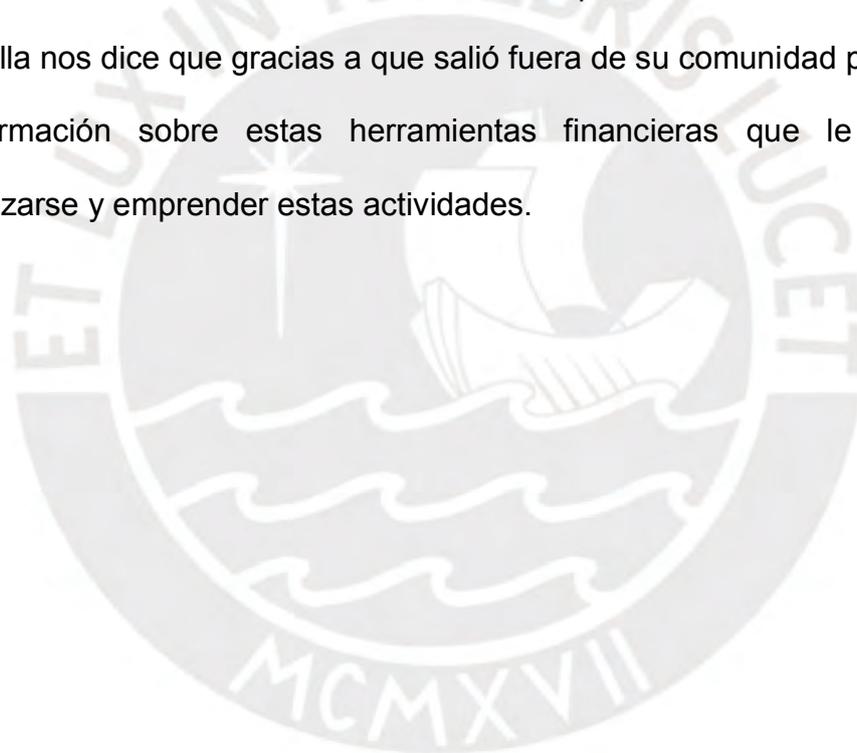
“Como yo no tengo chacra, yo no puedo sembrar mis alimentos, ni papa ni nada para comer, yo tengo que comprar todo en la tienda, no como las otras mamás que sacan de su chacra, si no tienen plata no importa porque tienen para comer en su chacra, yo no. Por eso también no me puedo dar el lujo de no hacer nada y esperar el dinero de Juntos, yo tengo que trabajar, hacer algo, irme por aquí, por allá. Si me quedo esperando de donde saco para comer, para mis hijos coman.”

Pilar (35)

Debido a la falta de acceso a la tierra, el principal activo de Pilar es su fuerza de trabajo. Además, Pilar siente que no cuenta con el apoyo económico de su esposo para el sostenimiento del hogar. Su alcoholismo no le ha

permitido conservar ningún empleo y el dinero que gana como obrero o peón lo gasta en alcohol. Esta situación la empujó a desarrollar diversos emprendimientos productivos de menor escala que le permiten sostener su hogar como la venta de granos en la feria sabatina de Andahuaylas, la venta eventual de cuyes o de comida.

Pilar nos dice que fue capaz de desarrollar sus actividades productivas gracias a microcréditos formales e informales que ha obtenido a lo largo de su vida. Ella nos dice que gracias a que salió fuera de su comunidad pudo acceder a información sobre estas herramientas financieras que le permitieron capitalizarse y emprender estas actividades.



Asimismo, podemos ver como Pilar se inscribe en lo que Alejandro Diez (2015) llamaría como *la nueva ruralidad*,

"La nueva ruralidad tiene su correlato en la multiplicación de posibilidades productivas y de actividades desarrolladas por los pobladores rurales. Estos cambios son analizados desde el enfoque de la pluriactividad. Este refiere la multiplicación de actividades de subsistencia, producción y acumulación de las familias rurales, experimentadas en el campo y otros espacios rurales latinoamericanos en las dos últimas décadas. Remite al desarrollo y la puesta en práctica de una serie de actividades generadoras de ingreso para las familias (rurales y no rurales), pero también a la aparición de nuevos actores no vinculados a ocupaciones agropecuarias, que residen en espacios rurales, dedicados a actividades de producción distintas a las tradicionales. Aun cuando muchas de estas actividades tienen sus centros de decisión y destinan su producción principal fuera del espacio rural, localmente se convierten en importantes fuentes de empleo y recursos. (...) En ese sentido, pretenden mostrar nuevas formas de producir para integrarse al mercado, así como alternativas de aprovechamiento de recursos que multiplican las opciones de las familias rurales; todo ello en un contexto de mayor movilidad y circulación de la población, y de expansión de derechos y prácticas democráticas"

(De Grammont y Martínez 2009 citado en Diez, A. 2015. Pp. 24).

Por otro lado, su vínculo con el ahorro formal nació con su participación en el programa piloto de ahorro, si bien al principio tenía temor de "el banco le pudiera robar sus ahorros", como muchas otras mujeres, fue la desconfianza en su pareja el motor principal que la impulsó a ahorrar formalmente, ella temía que su esposo encuentre su dinero ahorrado y lo gaste.

Pilar es una mujer que percibe cualidades de liderazgo y emprendimiento en ella misma, es una persona "con futuro, no soy quedada y me gusta trabajar". Tener otras fuentes de ingreso facilita el ahorro. Además, ella comparte el sueño de Carmela de pagar la educación superior de su hijo

mayor, en lo que encuentra una motivación superior para ahorrar. En este sentido, Guerin, Morvant-Roux y Servet (2007) nos dicen que cuando los hogares están en la búsqueda de acumular montos más importantes de dinero en pos de un objetivo priorizan la seguridad y prefieren ahorrar de manera formal puesto que el dinero deberá ser guardado por algún tiempo mientras crea interés y además evita la tentación de usarlo.

Los casos presentados son una muestra de las diferentes formas en las que la trayectoria de vida, los recursos, las motivaciones y características personales juegan un rol importante en el acceso a servicios financieros y brinda luces sobre el perfil de las usuarias del Programa Juntos y mujeres rurales en general que podrían beneficiarse de este tipo de iniciativas.

Ambos son ejemplos de mujeres con características de liderazgo y un nivel de empoderamiento importante siendo ambas madres líderes del Programa Juntos con un grupo de madres a su cargo. Ambas han tenido que dejar su hogar a temprana edad lo que probablemente haya forjado un carácter independiente que se traduce en su identidad basada en la autonomía individual o como ellas señalan, “no dependen de sus esposos para sobrevivir”, ellas trabajan, ganan y administran su propio dinero. Sentir la responsabilidad de sostener su hogar y que saber que sus ingresos son importantes para el sostenimiento del mismo, valorar su propio trabajo, también las impulsa a diversificar sus formas de producción y por lo tanto a desarrollar diversas estrategias financieras como el acceso a servicios financieros.

Cabe resaltar que estos casos exitosos de acceso a servicios financieros se caracterizan por un nivel mayor de movilidad (pues ambas han salido fuera de sus comunidades y tienen una relación muy dinámica con el “mundo social” fuera de su comunidad, lo que les ha permitido acceder a mucha información y tener más confianza en el mundo financiero formal. Recordemos que “el encierro” en el que viven muchas mujeres es un obstaculizador del ahorro y del acceso a información financiera, pues las madres tienen menor acceso a información acertada sobre el sistema financiero formal, menos oportunidades de emprender actividades de generación de ingresos y en su mayoría niveles de empoderamiento inferiores.

Encontrar una motivación para ahorrar también responde a la etapa de la vida en la que un individuo se encuentre, su edad, la edad de sus hijos, crea necesidades que requieren de dinero, por ejemplo, como relata Pilar;

“Cuando los hijos son más grandes quieren que les compres ropa de marca, hay más gastos, también hay que mandarlos a la universidad. Antes, mis hijos eran pequeños y no necesitaba ahorrar, pero ahora sí porque ya son grandes”.

Pilar (35)

Finalmente, como también se evidencia a través de la cita anterior, las mujeres actúan por altruismo y no sólo por la búsqueda del bienestar personal. El interés por el bienestar de la familia es otra motivación de las mujeres tanto para desarrollar estrategias de producción de recursos económicos como para

buscar su acumulación. Como vemos en la cita anterior, una de las motivaciones más importantes para mujeres como Pilar es la familia y el bienestar de los hijos, las mujeres. En este sentido Vonderlack-Navarro (2010) señala que las mujeres son más proclives a invertir una mayor cantidad de sus recursos en el bienestar de la familia y es por esta razón que es más efectivo trabajar con ellas en los proyectos microfinancieros, mucho más que los hombres que están más orientados a la satisfacción de bienes personales (Agarwal 1999).

Sobre ello, Hauser (2016) nos dice que en general aunque se puede decir que las mujeres actúan de una forma más altruista que los hombres porque son socializadas de esa manera, los comportamientos varían con el lugar y el tiempo y que también pueden actuar en el interés de la familia porque les va a servir a largo plazo para su propio interés.

3.8 Consideraciones finales

El objetivo de este capítulo ha sido entender la influencia real de los factores que provienen del dominio de la cultura en la decisión de las mujeres rurales Juntos de acceder servicios financieros formales. Para lograrlo se hizo visible la existencia de factores de carácter cultural que pocas veces han sido sujetos de análisis en el pasado y que inciden en la decisión del grupo

poblacional entendido como “mujeres pobres rurales”, de ahorrar o acceder a un crédito en el sistema financiero formal.

Se ha cumplido con un planteamiento teórico central en el marco conceptual de esta tesis que propone que la economía y la cultura no son dominios separados, trabajando con un concepto que entiende la economía como un espacio múltiple compuesto también por una dimensión subjetiva que define el comportamiento económico. Esta dimensión subjetiva está compuesta por la cultura que es un sistema de ideas y valores que define la percepción, las relaciones de poder, los valores morales, el entramado social y otros elementos culturales protagonistas de las decisiones económicas.

Así se revela por ejemplo, la importancia de la percepción colectiva de la realidad en el reconocimiento de un evento nuevo como lo es la introducción al uso del sistema financiero formal: por ejemplo, en la construcción de la idea de riesgo y confianza en las instituciones financieras. El peso de la influencia de las relaciones de desigualdad al interior del hogar que pueden resultar en el desarrollo de prácticas financieras ocultas o de resistencia, como el ahorro privado. Así como, la relevancia de valores sociales como el honor y la confianza en la reflexión personal sobre el costo/beneficio de adquirir un crédito. Además, del valor del capital social proveniente de la pertenencia a una red que permite movilizar recursos como la información o la capacidad de asociatividad y en esa medida acceder a financiamiento formal, por ejemplo. Transformaciones culturales progresivas de las sociedades rurales como el incremento en la movilidad de las mujeres, o la educación, el sentimiento de

ciudadanía y la vida pública. Y hasta el altruismo en el que se socializa al género femenino.

Por otro lado, se ha cumplido con analizar el fenómeno en cuestión bajo la luz del marco conceptual de la antropología para el desarrollo: insertar el estudio del fenómeno en el contexto de un programa de desarrollo cuyo paradigma influencia tanto las acciones de los “sujetos beneficiados” como de los ejecutores del cambio.

En conclusión, se evidenció que los individuos como las mujeres usuarias de Juntos no están representados en el paradigma del *homo economicus* de la economía neoclásica puesto que sus estrategias económicas, como la decisión de ahorrar de manera formal o usar servicios financieros formales no se reducen únicamente a la búsqueda de la maximización de sus recursos económicos sino que están permeadas por la cultura. Por tanto, como ha quedado claro, usar el sistema financiero formal no es una decisión puramente económica.

CAPÍTULO 4

4.1 Lógicas y racionalidades de las mujeres Juntos detrás del uso de servicios financieros formales

“(...) se encuentran en mi profunda convicción, desarrollada a lo largo de una década de trabajos e investigaciones en el campo de la antropología económica, de que la disciplina económica, como la conocemos, no es universal, ni objetiva, ni técnica, sino que responde a las estructuras epistemológicas del pensamiento occidental. Como tal, es una construcción histórica, social y cultural que en el transcurso del tiempo ha llegado a tener supremacía sobre otras posibles visiones o discursos.”

E. Ferraro (2004, Pp9)

Como quedo dicho en el capítulo anterior, la economía es un espacio múltiple, es decir, no se encuentra “aislada” de los ámbitos políticos, religiosos o de la sociedad, sino que esta “incrustada” en ella, lo cual significa que las relaciones sociales estructuran lo hechos económicos y no al revés.

“Si la cultura desempeña un papel fundamental en la definición de las categorías económicas y en la construcción de las relaciones de poder, entonces los intercambios económicos, el uso mismo del dinero, no ocurren con independencia de los factores culturales, sino que, hasta cierto punto, están ordenados por ellos. Por ende, todo análisis económico debería complementarse por análisis interpretativos de los hechos simbólicos, de las

motivaciones culturales y de las evaluaciones morales que regulan las actividades económicas.”

(ibídem. 10)

Si como señala Ferraro (2004), toda representación cultural está directamente relacionada con las prácticas sociales entonces cada sociedad o cultura “moldea” u otorga un sentido propio a los procesos económicos. Por ejemplo, Gudeman (1986) nos dice que, a diferencia de los modelos “occidentales” de subsistencia, en algunas culturas no occidentales estas construcciones toman la forma de metáforas desarrollándose a partir de diversos esquemas simbólicos tomados de la realidad social que rodea dichas actividades. Sin embargo, de acuerdo a Ferraro (2004), la visión restringida de la economía (aislada de los demás ámbitos del conocimiento humano como la política o la religión) dificulta tomar en consideración la existencia de otras nociones de economía. De allí la importancia de complementar los análisis económicos de un análisis interpretativo de los hechos simbólicos, las motivaciones culturales y la moralidad que rodean un hecho económico para entender las diversas lógicas en las que se inserta y así lograr una comprensión más profunda de las dinámicas existentes entre las economías “locales” y la economía “global”.

En este sentido, los actos económicos de individuos como las mujeres Juntos se insertan en lógicas que pueden o no responder al paradigma de la maximización de los bienes del homo economicus de la economía neoclásica,

pues estos están ligados a las prácticas sociales y las representaciones culturales de cada grupo humano. De allí, que el acto económico de usar servicios financieros formales, que aparenta ser un mero intercambio en la lógica del mercado capitalista, podría explicarse a través de otro tipo de lógicas.

El objetivo de este capítulo es entender las lógicas y racionalidades de las mujeres rurales Juntos que explica el uso de servicios financieros formales además, de explorar si su uso responde a lógicas económicas capitalistas o tradicionales, por ejemplo. En ese sentido, el texto intenta responder preguntas como ¿a qué se debe la elección de una institución financiera en particular? ¿Por qué usar un producto financiero en lugar de otro? ¿Qué motivaciones culturales rodean estas decisiones? Se pretende explorar si el uso de servicios financieros formales responde por ejemplo, a una decisión racional en la lógica capitalista del *homo economicus* o intervienen otras lógicas de carácter más tradicional.

Para ello, si en el capítulo anterior nos enfocamos en la etapa de decisión entre acceder o no a servicios financieros formales, en esta sección nos ocuparemos de las dinámicas generadas a partir del uso de servicios financieros. Como punto de partida y con la finalidad de tener un panorama completo de las posibilidades de las mujeres Juntos de San Jerónimo presentaremos los principales actores financieros que representan al grueso de la oferta financiera en el área de estudio para consolidar una base mínima y común de información sobre la realidad actual de las finanzas rurales en el

área estudiada y que los lectores tengan una idea de cuáles son los servicios formales, semi formales e informales a los que podrían potencialmente acceder las mujeres entrevistadas, en base a una lógica geográfica.

¿A qué responde la elección de las usuarias de una determinada entidad financiera? ¿Cuáles son las razones que las llevan a ahorrar dinero en una cuenta corriente, o en una cuenta a plazo fijo? ¿Qué tipo de producto crediticio prefieren y porque? Son algunas de las preguntas que contestaremos en la segunda sección del capítulo.

En la tercera sección analizamos las estrategias formales e informales de ahorro y financiamiento que desarrollan las madres usuarias del Programa Juntos para disponer del dinero. El análisis profundiza en la complementariedad o incompatibilidad de las prácticas formales e informales.

Finalmente, en la cuarta sección analizaremos el uso que se le da al dinero ahorrado en las instituciones financieras y al dinero que otorgado en calidad de préstamo. Además, exploraremos en torno a la racionalidad que está detrás de esta decisión y finalmente, de forma transversal al texto analizaremos el control del dinero al interior del hogar.

4.2 Panorama de los principales actores financieros en el área de estudio

El sector microfinanciero en el distrito de San Jerónimo se caracteriza por la amplia presencia de entidades financieras tanto formales como semiformales y actores informales o de carácter más tradicional que proveen de diversos productos financieros a los pobladores de las áreas rurales y urbanas del distrito desde los años 90s ocupando el espacio dejado por una buena parte de instituciones orientadas al segmento de las microfinanzas como cooperativas de ahorro y crédito, mutuales, programas financieros de reciente creación e incluso la banca de fomento que desaparecieron debido al contexto macroeconómico del país de finales de los 80s, caracterizado por una alta inflación, el estallido de la crisis de la deuda que generó una abrupta salida de fondos internacionales, el fenómeno de El Niño y el bajo dinamismo de la actividad económica. (Quispe, León y Contreras en bcrp.gob.pe. Consultado el 6 de octubre de 2017)

El sector formal en San Jerónimo, es decir, aquellas entidades financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros, está conformado por el Banco de la Nación, la única entidad de este nivel en el distrito y la presencia de Cajas Rurales de Ahorro y Crédito CRAC y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito CMAC.

El Banco de la Nación es el banco nacional y como tal es una entidad integrante del Ministerio de Economía y Finanzas. En lo concerniente al Programa Juntos, el banco realiza el servicio de pagaduría a los usuarios del programa, quien realiza una Transferencia Monetaria Condicionada (TMC) a la cuenta de ahorros del usuario por la suma de S/. 200 soles de manera bimestral, mediante las redes de agencias, las ventanillas Remotas Multired Móvil (ETV's) o las entidades Corresponsales (IFI's), de acuerdo al lugar de residencia de los beneficiarios. En la actualidad, el 86% (o 750,000 familias) de hogares afiliados al Programa Juntos reciben transferencias en sus cuentas de ahorro (Gestion.pe. Consulta: 25 de noviembre de 2017). En San Jerónimo, la oficina del banco se encuentra ubicada frente a la plaza principal del distrito, además, existe otra agencia en la capital del departamento, Andahuaylas, a una distancia de 15 minutos aproximadamente en automóvil. En el marco de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera fue otorgada a cada una de las usuarias del Programa una cuenta de ahorros y una tarjeta de cajero Multired como parte de la Campaña Sectorial de Tarjetización del Banco, para que hagan uso de ella y retiren sus ahorros.

Las CRAC o CMAC, por otro lado, son IMF similares a un banco constituyéndose como sociedades anónimas cuyo objetivo es captar recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento preferentemente a las pequeñas y micro empresas. También están normadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) por lo que cuentan con la reserva de un Fondo de Seguro de Depósitos que cubre a los

depositantes frente a una eventual bancarrota al igual que los bancos y las instituciones formales. De acuerdo a Quispe, León y Contreras (en bcrp.gob.pe. Consultado el 6 de octubre de 2017);

“(...) estas IMF se crearon en los 90 como financieras orientadas inicialmente al sector agrario, cubriendo parcialmente el vacío dejado por el Banco Agrario que había colapsado con una pesada cartera morosa. Posteriormente, incorporaron de manera paulatina en su cartera de productos líneas de crédito comercial y Mype (Medianas y Pequeñas Empresas)”.

Trivelli, Morales, Galarza y Aguilar (2004) señalan que las IMF de esta índole tienen una participación importante en los sectores de bajos ingresos especialmente respecto a la colocación de créditos ocupando el espacio dejado por los grandes bancos que si bien participan del 86% del total de colocaciones agropecuarias del sistema financiero, claramente se concentran en atender a clientes de la mediana y gran empresa. Mientras que si bien las CMAC y CRAC sólo representan el 12,5% de las colocaciones agropecuarias, su cobertura en número de clientes agropecuarios alcanza el 86,2% del total de clientes atendidos por el sistema financiero formal, siendo la mayor parte de ellos micro productores.

Durante la etapa de trabajo de campo, San Jerónimo contaba con la presencia de las CMAC Cusco, Piura, Ica, la CRAC Los Andes y Nuestra Gente que ofrecen principalmente productos de ahorro y crédito. De acuerdo a David Boza, asesor de negocios de “Nuestra Gente”, la demanda efectiva de

productos financieros en San Jerónimo se concentra en ahorros libres y en la modalidad de plazo fijo, así como, créditos de tipo agrícola, individual y grupal, también conocidos como solidario, existiendo una variación en las tasas de interés de acuerdo al tipo de crédito, el riesgo del cliente y el monto prestado.

En este sentido, los microcréditos de tipo “agrícola” se otorgan para el financiamiento de actividades agropecuarias y su aprobación se basa en la capacidad de pago de los clientes y su historial crediticio. “Para garantizar el uso del crédito en la actividad agrícola generalmente se pacta el desembolso por partidas dentro del período de vigencia del crédito, las mismas que se establecen de acuerdo a las necesidades del ciclo de producción.” (cajasullana.pe Consultado: 3 de agosto de 2017) En cuanto a los periodos de pago, estos están en función al ciclo productivo del producto cultivado más un periodo prudencial para la comercialización de la producción.

Por otro lado, un crédito grupal o solidario es aquel que se otorga a un grupo de personas unidas sobre la base de lazos sociales (capital social). Cada una de ellas es responsable por el pago de la deuda contraída y en este caso, la presión ejercida por los miembros del grupo es el elemento que permite asegurar el pago del importe de la deuda. Si uno de los miembros del grupo no paga su parte, esta será asumida por los miembros restantes, por lo que, bajo esta lógica la presión social se hace más afectiva que las sanciones monetarias. La literatura señala que los créditos solidarios reducen los costos de selección para las IMF puesto que el grupo ocupa ese rol, además de esa forma se aseguraría un mejor monitoreo y recuperación debido a la presión

grupal ejercida y las sanciones sociales asociadas. Además, las personas pobres prefieren trabajar en grupos puesto que no cuentan con un colateral físico que pueda ser dado en garantía a las instituciones financieras tradicionales, especialmente en el área rural de países como Perú donde existe una mayor tradición de vida en comunidad y donde los niveles de pobreza y la menor posesión de activos fijos restringen las posibilidades de financiamiento formal. Sin embargo, a medida que se incrementa el tamaño del grupo crece el riesgo de que se produzca una falla en la coordinación para el pago y el seguimiento, lo que a su vez debilita la solidaridad entre los miembros (Galarza, 2002).

Por otro lado, el ámbito semiformal en el distrito de San Jerónimo está conformado por la ONG Pro mujer que ofrece créditos individuales y sobretodo grupales para financiar proyectos de emprendimiento productivo a mujeres de muy bajos ingresos. Los créditos individuales son otorgados sólo a clientes con una mayor experiencia crediticia, que manejan montos mayores y tienen una mayor capacidad de pago. Además, también están las instituciones gubernamentales como AgroRural, que brinda créditos individuales y grupales para financiar proyectos de carácter agrícola y Cooperativas de Ahorro y Crédito COOPAC. Estas últimas son entidades financieras sin fines de lucro, no reguladas por la SBS y basadas en un convenio social que se sustenta en la solidaridad y ayuda mutua entre los socios. Estas instituciones operan sólo con sus socios quienes aportan una cuota inicial y una mensual para acceder a los servicios financieros ofrecidos. Ya que no están reguladas por la SBS, no

cuentan con la reserva de un Fondo de Seguro de Depósitos, lo que imposibilita cubrir a los depositantes frente a una eventual bancarrota. En el Perú para el año 2014, las cooperativas captaban 1.3 millones de socios con s/. 5000 millones en depósitos. Y para el 2015, los créditos otorgados por las cooperativas sumaron S/. 6,692 millones al cierre de marzo del 2015, un monto 21.8% mayor que el registrado en igual lapso el año anterior (Gestión.pe. Consulta: 5 de Octubre de 2017)

Finalmente, en el ámbito informal encontramos tanto grupos de ahorro como ROSCAS o “panderos” y financiamiento informal de prestamistas quienes proveen servicios financieros variados a la gente que queda fuera de los bancos e instituciones formales y semiformales y créditos procedentes de amigos y familiares. El financiamiento informal está fuertemente asociado a un alto componente de confianza, es decir, a la preexistencia de una relación muy cercana entre las partes y el manejo de información a escala local. De acuerdo a Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzales, Galarza y Venero (2001) son las mujeres quienes se encuentran más excluidas del sector formal, por lo que son quienes más recurren al ámbito informal para ahorrar o buscar financiamiento.

4.3 Racionalidad en la selección de una entidad financiera: variables particulares del caso estudiado

Una vez presentado el mapeo de los actores financieros más relevantes en el área de estudio, el objetivo de este subcapítulo es determinar las posibles variables que estarían interviniendo en el proceso particular de las mujeres Juntos de seleccionar una entidad financiera donde depositar sus ahorros y/o buscar financiamiento. En esta sección nos preguntamos cuales son las particularidades que permean el proceso de selección de estos individuos inmersos en un contexto rural, pobre y con acceso a información limitada. Si bien el análisis de la información nos llevó a comprender que las variables decisorias de carácter económico son cada vez más importantes en la toma de decisión, ya que las usuarias se encuentran más informadas sobre tasas de interés, productos financieros, y conceptos económicos, debido, en parte a la educación financiera y al acceso cada vez mayor a información; cabe preguntarnos sobre la presencia de otras variables de carácter no-económico como aquellas en el ámbito de la sociedad y la cultura, por ejemplo, que hayan cumplido algún rol en la articulación de esta decisión.

Para ponernos en contexto, respecto de las variables económicas generalmente analizadas por las usuarias del programa en el contexto de la lógica capitalista están: las tasas de interés de ahorro y crédito y los beneficios adicionales que ofrece cada IMF por la adquisición de un crédito o la apertura de una cuenta de ahorros como electrodomésticos, canastas de víveres y seguros de vida. Cabe señalar que sólo para una entrevistada, (la entrevistada con mayor experiencia en el mundo financiero formal) el hecho de que la entidad sea respaldada por la SBS parece ser una característica relevante en

su decisión. La consideración de este tipo de variables económicas lleva a las usuarias de Juntos a ahorrar en CRAC o incluso en COOPAC, puesto que como vimos la idea de ser una entidad financiera respaldada por la SBS no termina de ser relevante. Sin embargo, las tasas de interés que gana su dinero ahorrado en una cuenta a plazo fijo, la tasa de interés de un crédito y la flexibilidad en el pago del monto adeudado resulta más atractivo que las de instituciones como el Banco de la Nación.

Sin embargo, como dijimos, en este capítulo queremos ir un paso más allá y preguntamos sobre otro tipo de factores que pudieron haber influenciado e influyen la elección de las usuarias de una entidad financiera para ahorrar o buscar financiamiento. Como vimos en el capítulo anterior, no todas las decisiones económicas responden a la búsqueda de la maximización de los recursos, existen otras motivaciones u lógicas diferentes a las lógicas explicadas desde el paradigma de la economía neoclásica o la lógica capitalista que intervienen en los hechos y decisiones económicas y que pueden explicarse si se entiende diferentes dinámicas de la sociedad en las que se encuentran inmersos los individuos.

En ese sentido, si bien, como vemos las variables económicas son importantes, el análisis de la información nos dice que otro tipo de variables también entran en el escenario y parecen tener el mismo o en algunos casos, incluso un peso más importante para las mujeres Juntos en el proceso de seleccionar una entidad financiera o descartar el uso otra. La primera de estas variables no-económicas se relaciona con aquello que sucede durante el

periodo de implementación del programa. Como ya fue detallado en el Capítulo 3, las brechas entre la etapa de planeación e implementación se evidenciaron en un conjunto de situaciones acontecidas durante la etapa de ejecución y en la cotidianidad del programa que llevaron a un grupo de mujeres “ahorristas” a percibir el ahorro como una imposición. Esto no solo puso en evidencia ciertas prácticas institucionales que entorpecían la vinculación de las mujeres con el mundo financiero formal sino también que la poca claridad de las usuarias respecto de sus derechos y deberes es también un factor determinante. Las mismas variables construyen una situación muy similar en este espacio. Durante el periodo de trabajo de campo, muchas mujeres tenían la creencia de que si tenían montos mayores a 600 soles ahorrados en el Banco de la Nación serían retiradas del Programa Juntos. Esta idea no solo se encontraba en el imaginario de las usuarias sino también en el de los propios gestores locales del Programa. A continuación un fragmento de una conversación informal sostenida con una de las gestoras locales de San Jerónimo.

“Entrevistadora (E): Y, ¿hay señoras que tienen mucha plata ahorrado? ¿Qué ahorran bastante en el banco?”

Gestora (G): Sólo pueden ahorrar hasta 600 soles sino el Programa las observa. Muchas mamás ya no van a cobrar porque tienen ahorros, las promotoras le pedimos que vaya a cobrar y que saque 200 soles para que solo quede con 600 y hay que estarlas persiguiendo, sino las observan.”

E: Entonces, ¿las pueden sacar del Programa?”

G: Sí, si se dan cuenta que tienen más de 600 las sacan. No se puede, sino para que van a estar en el programa, si no necesitan la plata, van a decir. Para que te damos de Juntos si no necesitas y estas dejando toda la plata en el banco.”

Promotora local del Programa Juntos

La hipótesis tras esta idea que nos intenta explicar la gestora del programa es que si una usuaria del Programa Juntos está en la capacidad de ahorrar 600 nuevos soles o más (porque los depositó en su cuenta de ahorros o porque no retiró el dinero de la transferencia) significaría que ha superado la condición de extrema pobreza y por tanto, no necesitaría más de la TMC. Las usuarias discuten esta “regla” pues para ellas es injusta pues “no les permite ahorrar suficiente dinero para poner un negocio”. Además de “injusta” esta supuesta regla imaginada por las usuarias y los gestores locales no es más que contradictoria pues en la percepción de las usuarias estaría castigando a aquellas que a las mujeres que pueden o eligen ahorrar con un grado de formalidad.

Esta situación puede explicar por un lado las bajas tasas de ahorro declaradas por las usuarias en estudios cuantitativos sobre el Piloto de ahorro como el citado con anterioridad elaborado Boyd (2014). Además, esta creencia es uno de los principales motivos por los cuales muchas mujeres prefieren ahorrar en una entidad financiera diferente al Banco de la Nación como una CRAC o una COOPAC e incluso tener dos cuentas de ahorro de manera paralela en entidades financieras diferentes. Estas últimas entidades financieras les darían un grado de discreción frente al Programa Juntos pudiendo mantener sus ahorros en secreto y configurándose como lo que podría entenderse como una estrategia de resistencia.

Por otro lado, tomando en cuenta el contexto rural, tradicional y de pobreza en el que se encuentran inmersas las participantes de esta investigación, otra variable importante que determina la elección de una u otra entidad financiera son las barreras de ingreso y la percepción de las mismas. Sobre esto, Murdoch (1998) dice que el frecuente uso de las mujeres de fuentes de financiamiento informal no hace más que evidenciar que las bajas cifras en la participación de las mujeres en las microfinanzas no se explican por una falta de demanda sino porque los productos financieros y las regulaciones no se ajustan a sus realidades. Para Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzales, Galarza y Venero (2001), las principales barreras para acceder a financiamiento de entidades bancarias es la falta de garantías físicas que puedan ser aceptados como colaterales. Es menos probable que las mujeres en contextos como el descrito tengan tierras o títulos de propiedad a su nombre y aun cuando sus familias posean tierras, es menos probable que ellas ejerzan algún control sobre ella. Es también poco probable que una mujer herede una tierra, puesto que esta es usualmente entregada a un familiar masculino, lo que deja a las viudas, solteras e hijas mujeres sin posibilidades de contar con un activo de este tipo que las respalde y les permita acceder a ciertas oportunidades de financiamiento formal. En cuanto a la ganadería, típicamente son los hombres quienes se encargan de realizar las ventas de los animales grandes mientras las mujeres tienen control sobre los animales menores tales como las gallinas o los chanchos, por lo que tampoco sirven como activo.

Al consultar con las entrevistas el porqué de su preferencia por buscar financiamiento en una CRAC o una COOPAC en lugar de en un banco, la falta de garantías y el coste alto de los servicios financieros fueron los dos obstáculos principales percibidos por un mayor número de mujeres.

Finalmente, una tercera variable a analizar son los canales de acceso a las entidades financieras, que de acuerdo a los resultados, en muchas oportunidades determinan la elección de las usuarias, si tenemos en cuenta el contexto de limitado acceso a la información en el que se desarrollan muchas. Si las usuarias sólo conocen una entidad financiera probablemente sea esa la que usen. En tal sentido, el acceso a la información sobre una entidad financiera es el canal de acceso fundamental y en los casos estudiados se da de diversas maneras. Las usuarias pueden elegir usar una entidad financiera porque han escuchado información sobre sus productos en la radio o en propagandas en la calle, también son contactadas mediante los promotores de las IMF cuyo trabajo es ir a las comunidades y comunicar sus productos, ofrecerlos y obtener clientes. En tercer lugar, la definición de capital social de Coleman (1994) nos ofrece otro elemento interesante para analizar la influencia del capital social en la elección de una entidad financiera, el “potencial informativo” inherente a las relaciones sociales es uno de los seis beneficios o efectos asociados a la posesión de capital social. (Coleman, 1994 citado en Ramírez Plasencia, 2005)

Como puede observar, en la vida cotidiana las mujeres se relacionan, conversan e intercambian información y saberes. Por ejemplo, se intercambian saberes sobre estrategias de ahorro y créditos, oportunidades de emprender un negocio y experiencias personales con entidades financieras. Este intercambio de saberes y experiencias personales es una variable importante en la elección de una entidad financiera. De esta forma, el intercambio de saberes entre amigos, parientes o socias se convierte en un canal de acceso a una entidad financiera particular pues, de acuerdo a Hauser (2016) asegura el intercambio recíproco de información.

Sin embargo, Bertucci (2004 en asocam.org; Consultado: 23 de Julio de 2017), dice sobre esto que si bien el capital social, en este sentido, contribuye a aliviar la situación de los pobres, estos carecen habitualmente de conexiones con la economía formal, por lo que el fortalecimiento del capital social en este tipo de programas de inclusión financiera debe estar orientado “a que los pobres no queden limitados a las redes de vecinos y familiares, sino que puedan vincularse con la sociedad y los mercados más amplios para tener acceso a información y recursos adicionales.”

4.4 Estrategias formales e informales de ahorro y financiamiento

Como hemos visto a lo largo del texto, las personas en situación de pobreza y especialmente las mujeres tienen el desafío cotidiano de generar recursos económicos y administrarlos de manera adecuada para poder sobrevivir. Para ello desarrollan estrategias de ahorro y financiamiento ya que como señala Rutheford (2009), la mayoría de hogares, incluso los que viven con menos de un dólar al día por persona, difícilmente consumen cada centavo de su ingreso apenas es recibido. Por el contrario, manejan su dinero ahorrando cuando pueden y pidiendo prestado cuando lo necesitan. En este sentido, el presente subcapítulo tiene como objetivo profundizar en las estrategias de ahorro y financiamiento de carácter formal e informal de las usuarias del programa Juntos en el área de estudio. El análisis de las estrategias económicas de ahorro y crédito toma en consideración, tanto los medios de producción, como el contexto sociocultural en el que se insertan las mujeres puesto que, como Comas d'Agemir (1998) señala, la economía esta insertada en la sociedad y debe ser analizada en relación con las instituciones que la conforman, la organización de la sociedad y los valores compartidos.

En este sentido, para entender con mayor claridad las estrategias de ahorro y financiamiento es importante recordar primero que la mayor parte de mujeres entrevistadas y usuarias de Juntos conforman hogares cuya principal fuente de sostenimiento es la actividad agrícola y las actividades productivas agropecuarias que corresponde por lo general a la pequeña agricultura en parcelas o a explotaciones individuales. En segundo nivel o como fuente de recursos suplementarios están las actividades relacionadas con el comercio y

los servicios. Son pocas las entrevistadas cuya fuente primaria de ingresos es el comercio. Sin embargo, las actividades productivas cada vez se diversifican más. Además, en la mayoría de los casos, las mujeres no tienen un ingreso mensual fijo (diferente a la TMC) y pertenecen a la economía informal por lo que, sus ingresos tienden a variar de manera significativa y tienen altos niveles de incertidumbre. (Trivelli y De los Ríos, 2012) En general, las estrategias económicas de estos hogares están relacionadas a la temporalidad del ciclo agrícola del cual depende la mayoría, y los eventos del ciclo de la vida como los periodos escolares. (Trivelli et.al. 2011).

Ahora que tenemos una idea general del contexto económico de las mujeres, pasaremos a describir las estrategias empleadas y para ello dividiremos el capítulo en dos secciones. En la primera señalaremos y profundizaremos en las estrategias de ahorro y financiación formales y en la segunda en las estrategias informales. La división de la información no niega la posibilidad de la existencia de una complementariedad en lugar de una oposición entre lo conocido como informal y formal en el imaginario de las usuarias.

4.4.1 Mecanismos y lógicas formales de ahorro y financiamiento

Si se trata de ahorrar de manera formal, las usuarias del programa Juntos hacen uso de diversas herramientas o productos financieros en función

a sus motivaciones, al destino del dinero y las fluctuaciones de sus ingresos durante el año. Por ejemplo, si se encuentran en una etapa del año donde la necesidad de gasto se incrementa como el inicio del año escolar o hay menores ingresos de dinero como en el periodo de siembra se desarrollarán estrategias diferentes. Esto se debe, como dijimos en el apartado anterior, a que en su mayoría, los individuos participantes del estudio y los miembros de sus hogares no cuentan con un ingreso monetario estable durante el año. Las unidades familiares cuya actividad económica principal es la agricultura presentan un incremento en el ingreso monetario aproximadamente en dos oportunidades al año, en los periodos de cosecha. Para el periodo de siembra, sin embargo, la familia debe hacer una fuerte inversión de dinero, usando, en su mayoría los ahorros familiares o haciendo uso de un préstamo de dinero (formal o informal).

Para ahorrar de manera formal, la usuarias del programa Juntos hacen uso de diversas herramientas o productos financieros en función a sus motivaciones o al uso destinado para el dinero. Las formas más comunes de acumulación de dinero son dos: en una cuenta corriente de ahorros individual o mancomunada donde pueden retirar el dinero ahorrado cuando lo requieran o en una cuenta de ahorros de depósito a plazo fijo, donde depositan un monto de dinero durante un periodo de tiempo terminante. Al finalizar ese periodo, el banco les devuelve el monto invertido además de un dinero extra en concepto de intereses. Es decir, al final obtienen un poco más dinero del que invirtieron.

La diferencia entre una y otra consiste principalmente en el destino que se le quiera dar a ese dinero. Y ya que para abrir una cuenta de ahorros corriente en el Banco de la Nación o en una CRAC no se requieren montos mínimos o garantías, las mujeres no deben desarrollar estrategias complejas para acceder a una. En estas cuentas de ahorro las mujeres usualmente depositan el dinero de la TMC o ahorros provenientes de sus actividades productivas e incluso dinero obtenido de sus esposos y destinado para el gasto del hogar y que han podido ahorrar. Esto último como una práctica de resistencia, especialmente en contextos de desigualdad. En este sentido, tener una cuenta de ahorros le permite a las mujeres no solo saber que sus ahorros están asegurados, sino que las prácticas financieras ocultas son probablemente un aspecto normal de la vida familiar cotidiana, y les permite a las mujeres ciertos espacios de autonomía y libertad. Es esta una de las razones principales por las que las mujeres ahorran en el sistema financiero formal, puesto que otorgan gran valor al carácter independiente y anónimo de las cuentas de ahorro, lejos del escrutinio de sus parejas.

Por otro lado, cuando ambos miembros de la pareja tienen metas y prioridades similares es razonable esperar que ambos combinen sus recursos, activos, fuerza de trabajo e información para incrementar sus ingresos y proveer al hogar. En estos casos es mayor la probabilidad de que la pareja cuente con una cuenta de ahorro conjunta, es decir, dinero del cual ambos tienen control (Haddad 1997).

Asimismo, depositar el dinero ahorrado en una institución financiera es también una estrategia de acumulación que evita que se gasten el dinero, lo que les permite ahorrar una mayor cantidad. Si tienen el dinero “en la mano”, o lo guardan en su vivienda es más probable que lo gasten más rápido.

Por otro lado, respecto de las estrategias para acceder a un financiamiento, en el ámbito formal, observamos que las mujeres obtienen créditos individuales o grupales bajo su propia identidad en instituciones financieras que les facilitan el acceso. Una segunda estrategia es recurrir a sus esposos o familiares cercanos para obtener créditos debido a dos razones principales. La primera, como vimos anteriormente, tiene que ver con la falta de garantías físicas de las mujeres, títulos de propiedad, experiencia crediticia, etc. la segunda se relaciona con lo que las usuarias consideran como “política” del Programa Juntos y es la creencia de que si obtienen un crédito de una entidad financiera diferente a CRAC Nuestra Gente, con quién el Programa Juntos tiene un convenio para otorgar facilidades de crédito a las usuarias de Juntos, serán “observadas” y perderán el derecho a la TMC.

Por ello, solicitan el crédito a el nombre del esposo, asimismo son las mismas instituciones financieras que les recomiendan hacer esto si son usuarias Juntos. De acuerdo a Nelly, una de nuestras entrevistadas, las madres entrevistadas que no tienen pareja o conyugue, se “arriesgan” a solicitar el préstamo con el temor de ser retiradas del programa.

Las usuarias con más experiencia diversifican sus ahorros y créditos de acuerdo a sus necesidades y el destino del dinero, especialmente en función a las tasas de crédito del momento y las campañas de las IMF.

4.4.2 Estrategias y mecanismos de ahorro en el ámbito informal

En el ámbito informal una de las estrategias más populares de ahorro es la “junta” o “pandero”. Estas estrategias de ahorro funcionan bajo el esquema de la Asociación de Crédito y Ahorro Rotativo, también conocido como ROSCA y de acuerdo a un estudio elaborado por Tello Rozas (2003) su funcionamiento varía según la región. En el área del estudio el mecanismo más usado con frecuencia es el sorteo y la dinámica consiste en la reunión de un grupo de mujeres que comparten relaciones de confianza y reciprocidad (amigas o familiares). Cada una aporta una suma de dinero periódicamente acordado previamente y el monto acumulado es sorteado entre todas las participantes. Las ganadoras se van retirando del sorteo pero continúan aportando la suma de dinero, el sorteo se realiza hasta que todas las participantes han sido ganadoras del sorteo.

En San Jerónimo diversos grupos de madres participan de estos Pandero, aunque no es una práctica muy difundida. Las mujeres entrevistadas que ahorran de manera formal y que al mismo tiempo participan de este tipo de

juegos consideran esta modalidad como una forma de ahorro paralelo y complementario al ahorro formal. Además, podemos decir que casi todas las mujeres usuarias del Programa Juntos que participaron de nuestra investigación y jugaron el pandero, destinaban el dinero para el consumo de un bien específico. En este sentido Besley (1993), dice que debido a la suma ahorrada mediante esta modalidad, el dinero del pandero es usualmente invertido en la compra de artefactos electrodomésticos como una lavadora u otro que facilite sus labores domésticas o sea útil para las actividades productivas.

Sin embargo, usualmente el acceso a un grupo de “pandero” depende de la pertenencia del individuo a un grupo de reciprocidad pues es el sentimiento de corresponsabilidad, confianza y reciprocidad, lo que solidifica la cohesión del grupo y genera la confianza entre los individuos, como vemos en la siguiente cita;

“ Carmen: Yo empecé en el pandero porque mi hermana jugaba con su grupo de amigas, yo las empecé a conocer y entré, pero fue por mi hermana, ella me metió, así a una señora que yo también la conocía la había metido su prima y así se fueron juntando ellas. Yo entré después, cuando ya era la segunda vuelta, ellas ya habían jugado antes. Cada una ponía cien soles. (...) Creo que el pandero es bueno, es un ahorro forzoso porque no quieres decepcionar al resto entonces tienes que guardar la plata

Entrevistador: Y, ¿cómo sabe que no se van a quedar con su plata?

Carmen: Porque a todas ya las conocen, todas son conocidas, familia, amigas, no se pueden robar la plata de nadie, son todas amigas de mi hermana. Si alguien se roba la plata, todo el mundo va a saber quién fue y va a ser muy malo para ella.”

Carmen

De acuerdo a la teoría del capital social que presentamos en el Capítulo 1 del texto, esta asociación basada en valores de reciprocidad unen a la sociedad bajo la lógica de la acción colectiva que inculca en las personas un sentido de corresponsabilidad en la administración del bien común y asegura la sanción social contra quien vaya contra los intereses del colectivo como vemos a continuación:

Por otro lado, otros métodos de ahorro informal tradicionales empleados por las usuarias entrevistadas consisten en esconder o guardar el dinero en su vivienda, al interior de una lata o enterrado en la pared o en el suelo e incluso en algunos casos, pedir a un familiar o amigo que lo guarde para no “tener la tentación” gastar el dinero.

El ahorro no monetario es otra estrategia de ahorro informal, la compra de activos como animales (mayores y menores) que pueden capitalizarse y convertirse en recursos monetarios en cualquier momento, es una estrategia compatible con las otras lógicas de ahorro monetario y es una forma de diversificar el ahorro.

Los animales se compran para engordarlos y venderlos una vez adquiera el tamaño y peso propicio para recuperar el dinero invertido y obtener ganancias. Mientras que los varones tienen mayor control sobre los animales mayores, las mujeres lo tienen sobre los animales pequeños como

gallinas o patos, que si bien no representan un ahorro sustancial significan también un ingreso y una forma de capitalizarse y contribuir con el presupuesto del hogar. Cabe señalar, que cuando se pregunta a las mujeres entrevistadas acerca del ahorro, ellas suelen referirse al ahorro monetario y obviar otras formas de ahorro no monetario como el mencionado. De acuerdo a la literatura, el riesgo de este tipo de ahorro se resume en que si se produce una emergencia y el hogar no cuenta con dinero suficiente para gestionarla, suelen vender los animales a precios más bajos que en el mercado lo cual actúa en detrimento de los recursos e ingresos del hogar.

En cuanto al financiamiento informal, debido a que las mujeres rurales pobres son quienes usualmente no cuentan con las garantías físicas o la información para acceder a un crédito formal, son quienes acuden en mayor medida a los préstamos informales. En este sentido, Alvarado, Portocarrero et.al (2001) (citados en Kong y Moreno, 2014 pp. 28) señalan que;

“el crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros.”

Debido a que los costos de la formalidad son altos, la informalidad puede ser vista no solo como una forma tradicional de financiamiento sino como la solución de los sectores de bajos ingresos.

Las fuentes de financiamiento informales a las que recurren las madres en el área de estudio son diversas y consisten en: la red de amigos y parientes, comerciantes y en menor medida prestamistas informales pues su presencia en San Jerónimo se reduce principalmente al ámbito de los créditos agrícolas donde la intervención de las mujeres es mínima.

Como fue descrito, las mujeres entrevistadas despliegan una diversidad de estrategias paralelas y complementarias para sostener sus hogares que involucran el uso de servicios financieros formales e informales puesto que en la práctica no hay existe una incompatibilidad ya que el uso de servicios formales e informales responde a diversas lógicas económicas, tradicionales o capitalistas, diferentes necesidades de uso, diferentes niveles de acceso a información o recursos que faciliten el acceso.

4.5 Uso del dinero ahorrado o que se ha sido prestado

¿Pueden existir otros comportamientos económicos que no se rigen por el propio interés, sino que están orientados hacia el bien común? ¿Qué otras

motivaciones existen para usar servicios financieros formales más allá del propio interés y la maximización de los recursos personales? Esas son las preguntas macro hacia la que se orienta el análisis en este subcapítulo.

Para responder estas preguntas me apoye en los conceptos de autores clásicos como Polanyi (1976; 1977; 1978) y Mauss (1925; 1950; 1954), de quienes aprendí que la idea de economía se inserta en un proceso histórico por lo que está en constante transformación y que el concepto del homo economicus protagoniza sólo una parte de esa historia. Como señala Hauser (2016), los aportes tanto de estos autores como de la antropología económica en general “desnaturalizan” el sistema capitalista abriendo la posibilidad de analizar los fenómenos económicos desde otras perspectivas. Es bajo este marco conceptual que analizaremos el uso que le dan las mujeres usuarias de Juntos al dinero obtenido a través del ahorro formal u obtenido a través de un crédito brindado por una institución financiera formal en esta sección.

¿A qué destinan las mujeres su dinero? Como es esperado, la literatura señala que las mujeres destinan el dinero ahorrado u obtenido mediante un crédito a actividades de generación de ingresos económicos o emprendimientos productivos. Nelly, por ejemplo, pidió un crédito y con ese dinero compro un carrito de golosinas, Pilar compro cuyes para engordarlos y venderlos, Carmela compró un horno para emprender un negocio de venta de tortas y muchas compraron animales. De acuerdo a Daher (2012), la asociación del ahorro con emprendimientos productivos, así como la construcción de un objetivo y la identificación de una motivación para ahorrar,

“buscarle un sentido al ahorro” permite instalar en las mujeres un sueño acerca de sus posibilidades de futuro y es una forma de promover tanto el ahorro como la vinculación al crédito formal. Además, las mujeres tienen intereses y deseos personales que quieren satisfacer como Dolores, por ejemplo, quien ahorró para comprarse una secadora de cabello o Santosa quien ahorró para poder viajar al Cusco, tierra de donde era su madre y había soñado con visitar.

Como vemos, a simple vista el uso del dinero en actividades productivas se inserta perfectamente en la lógica capitalista. Sin embargo, nuestro análisis revela otros valores en juego en estas actividades económicas que no necesariamente guardan relación con el deseo de maximizar los bienes en el sentido del homo economicus de la economía neoclásica.

Para entender estos otros valores es necesario considerar la importancia que otorga cada una de las mujeres a la familia y su bienestar. Si bien ellas quieren emprender actividades económicas productivas para maximizar sus recursos y tienen intereses individuales como lo hemos visto, también destinan este dinero en gran medida al bienestar familiar.

“Mis hijos me piden a mí no a su papá y yo tengo que ver de dónde saco. Con ahorro más compro carne, leche. Eso es lo que más me preocupa a mí. Para eso es bueno el ahorro, para tener para sus cositas de mis hijos, su frutita. De ahí también saco para comprar un polo si les falta en la escuela, o si les piden algo, sus fotocopias, su zapatilla, porque su papá a veces no me da. Entonces ¿yo de dónde saco? de mi ahorro.”

Felicitas

Batliwala (1997) nos dice en este sentido que las mujeres son el factor clave para el bienestar no sólo de su hogar sino también de su comunidad. Cheston y Kuhn (2001) a su vez señalan que el éxito de la mujer beneficia a más de una persona y que las mujeres son más propensas que los hombres a gastar sus ganancias en el hogar y necesidades familiares. Es por ello que los esfuerzos en inclusión financiera muchas veces se concentran en las mujeres, ya que beneficiarlas genera un efecto multiplicador que agranda el impacto esperado por los proyectos de desarrollo. Además otros estudios indican que del incremento en los ingresos de la mujer se benefician los niños y en particular en cuanto a su educación, su dieta, su salud y sus prendas de vestir.

En el mismo sentido, el dinero que las usuarias ahorran también es destinado para financiar actividades relacionadas con el ciclo de la vida como cumpleaños y aniversarios, fechas donde se compran regalos como navidad, una torta o la familia sale a comer a algún restaurante, lo cual implica un gasto de dinero importante. Además, es usual que las mujeres destinen el dinero para realizar mejoras en la vivienda, por ejemplo, las madres entrevistadas señalaron haber ahorrado para instalar cocinas mejoradas en sus viviendas o comprar muebles para mantener la ropa y utensilios domésticos ordenados. En este sentido cabe señalar que de acuerdo al estudio “De buenas políticas sociales a buenas políticas articuladas para superar la pobreza”, publicado por el Instituto de Estudios Peruanos en 2015, el 8.7% realizaron inversiones en mejoras en la vivienda.

Estos ejemplos son una muestra de actos económicos que no se rigen por el interés propio sino que son comportamientos altruistas que en la lógica del capitalismo y de acuerdo a los conceptos de la economía neoclásica no tendrían cabida.

Otras formas de usar el dinero se presenta en la experiencia de Susana, hermana de Nelly, quien pidió un préstamo para que su prima pudiese pagar la hospitalización de su hija. Como vemos, esta figura que escapa de la lógica capitalista, pero es en la práctica otra configuración de los actos económicos que se entienden si son analizados bajo lógicas tradicionales basadas en la ayuda mutua.

Finalmente, la literatura especializada señala que el dinero ahorrado también puede ser destinado a pagar deudas de préstamos formales e informales contraídos con anterioridad y que esto podría ser un riesgo para las mujeres pues caerían en el “enganche”. El concepto de “enganche” hace referencia a la situación en la que una mujer adquiere un crédito y para poder pagar su deuda debe recurrir a otro crédito, y de esa forma en lugar de superar la pobreza y alcanzar el ansiado empoderamiento, terminando sumida en la dependencia y se convirtió en uno de los argumentos más importantes de los opositores de modelos como el del Banco Grameen. Sin embargo, no se entrevistó ni se conoció ningún caso similar por lo que, consideramos que no es un problema frecuente para las mujeres en el área.

Por otro lado, son pocos los casos en los que las mujeres solicitan un préstamo individual destinado a actividades agrícolas. Esto sólo lo hemos visto en el caso de Pilar y Carmela, madres solteras cabeza de hogar. La situación más frecuente es que en esos casos el crédito sea solicitado a nombre de la mujer y su pareja o a nombre del varón, quien usualmente es quien administra el dinero. Sobre ello, Goetz y Sen Gupta (1996) señalan que es más probable que las mujeres que acceden a un crédito mantengan el control sobre el dinero si este no se orienta a la agricultura (actividad dominada por los varones) sino cuando se invierte en una actividad tradicionalmente femenina o de la que se encargue la mujer, ya que en muchos casos las valoraciones y reglas sociales de los contextos tradicionales en los que se insertan dificultan el control de ese dinero. Los autores también indican que las mujeres divorciadas, viudas, separadas o madres solteras (como es el caso de Pilar y Carmela) son quienes tienen más posibilidades de retener el control del dinero y que el control del dinero es mayor mientras las mujeres tengan más tiempo dentro del sistema financiero y por lo tanto, más experiencia.

A través del texto hemos visto como las motivaciones y las decisiones sobre el uso del dinero ahorrado u obtenido a través de un crédito no se rigen únicamente por el interés propio. De esta forma se desnaturaliza el paradigma de la economía neoclásica de que el hombre en el mercado se rige por el egoísmo y construye en la línea de las ideas planteadas por los antropólogos económicos y los estudios como el de Hauser (2016) que se deben buscar alternativas a la imagen de la economía que prevalece en nuestro mundo,

como por ejemplo la idea del homo economicus para pensar en otras formas de economía.



4.6 Consideraciones finales

En este capítulo ha quedado clara una idea central de esta tesis y es que las lógicas y racionalidades de las mujeres rurales Juntos que explican el uso de servicios financieros formales no siempre responden a una lógica capitalista basada en la maximización de los recursos propios.

De esta forma, se ha confirmado que los actos económicos de individuos como las mujeres Juntos se insertan en lógicas que pueden o no responder al paradigma de la maximización de los bienes del homo economicus de la economía neoclásica, pues estos están ligados a las prácticas sociales y las representaciones culturales de cada grupo humano. De allí, que el acto económico de usar servicios financieros formales, que aparenta ser un mero intercambio en la lógica del mercado capitalista, se explica también a través de otro tipo de lógicas.

Se ha llegado a esa conclusión haciendo visible la importancia de las variables no económicas en el proceso de selección de una entidad financiera. Las variables importantes en el proceso de selección estarían más relacionadas a las barreras de ingreso producto de problemas estructurales de desarrollo en el país y a variables socioculturales como el capital social y el acceso a información. Además, se reveló que las estrategias de ahorro y

financiamiento responden tanto los medios de producción, como al contexto sociocultural en el que se insertan las mujeres. Y en tercer lugar, se evidenció la existencia de lógicas económicas no capitalistas que ocupan un rol fundamental en el uso de los servicios financieros formales como el altruismo, la búsqueda del bienestar de la familia y la ayuda mutua. Esto comprobó que la economía es un espacio múltiple influenciado determinado por más que la búsqueda de la maximización del interés individual.



5. CONCLUSIONES GENERALES Y REFLEXIONES FINALES

El objetivo de esta tesis fue ofrecer un análisis sobre la complejidad del comportamiento económico de los usuarios de los programas de inclusión financiera que usan por primera vez servicios financieros formales. En este caso las usuarias del Programa Nacional de Transferencia Monetaria Condicionada “Juntos”, residentes en el distrito de San Jerónimo (Andahuaylas, Apurímac) y quienes en su mayoría participaron del programa piloto “Promoción del Ahorro en Familias Juntos”. El análisis se hizo sobre situaciones de la realidad procurando así llamar la atención sobre los usuarios y sus experiencias como sujetos participantes de estos programas cambiando el enfoque de cómo miramos las cuestiones económicas, concentrándonos más en las personas y el entramado sociocultural y menos en las estadísticas, fórmulas matemáticas o lógicas racionales de la economía neoclásica, desde donde se analizan estos fenómenos tradicionalmente. Mi intención fue mostrar que la cultura y la economía no son dominios separados por lo que, en diversas partes del texto se mostró como los aspectos de la esfera cultural permean la decisión económica de las mujeres Juntos de usar servicios financieros formales.

Para mostrar cómo estos aspectos no económicos intervienen en las decisiones en apariencia puramente económicas de los sujetos participantes del estudio fue necesario cuestionar los conceptos de la economía neoclásica que se basan en modelos matemáticos que presentan al individuo como un actor descontextualizado, cuyas decisiones se basan en su propio interés racional y en la única idea de maximizar sus beneficios. Y en donde, además, de acuerdo a Carrasco (2009), lo económico se trata por separado de lo social como si fuesen dos esferas separadas. En nuestro planteamiento, el problema con este modelo es que no solo no ve la complejidad del entramado social en el que están envueltos los individuos sino que, de acuerdo a estudiosos como Hodge, (1992) y Benería (2003), gracias a “la presunción de una racionalidad global y un comportamiento maximizador del bienestar individual”, supone que todas las acciones humanas se guían por la razón, excluyendo la posibilidad de que cualquier elemento proveniente de la esfera cultural o no económica tenga incidencia.

Fue necesario buscar un planteamiento teórico alternativo que no solo cuestionara los paradigmas de la economía neoclásica, bajo cuya luz diversos comportamientos económicos parecieran “irracionales” (como por ejemplo, rehusarse a ahorrar en el sistema financiero formal), sino que nos facilitara las herramientas teóricas para enfocarnos en lo que, como científicos sociales, nos debería importar, las personas, por lo que, introducimos los conceptos de la Antropología Económica y la Antropología del Desarrollo. Los aportes teóricos de ambas disciplinas antropológicas me ofrecieron un punto de partida desde

donde concebir una economía diferente conceptualizada como parte de una sociedad y caracterizada por la influencia de lógicas culturales específicas de un grupo social. Además, desnaturalizar el paradigma homogenizante de las estrategias de desarrollo que han sido moldeadas, en gran parte, por economistas neoclásicos e influenciadas por lo que Cernea llamaría “desviaciones conceptuales econocéntricas y tecnocéntricas”.

Averiguar sobre el manejo económico de cada hogar y entender los procesos de significación detrás del uso de servicios financieros de las siete mujeres participantes de mi estudio fue un reto por lo que la residencia e inmersión en el campo fue la herramienta metodológica más importante pues me permitió compartir su vida cotidiana y realizar el análisis de sus actividades económicas en un contexto familiar en lugar de recrear un entorno artificial. También se emplearon técnicas como entrevistas, conversaciones informales, observación participante y se realizó una pequeña encuesta.

Los planteamientos de la Antropología del Desarrollo me resultaron útiles para el análisis y la contextualización de las mujeres “ahorradoras” de Juntos. En este sentido, en el capítulo 2 mostré como el programa de “Promoción del Ahorro en Familias Juntos” no es una iniciativa aislada sino que es una estrategia de desarrollo implementada como parte de una receta teórica que mediante el acceso de todos los segmentos de la población a servicios financieros de calidad, y de manera especial de las mujeres, procura superar la pobreza. Con esto en consideración, un análisis de este proceso desde la economía neoclásica y bajo una lógica de búsqueda de maximización de

beneficios individuales y la presunción de una racionalidad global, nos llevaría a pensar que al menos la mayoría las mujeres Juntos participantes del programa piloto de ahorro elegirían ahorrar y financiar sus emprendimientos y, en general, administrar sus finanzas dentro del sistema financiero formal. Sin embargo, mostré que en la realidad un grupo grande de mujeres no cambió sus comportamientos financieros, es decir, no usó su cuenta de ahorros para ahorrar. Esta realidad me llevó a cuestionar la relevancia teórica de los postulados de la economía neoclásica en el análisis de un proceso como este, así como, a preguntarme sobre qué otros factores pueden estar influenciando el acceso de las mujeres al sistema financiero formal.

De autores como Polanyi (1978), Mauss (2004) y Comas D'Agemir (1998) aprendí que reducir el comportamiento económico a los fenómenos del mercado lleva a una simplificación de la vida real por lo que es importante incluir en el análisis a las instituciones no económicas como el parentesco, la religión, la organización social, la política y los sistemas de representación. De allí concluimos que los significados de la economía se conectan con la cultura. En el mismo sentido, Sahlins (1988, 1997) resalta la necesidad de analizar las lógicas culturales específicas de un grupo de personas para poder entender tanto su sistema económico como sus decisiones y comportamientos económicos. Para él, cada grupo social, "los subordinados" en su caso, tienen modos peculiares de entender y vivir el sistema capitalista y desarrollan adaptaciones del sistema mundo en función de las diversas lógicas culturales. Estos planteamientos provenientes de la Antropología Económica orientan la

respuesta de la primera sub-pregunta planteada en esta tesis y desarrollada en el capítulo 3: ¿Cuáles son los factores de carácter cultural que obstaculizan o facilitan la vinculación de las madres a los servicios financieros formales?

Así, se revela la importancia de la percepción colectiva de la realidad en el reconocimiento de un evento nuevo como lo es la introducción al uso del sistema financiero formal: por ejemplo, en la construcción de la idea de riesgo y confianza en las instituciones financieras a partir de la “distancia social”, el grado de información de los sujetos y la autopercepción de vulnerabilidad. El peso de la influencia de las relaciones de desigualdad al interior del hogar que pueden resultar en el desarrollo de prácticas financieras ocultas o de resistencia, como el ahorro privado. Así como, la relevancia de valores sociales como el honor y la confianza en la reflexión individual sobre el costo/beneficio de adquirir un crédito. Además, la importancia de las relaciones sociales y el valor del capital social proveniente de la pertenencia a una red que permite movilizar recursos como la información o la capacidad de asociatividad y en esa medida acceder a financiamiento formal, por ejemplo. Transformaciones culturales progresivas de las sociedades rurales como el incremento en la movilidad de las mujeres, el grado de educación, el sentimiento de ciudadanía y participación en la vida pública.

De esta forma, se evidenció que la economía y la cultura no son dominios separados, trabajando desde un enfoque teórico que entiende la economía como un espacio múltiple compuesto también por una dimensión subjetiva que define el comportamiento económico. Esta dimensión subjetiva

está compuesta por la cultura que es un sistema de ideas y valores que define la percepción, las relaciones de poder, los valores morales, el entramado social y otros elementos culturales protagonistas de las decisiones económicas. Como señala Sahlins (1988), es necesario analizar las lógicas culturales específicas poder entender tanto la diversidad de sistemas económicos y las decisiones y comportamientos económicos de cada grupo de personas puesto que cada uno tienen modos peculiares de entender y vivir el sistema capitalista y desarrollan adaptaciones del sistema mundo en función de las diversas lógicas culturales como se ha mostrado.

Pensar sobre la diversidad de comportamientos económicos que pueden coexistir en una misma sociedad me permitió ver la coexistencia de lógicas económicas en el uso de servicios financieros de las mujeres entrevistadas y de esta manera responder la segunda sub-pregunta planteada en esta tesis: ¿Cuáles son las lógicas y racionalidades de las mujeres usuarias de Juntos, detrás del uso de servicios financieros formales? Como mostré en el capítulo 4, existen otras lógicas detrás del uso de servicios financieros diferentes a la búsqueda del bienestar individual. Las mujeres actúan por el altruismo, por la búsqueda del bienestar de la familia y la ayuda mutua. Como señala Mauss (2004) el comportamiento económico basado en lógicas de reciprocidad los intercambios de regalos, también conocidos como “don”, o el altruismo, también están presentes en sociedades “modernas” teóricamente caracterizadas por la búsqueda del bien individual. Las cosas todavía tienen un

valor sentimental, aún existe la moralidad y la economía de las sociedades primitivas en el presente.

Un factor clave para entender la lógica de las mujeres Juntos detrás del uso de servicios financieros formales es tener en cuenta la coexistencia y compatibilidad del desarrollo de estrategias cuyas lógicas parecen incompatibles como la formalidad y la informalidad. El caso de Carmela es un ejemplo, pues mientras ella ahorra de manera formal en una institución financiera, al mismo tiempo, juega el juego del pandero, que es una estrategia de ahorro con una lógica tradicional basada en la reciprocidad y los lazos de confianza. Esto es un ejemplo de la coexistencia de lógicas de mercado y la reciprocidad en sociedades complejas. En este sentido, el comportamiento económico de las personas en el mundo moderno es más complejo que el que supone los postulados neoclásicos.

Las mujeres “ahorristas” del programa Juntos me enseñaron que para entender las lógicas detrás de la elección de una entidad financiera había que visibilizar las variables no económicas que juegan un rol significativo como las barreras de ingreso producto de problemas estructurales de desarrollo en el país y las variables socioculturales como el capital social y el acceso a información. Además, me ayudaron a comprender que sus estrategias de ahorro y financiamiento responden tanto a los medios de producción, como al contexto sociocultural en el que se insertan. Por ejemplo, para quienes han sido socializadas en un contexto rural tradicional el ahorro no monetario es muy importante, mientras que el ahorro formal es una forma de resistencia para

las mujeres que se inscriben en contextos sociales donde las reglas y valoraciones sociales no les permiten administrar el dinero con libertad.

En suma, coincidimos con Polanyi (1976) en que hay varias formas de comportamiento económico y si bien, en la teoría, la redistribución y la reciprocidad se encontrarían sobre todo en las sociedades pre-capitalistas mientras que el intercambio, en las sociedades donde predomina el sistema de mercado capitalista, de acuerdo a Eriksen (2001) estas prácticas no serían excluyentes sino que por el contrario pueden coexistir en una misma sociedad, como lo hemos visto a través del desarrollo del capítulo 4 donde explicamos las diversas estrategias de ahorro y financiamiento.

De igual manera, fue imprescindible pensar en la influencia de las prácticas de los ejecutores de los programas de desarrollo durante la etapa de implementación del proyecto. En el texto mostré como una serie de conductas, prácticas, creencias y entramados que usualmente no son evidenciados durante el proceso de diseño de los programas y políticas públicas, afectaron en la realidad, la inclusión financiera de la población objetivo. La percepción de estar siendo presionadas para ahorrar por los ejecutores locales del programa Juntos fue el motivo más grande de desconfianza de la política de inclusión financiera. Mientras que por un lado eran presionadas, por otro, los ejecutores locales difundían la idea equivocada de que las usuarias de Juntos no podían ahorrar más de s/.600 y que no podían tener créditos de una entidad financiera formal. A la luz de lo que observamos cabe plantear algunas preguntas reflexivas como ¿por qué existe la necesidad de recurrir a estas prácticas? Y,

¿cuánta es la distancia entre el diseño y la implementación que dificulta la consecución de los objetivos del programa? Si se desarrollan prácticas de ahorro por condicionamiento, ¿habría ahorro sin vigilancia?

Estos cuestionamientos me hicieron ver además, que para entender el proceso de vinculación de las mujeres “ahorristas” de Juntos a los servicios financieros formales en el marco de un programa como este, es necesario prestar atención a la autopercepción del sujeto como vulnerable frente al estado y la desconfianza, reflejo de la relación estado-comunidad característica en el área de estudio, donde relatos donde temen que “el estado” les quite a sus hijos y use su dinero ahorrado para sostenerlos en Lima, parecen inofensivos pero que revelan lo que está sucediendo en el campo.

En síntesis, así es como aprendí que la economía y la cultura no son dominios separados, trabajando con un concepto que entiende la economía como un espacio múltiple compuesto también por una dimensión subjetiva que define el comportamiento económico. Esta dimensión subjetiva está compuesta por la cultura que es un sistema de ideas y valores que define la percepción, las relaciones de poder, los valores morales, el entramado social y otros elementos culturales protagonistas de las decisiones económicas.

A través del texto fui desmitificando el paradigma del individuo “perfectamente racional” de la economía neoclásica hasta concluir que las decisiones económicas de las mujeres usuarias de Juntos como la decisión de usar servicios financieros formales no responden necesariamente a la

presunción de una racionalidad global y un comportamiento maximizador del bienestar individual sino que son influenciadas por elementos provenientes del mundo que las rodea y la esfera cultural como la percepción colectiva de la realidad, las relaciones de poder, las valoraciones morales, las relaciones sociales y el capital social, la búsqueda de ayuda mutua, la reciprocidad, el altruismo y en general la dimensión cultural de la vida humana. Por tanto, como ha quedado claro, usar el sistema financiero formal no es una decisión puramente económica.

Para finalizar, de esta evidencia se desprende la necesidad de una agenda de investigación que profundice en la comprensión de las lógicas particulares de los clientes a quienes las microfinanzas y los programas de inclusión financiera buscan atender. Plantear estudios que contribuyan con el entendimiento de las necesidades específicas del grupo de personas en el que se promueve el cambio de comportamiento; ahondar, por ejemplo, en las particularidades de los acuerdos informales de crédito que ya están o profundizar en cómo este nuevo servicio formal puede funcionar junto con otras formas antiguas de crédito o ahorro; contribuirá de manera importante a los esfuerzos por dejar atrás el modelo de política social "one size fit all" del que nos hablaba la investigadora Correa N., y promover la adaptación del suministro de programas sociales a las peculiaridades culturales, sociales, económicas y geográficas de los grupos sociales a los que atender, desarrollando estrategias más eficaces para superar la pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

- AGARWAL, B.
1999 "Negociación y relaciones de género: dentro y fuera de la unidad doméstica". Revista Historia Agraria 17. Pp. 13-58."
- AGUILAR, G.
2014 "Dos estudios sobre las microfinanzas en el Perú" Tesis Para optar el título de Doctor en Economía, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Economía.
- ALVARADO, G. y GALLARDO, E
2006 "Eficiencia y empoderamiento en el microcrédito rural en Piura". Piura, CIPCA
- ALVARADO, J., PORTOCARRERO, F., TRIVELLI, C., GONZALES, E., GALARZA, F., y VENERO H.
2001 "El Financiamiento Informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores". Lima, IEP. Serie: Análisis Económico N° 20"
- ANDINA AGENCIA PERUANA DE NOTICIAS
2016 "Trivelli: Programas sociales contribuyeron a la inclusión financiera""
<http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-trivelli-programas-sociales-contribuyeron-a-inclusion-financiera-619003.aspx>"
- APARICIO, C., JARAMILLO, M., y CEVALLOS B.
2013 "¿Qué factores explican las diferencias en el acceso al sistema financiero?: evidencia a nivel de hogares en el Perú" Lima. Superintendencia de Banca y Seguros.
<http://docplayer.es/1498566-Que-factores-explican-las-diferencias-en-el-acceso-al-sistema-financiero-evidencia-a-nivel-de-hogares-en-el-peru.html>"
- ARMENDARIZ, B. y MURDOCH, J.
2004 "Microfinance: Where do we stand?" En C. GOODHART, "Financial development and economic growth". Hampshire. Palgrave Macmillan.
- ASIAN DEVELOPMENT BANK
2000 "Finance for the Poor: Microfinance Development Strategy" ADB

BATLIWALA, S.

1997 "El significado del empoderamiento de las mujeres: Nuevos conceptos desde la acción" En Magdalena LEÓN, "Poder y empoderamiento de las mujeres" T/M Editores, Santa Fe de Bogotá, 1997, pp. 187-211."

BERMAN, P.

2000 "El Estudio de la Macro y la Micro-Implementación", En AGUILAR VILLANUEVA, L., "La Implementación de las Políticas Públicas". México, Miguel Ángel Porrúa. "

BERTUCCI, J.

2004 "El concepto del capital social en los proyectos de alivio de la pobreza" Revista Cambio Cultural. Pp. 22"

BOURDIEU, P.

1986 "The forms of capital" en "Handbook of theory and research in sociology of education", editado por RICHARDSON, J. Nueva York, Greenwood Press Pp. 241-258

BOYD, C.

2014 "Resultados de la Evaluación del Programa Piloto Promoción del Ahorro en Familias JUNTOS", Lima, IEP

BUSSO, M.

2011 "Trabajo y Sociedad" En Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas de CONICET, Santiago del Estero, N°16 Vol. XV

CARDENAS, E.

2008 "la percepción social del riesgo, lo contingente y lo determinado: el caso de los huracanes y suicidios en Quintana Roo", En X Coloquio Internacional de Geocrítica, Barcelona, Universidad de Barcelona

CARRIER, J.

1992 "Occidentalism: The World Turned Upside-Down". American Ethnologist 19. Pp. 195-212."

CASTRO J.

2006 "Política fiscal y gasto social en el Perú: cuánto se ha avanzado y qué más se puede hacer para reducir la vulnerabilidad de los hogares". Lima, Universidad del Pacífico

CERNEA, M.

1995 "Social Organization and Development Antropology" En Mallinowski Award Lecture Society for Anthropology, Washington DC, El Banco Mundial

CGAP PORTAL DE MICRIFINANZAS

2012 "Microfinanzas: ¿Herramienta para eliminar la pobreza o un obstáculo para el desarrollo?". Consulta: 15 de abril de 2017
<https://www.microfinancegateway.org/es/library/microfinanzas-%C2%BFherramienta-para-eliminar-la-pobreza-o-un-obst%C3%A1culo-para-el-desarrollo>

CGAP PORTAL DE MICROFINANZAS

2016 "Aprenda más sobre microfinanzas" Consulta: 15 de Agosto de 2016
<https://www.microfinancegateway.org/es/what-is-microfinance>

CGAP PORTAL DE MICROFINANZAS

2006 "The history of microfinance" Consulta: 15 de Agosto de 2016
<https://www.microfinancegateway.org/topics/history-microfinance>

CHESTON, S. y KUHN, L.

2001 "Empowering Women through Microfinance".
http://www.genfinance.info/documents/Gender%20Impact/ChestonandKuhn_2002.pdf

CHIAPA, C.

2012 "Ahorro, contabilidad mental, ahorro por default y transferencias monetarias condicionadas: una evaluación al programa Oportunidades de México". Proyecto Capital. Revista En Breve, N° 34"

CHOWDHURY, A.

2009 "Microfinance as a Poverty Reduction Tool: A Critical Assessment". Nueva York. DESA. Working Paper No. 89.

CNBV

2016 "¿Qué es la Inclusión Financiera?"
<http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>

COLEMAN, J.

1990 "Foundations of Social Theory" Cambridge, Harvard University Press

COLEMAN, J.

1994 "Microfundamentos y conducta macrosocial". En ALEXANDER, JEFFREY, et. Al. "El vínculo micro-macro". Guadalajara, Universidad de Guadalajara

COMAS D'ARGEMIR, D.

1998. "La antropología social estudia la economía". En Antropología económica, Barcelona: Ariel. Pp. 1-25

- COMMONS, J.
1989 "Institutional economics, its place in political economy". Londres, Transaction Publishers
- CONWAY, A. y GREENSLADE, M.
2011 "Cash Transfers Literature Review"
<http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Articles/cash-transfers-literature-review.pdf>
- CORREA, N.
2007 "Exploring the Adoption and Adaptation of a Conditional-Cash Transfer Program in Peru: The Case of Programa Juntos." M.Sc. dissertation, London School of Economics and Political Science.
- CORREA, N. y ROOPNARAIN T.
2014 "Pueblos indígenas y programas de transferencias condicionadas: Estudio etnográfico sobre la implementación y los efectos socioculturales del Programa Juntos en seis comunidades andinas y amazónicas de Perú." Washington DC/Lima, IADB, PUCP y IFPRI.
- CORREA, N, TERRY, R. Y MARGOLIES, A.
2018 "Conditional cash transfer program implementation and effects in peruvian indigenous contexts" en CASH TRANSFERS IN CONTEXT, An Anthropological Perspective por SARDAN, J. Y Piccoli, E.
- CRUSH, J.
1995 "Power of Development". Nueva York, Routledge
- DAHER, M.
2012 "Sí se puede: efectos del ahorro a partir de la experiencia de mujeres peruanas de zonas rurales", Tesis de Doctorado en Psicología, Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile
- DEMA, S.
2006 "Una aproximación cualitativa a la toma de decisiones económicas en las parejas españolas de doble ingreso". Oviedo, Universidad de Oviedo
- DIACON, S. y ENNEW, C.
2001 "Consumer Perceptions of Financial Risk". En The Geneva Papers on Risk and Insurance. Vol. 26 No. 3. Pp.389-409

DIALOGOS DE POLITICA PÚBLICA

2017 "Inclusión financiera en el Perú: principales desafíos de políticas públicas". Consulta 24 de julio de 2017
http://www.dialogosperu.pe/files/downloads/cartilla_inclusion.pdf"

DIARIO GESTIÓN

2017 "Cayetana Aljovín: El 37% de mujeres accede al crédito, pero de manera informal"
<https://gestion.pe/economia/cayetana-aljovin-37-mujeres-accede-credito-manera-informal-137770>"

DIARIO GESTIÓN

2017 "FAO advierte que mujeres de américa latina son cada vez más pobres"
<http://gestion.pe/economia/fao-advierte-que-mujeres-america-latina-son-cada-vez-mas-pobres-2184045>"

DIEZ, A.

2015 "Cambios en la ruralidad y en las estrategias de vida en el mundo rural. Una relectura de antiguas y nuevas definiciones" en A. DIEZ, E. RAEZ y R. FORT (Eds.). Perú: el problema agrario en debate. Sepia XV (pp. 19-85). Lima: Sepia, 2014.

DIEZ, A., CORREA. N.

2016 "Desarrollo productivo y pobreza rural. Implementación y efectos del programa Haku Wiñay". Informe de evaluación. MIDIS, Lima, Perú.

ELMORE, R.

2000 "Diseño Retrospectivo: La Investigación de la Implementación y las Decisiones Políticas". En AGUILAR VILLANUEVA, L. F. "La Implementación de las Políticas Publicas". México, Miguel Ángel Porrúa

ENGLAND, P.

2004 "El yo divisorio: prejuicios androcéntricos de las hipótesis neoclásicos". En "Más allá del hombre económico. Economía y teoría feminista", editado por Marianne A. FERBER y Julie A. NELSON, Madrid, Ediciones Cátedra.

ERIKSEN, T.

1995 "Small Places, Large Issues. An Introduction to Social and Cultural Anthropology". Londres, Pluto Press

ESCOBAR, A.

1999 "Antropología y desarrollo". Amherst, Universidad de Massachusetts Pp. 46

FERGUSON, J.

1990 "The Anti-Politics Machine Development and Bureaucratic Power in Lesotho". Cambridge, Cambridge University Press

FERRARO, E.

2014 "Reciprocidad, don y deuda. Relaciones y formas de intercambio en los Andes ecuatorianos. La comunidad de Pesillo". Quito, FLACSO

FINLAYSON, C., LYSON, T.A., PLEASANT, A., SCHAFFT, K., y TORRES, R.J.

2005 "The 'Invisible Hand': Neoclassical Economics and the Ordering of Society". *Critical Sociology* 31 (4)
<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1163/156916305774482183>

FISBEIN, A. y SHADY, N.

2009 "Conditional Cash Transfers". Washington DC. The World Bank
http://siteresources.worldbank.org/INTCCT/Resources/5757608-1234228266004/PRR-CCT_web_noembargo.pdf

FORNI, P. y NARDONE, M.

2005 "Grupos solidarios de microcrédito y redes sociales: sus implicancias en la generación de capital social en barrios del Gran Buenos Aires".
 REDES Revista hispana para el análisis de redes sociales, Vol.9, #5

FOUCAULT, M

1979 "Microfísica del poder". Madrid, Ediciones de la Piqueta

GALARZA, F.

2003 "El crédito solidario, el colateral social, y la colusión: algunos apuntes".
 Revista Debate Agrario No. 35. Pp. 105-132.

GAMBETTA D.

2000 "Trust: Making and Breaking Cooperative Relations". Oxford, Department of Sociology, University of Oxford

GARCIA SANZ, B.

2016 "La mujer rural en los procesos de desarrollo de los pueblos". Revista del Ministerio de trabajo y asuntos sociales. Consulta: 3 de diciembre de 2016
http://www.cesmuamfar.com/pdf/Las_mujeres_en_los_procesos_de_desarrollo_de_los_pueblos.pdf

GARCÍA- VALDECASAS, J.I.

2011 "Una definición estructural de capital social". REDES Revista hispana para el Análisis de redes sociales 201. 1 Vol.20 #6

- GARCIA, N; GRIFONI, A; LOPEZ, J.C. y MEJIA, D.
2013 "Financial Education in Latin America and the Caribbean: Rationale, Overview and Way Forward". OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No.33, OECD Editorial Pp.21
- GARDNER, K. y LEWIS, D.
2015 "Anthropology and Development: Challenges for the twenty-first century" Vol. Anthropology, culture and society. Londres, Pluto Press
- GARNELO, F.
2004 "Microcréditos y mujeres del mundo rural: la experiencia reciente". Seminario de Tesis: Instituciones, redes y sistemas territoriales, México D. F.
- GERTLER, P., MARTINEZ, S. y RUBIO-CORDINA, M.
2012 "Investing Cash Transfers to Raise Long-Term Living Standards". American Economic Journal of Applied Economics. Vol 4, No1. Pp. 164 - 192
<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/app.4.1.164>
- GRANDIN, K.
2007 "Banker of the poor". Estocolmo, The Nobel Prizes Foundation
- GRANOVETTER M.
1973 "The Strength of Weak Ties". American Journal of Sociology, Vol 78
- GUERIN, I., MORVANT-ROUX, S. y SERVET, J-M.
2009 "Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance". Provence, Université de Provence
- GUERIN, I.
2010 "Las mujeres pobres y su dinero: entre la supervivencia cotidiana, la vida privada, las obligaciones familiares y las normas sociales". Revista La Ventana, Guadalajara, vol.4 no.32
- GUTIERREZ GOIRIA, J.
2009 "Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas". Bilbao, Cuadernos de Trabajo de Hegoa, N°49
- HASHEMI, S.M., SCHULER, S.R., y RILEY, A.P
1996 "Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh". World Development Vol. 24

HAUSER, E.

2016 "La economía como espacio múltiple: Estudio empírico sobre las diversas facetas de lo económico en la Asociación de Mujeres Banquito del Cisne en Puerto López, Ecuador". Tesis de maestría en Antropología, Quito, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

HERREROS, F.

2002 "¿Por qué Confiar? El Problema de la Creación de Capital Social". Madrid, CEACS

HIDALGO, N.

2002 "Género, empoderamiento y microfinanzas: Un estudio del caso en el norte de México". Tesis de maestría, México DF, Instituto Nacional de las Mujeres

HOLLIS, A.

1996 "The evolution of a microcredit institution The Irish Loan Funds, 1720-1920". Toronto, Universidad de Toronto

HOSSAIN, M.

1998 "Credit for Alleviation of Rural Poverty: the Grameen Bank in Bangladesh", Washington DC, IFPRI

HULME, D.

2000 "Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice". Manchester, Institute for Development Policy and Management, Universidad de Manchester

INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS

2009 "Estudio de percepción sobre cambios de comportamiento de los beneficiarios y accesibilidad al programa juntos en San Jerónimo". Lima, IEP. Pp. 9-10, 14, 32

JAMES, D.

2014 "Money from Nothing: Indebtedness and Aspiration in South Africa", California, Stanford University Press

KOMTER, A.

1989 "Hidden Power in Marriage". Gender and Society, 3 (2). Pp.187-216.

KORCZYNSKI, M.

2000 "The Political Economy of Trust". Journal of Management Studies, Vol. 37, No. 1. Pp. 1-21

- LANZAGAORTA, J.
2012 "Inclusión Financiera: Una reflexión crítica"
<https://planeatusfinanzas.com/inclusion-financiera/>
- LEON, J., MARR, A. y PONCE F.
2014 " Financial Inclusion of the Poor in Peru: Explanatory factors and determinants" en Applied Econometrics and International Development. Pp.101–130.
- LEON, J. V., SANCHEZ, M. A. y JOPEN, G. H.
2016 "Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas." Lima, CIES
- LEWIS, D
1996 "Development Planning". Londres, George Allen & Unwin
- LITTLEFIELD, E. Y ROSENBERG, R.
2004 "Las microfinanzas y los pobres: Hacia la integración de las microfinanzas y el sector financiero formal" En Finanzas y Desarrollo. International Monetary Fund. Pp. 38
- LOMNITZ, L.
2006 "Como sobreviven los marginados". México, Siglo XXI Editores.
- LONT, H. y HOSPES, O.
2004 "Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt". Delft, Eburon Academic Publishers
- LOPEZ, M., ALCAZAR, F.M., y ROMERO, P.M.
2007 "Una revisión del concepto y evolución del capital social". La Rioja, FEDRA
- LUKES, S.
1985 "El poder. Un enfoque radical". Madrid, Siglo XXI
- MACGREGOR, D.G., SLOVIC, P., BERRY, M. y EVENSKY, H.R.
1999 "Perception of Financial Risk: A Survey Study of Advisors and Planners". Journal of Financial Planning, Pp. 68-86.
- MACISAAC, N.
1997 "The Role of Microcredit in Poverty Reduction and Promoting Gender Equity: A Discussion Paper". CIDA

MARCH, J.C, PRIETO, M.A., SUESS, A. y ESCUDERO, M.J.

2006 "Seguridad del paciente: una perspectiva antropológica". En Pablo SIMON, "Ética y Seguridad Clínica", Granada, Escuela Andaluza de Salud Pública

MARTINES, J. y MONTALVA, V.

2008 "Estimando el impacto de shocks negativos: capacidades diferenciadas para suavizar el consumo aplicación al caso peruano". Lima, CIES

MAUSS, M.

1954 "Los dones y la devolución de dones". En Antropología: Lecturas, editado por Paul Bohannan y Mark Glazer, Madrid, Mc-Graw-Hill. Pp. 275-280.

FRADES, M.

2008 "Mujeres rurales. Estudios interdisciplinarios de género" .Pg. 12

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS

2009 "Programa juntos – antecedentes, avances y resultados de evaluación"
https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/documentos/SINTESIS_PROGRAMA_JUNTOS_MAR30.pdf

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS

2015 "Estrategia Nacional de Inclusión Financiera"
<https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/ENIF.pdf>

MONTESINOS LINARES, L.

2013 "Apoyo mutuo, economías solitaria y supervivencia sostenible". En "Economías cotidianas, economías sociales, economías sostenibles", editado por Susana NAROTZKY, Barcelona, Icaria editorial. Pp. 105-147

MORVANT-ROUX S.

2007 "Microfinance institution's clients borrowing strategies and lending groups financial heterogeneity under progressive lending: Evidence from a Mexican microfinance program". En Savings and Development

MOSSE, D.

2005 " Cultivating Development: An ethnography of aid policy and practice" Vol. Anthropology, culture, and society. Londres. Pluto Press.

MUNDO MICROFINANZAS

- 2014 "El cuento de hadas de Kiva: ¿A quién sirve realmente la micro prestamista estrella?"
<http://mundomicrofinanzas.blogspot.pe/2014/02/el-cuento-de-hadas-de-kiva-quien-sirve.html>

NACIONES UNIDAS

- 2008 "La mujer rural en un mundo cambiante: Oportunidades y Retos".
 División para el Adelanto de la Mujer, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
[http://www.un.org/womenwatch/daw/public/w2000/Rural%20Women%20\(Spanish\).pdf](http://www.un.org/womenwatch/daw/public/w2000/Rural%20Women%20(Spanish).pdf)

NACIONES UNIDAS

- 1999 "Estudio económico y social mundial 1999: tendencias y políticas en la Economía Mundial"

NAROTZKY, S.

- 2013 "Economías cotidianas, economías sociales, economías sostenibles".
 Barcelona, Icaria editorial.

OCDE CENTRO DE DESARROLLO

- 2015 "Estudio multidimensional del Perú. Volumen 1: Evaluación inicial"
https://www.oecd.org/dev/MDCR%20PERU%20Principales%20mensajes_FINAL.pdf

OLIVIER DE SARDAN, J-P.

- 2005 " Anthropology and Development: Understanding contemporary social change" Londres, Zed Books

PABLO CERVERA, T., PEREZ, R. y VARGAS LLOVERA, M.D.

- 1995 "Mujer, Familia y Mundo Rural. Dos Modelos para el cambio social".
 Alicante, Universidad de Alicante

PAIT, S. y CONTRERAS, J.

- 2009 "Investigaciones de género y microfinanzas: sistematización de los resultados y aportes para el debate". Lima, Movimiento Manuela Ramos

PEREDO, E.

- 2003 "Mujeres, trabajo doméstico y relaciones de género: Reflexiones a propósito de la lucha de las trabajadoras bolivianas". Porto Alegre, Veraz Comunicação

PEREZ, D.

2014 "Microcréditos, bajo sospecha: El nobel Muhammad Yunus es un gran impostor". En Diario El Confidencial
http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2014-03-04/microcreditos-bajo-sospecha-el-nobel-muhammad-yunus-es-un-gran-impostor_96535/

PERU 21

2015 "Carolina Trivelli: SDG y la inclusión financiera".
<http://peru21.pe/opinion/carolina-trivelli-sdg-y-inclusion-financiera-2229030>

PIDGEON, N., HOOD, C., JONES, D., TURNER, B. y GIBSON, R.
 1992 "Risk Perception" Londres, The Royal Society, Risk Analysis, Perception and Management

POLANYI, K.

1968 "Primitive, Archaic and Modern Economies". Boston, Beacon Press.

POLANYI, K.

1976 "El sistema económico como proceso institucionalizado". En Antropología y economía, editado por Maurice GODELIER, Barcelona. Anagrama. Pp. 155-178

POLANYI, K.

1957 "The great transformation" Boston. Beacon Press

PORTAFOLIO

2015 "América Latina aumentó en 7 millones su cantidad de pobres en 2015: CEPAL"
<http://www.portafolio.co/internacional/pobreza-america-latina-2015-492947>

PORTAL MICROFINANZAS

2012 "Microfinanzas: ¿Herramienta para eliminar la pobreza o un obstáculo para el desarrollo?"
<https://www.microfinancegateway.org/es/library/microfinanzas-%C2%BFherramienta-para-eliminar-la-pobreza-o-un-obst%C3%A1culo-para-el-desarrollo>

PRIALE REYES, G; YAMADA, G; MARIN, I. y SALAZAR, R.

2011 "Encuesta de cultura financiera en el Perú 2011 - En fin – 2011" Lima Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

PROYECTO CAPITAL

2017 "Buenos Motivos: ¿Por qué vincular Programas de Transferencia Monetaria Condicionada con programas de promoción del ahorro?".
Consulta: 10 de abril de 2017
<http://www.proyectocapital.org/es/el-proyecto/11-buenos-motivos>

PUTNAM, R.

2000 "Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community".
Nueva York, Simon and Schuster.

PUTNAM, R.

1993 "Making Democracy Work". New Jersey, Princeton University Press.

PUTNAM, R.

1993 "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life". The
America Prospect

PUTNAM, R.

1995 "Bowling Alone: America's Declining Social Capital". Journal of
Democracy

PUYANA, Y. y BARRETO, J

1994 "La historia de vida: recurso en la investigación cualitativa. Reflexiones
metodológicas", Universidad Nacional de Colombia
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/maguare/article/view/185-196>

QUISPE, Z., LEÓN, D. y CONTRERAS-MIRANDA, A.

2017 "El exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú". Moneda:
Microfinanzas. PP. 13, 18. Consultado el 6 de octubre de 2017
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-151/moneda-151-03.pdf>

RAMIREZ PLASENCIA, J.

2005 "Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam". En
Revista Acta republicana política y sociedad, Año 4. N° 4
<http://148.202.18.157/sitios/publicacionesite/ppperiod/republicana/pdf/ActaRep04articulos21.pdf>

ROODMAN, D.

2011 "Due Diligence: An impertinent inquiry into microfinance". Baltimore.
Center for Global Development

RUTHEFORD, S., MORDUCH, J. y RUTHVEN, O.

2009 "Portfolios of the poor", Princeton, Princeton University Press

SAHLINS, M.

1988 "Cosmologías del capitalismo: el sector trans-pacífico del «sistema mundial»". Consultado el 3 de julio de 2016.

<https://es.scribd.com/document/214727014/COSMOLOGIAS-DEL-CAPITALISMO-Marshall-Sahlins>

SAHLINS, M.

1997 "Islas de historia. La muerte del capitán Cook. Metáfora, antropología e historia." Barcelona, Gedisa

SANDOVAL, M.

2003 "Tu: moda y belleza más allá del texto", Tesis profesional, Universidad de las Américas Puebla, México

SCHMIED, J. y MARR, A.

2016 "Financial Inclusion and Poverty: The Case of Peru" en Greenwich Papers in Political Economy, Greenwich; University of Greenwich, Greenwich Political Economy Research Centre.

SCHWITTAY, A.

2011 "The financial inclusion assemblage: subjects, techniques, rationalities" en Critique of Anthropology Vol 31, Issue 4, pp. 381 - 401

SENGUPTA, N.

2013 "Poor Women's Empowerment: The Discursive Space of Microfinance". Indian Journal of Gender Studies. Pp. 279-304.

SINCLAIR, H.

2004 "Does microfinance really help poor people?" The Guardian.

<https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2014/oct/08/developing-countries-informal-economies-microfinance-financial-inclusion>

TELLO ROZAS, S.

2007 "Las juntas o panderos una alternativa a la ineficiencia de los mercados financieros formales" Lima, Universidad de San Martín de Porres, Revista Cultura; Vol. 21, No 21

TOLEDO CHAVARRI, A.

2007 "Nuevas pistas en antropología del desarrollo" en AIBR. Revista de Antropología Iberoamericana, vol. 2, núm. 2, pp. 365-368

TOMMASOLI, M

2003 "El desarrollo participativo: análisis sociales y lógicas de participación"

Madrid, IEPALA Editorial

TRIVELLI, C.

1997 "Crédito en los hogares rurales del Perú". Lima, IEP

TRIVELLI, C.

2001 "Crédito agrario en el Perú: Qué dicen los clientes". Lima, IEP

TRIVELLI, C., MONTENEGRO, J. y GUTIERREZ, M

2009 " Un año ahorrando, primeros resultados del programa Promoción del Ahorro en Familias Juntos " Lima, Instituto de Estudios Peruanos

TRIVELLI, C; MORALES, R; GALARZA, F; AGUILAR, G

2004 "La oferta financiera rural en el Perú. Elemento para una agenda de trabajo" Lima, IEP

TRIVELLI, C. y YANCARI, J.

2008 "Las Primeras ahorristas del Proyecto Corredor: Evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto" Lima, Instituto de Estudios Peruanos

TRIVELLI, C. y YANCARI, J.

2009 "Los hogares de la sierra rural y su relación con los mercados de factores: el caso de los servicios financieros" En: Desarrollo Rural para la Sierra. Aportes para el debate. Consorcio de Investigación Económica y Social, Lima, CIPCA, GRADE, IEP

TRIVELLI, C., YANCARI, J. y DE LOS RÍOS, C.

2009 "Crisis y pobreza rural en América Latina" Santiago de Chile, Documento de Trabajo N° 37 Programa Dinámicas Territoriales Rurales – RIMISP

VARGAS MELGAREJO, L.

1994 "Sobre el concepto de percepción" Revista Alteridades Vol. 4. Pp. 47-53

VASILACHIS, I.

2006 "Estrategias de investigación cualitativa", Barcelona, Gedisa Editorial

VENERO, H. y TRIVELLI, C.

1999 "Crédito rural: coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y auto-racionamiento." Lima, IEP

VIALE, R.

2008 "Introducción. El cambio empírico de la economía". En "Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: más allá de las fallas de la teoría neoclásica", editado por Ricardo Viale, México DF, FLACSO. PP. 9-25

VONDERLACK, R. y SCHREINER, M.

2001 "Women's Microfinance and Savings: lessons and proposal". San Luis, Center of social development, Washington University in Saint Louis

VONDERLACK, R

2010 "Targeting Women Versus Addressing Gender in Microcredit: Lessons From Honduras". Affilia: Journal of Women and Social Work 25. Pp. 123-134.

WRENN, E.

2005 "Microfinance Review"" Consulta; 3 de Octubre de 2017

http://www.dochas.ie/Shared/Files/2/MicroFinance_literature_review.pdf

WRIGHT, G. y MUTESASIRA, L.

2001 "Relative Risk to the Savings of Poor People"

http://www.microsave.net/files/pdf/The_Relative_Risks_to_the_Savings_of_Poor_People_Wright_et_al.pdf

ZIMMERMAN, J y MOURY, Y.

2009 "Conditional Cash Transfers: A New Policy Approach to Global Poverty Reduction" Washington DC. The New America Foundation.

ANEXOS

ANEXO 1: CUADRO N°3: INFORMANTES SECUNDARIOS ENTREVISTADOS

	Nombre	Institución	Cargo
1	Johanna Yancari	Instituto de Estudios Peruanos	Coordinadora de Proyecto Capital
2	María Cristina Gutiérrez	Instituto de Estudios Peruanos	Investigadora
3	Magda Laqta	Programa JUNTOS	Gestora Local San Jerónimo
4	Fidelia Herrera	Programa JUNTOS	Gestora Local San Jerónimo
5	Walter	Programa JUNTOS	Gestor Local San Jerónimo 2009
6	Marilia Gomez Choque	Programa JUNTOS	Gestor Local San Jerónimo 2009
7	Robert Robles Ipenza	Programa JUNTOS	Ex Gestor Local San Jerónimo
8	Gustavo Chávez Rinaga	AGRORURAL	Jefe Zonal de Agencia Andahuaylas
9	Julio Támara	AGRORURAL	
10	Cecilio Alcarráz	AGRORURAL	Facilitador
11	Elisbán Ccoya Flores	AGRORURAL	Promotor Financiero
12	Oscar Pauccar	Municipalidad de San Jerónimo	Director de Desarrollo Económico Local.
13	David Boza Chicata	Caja Nuestra Gente	Asesor de Negocios de Inclusión Financiera
14	Antonio Huachowilca	Municipio de Ancatira	Alcalde
15	Mariano Quispe Maucaylle	Comunidad Ancatira	Presidente de la Comunidad