

LOS PORTAFOLIOS DE LOS POBRES:

Cómo Viven los Pobres del Mundo con \$2 al Día

Daryl Collins
Jonathan Morduch
Stuart Rutherford
Orlanda Ruthven

Princeton University Press, 2009

Capítulo 1

Los Portafolios de los Pobres

La conciencia pública sobre la inequidad global ha sido elevada por grupos indignados de ciudadanos, periodistas, políticos, organizaciones internacionales, y estrellas del pop. Los diarios informan regularmente sobre las tendencias de las tasas de pobreza en todo el mundo y sobre campañas globales dirigidas a reducir esas tasas a la mitad. Un ingreso diario de menos de dos dólares por persona se ha convertido en un indicador ampliamente reconocido para definir a los pobres del mundo. El Banco Mundial cuantificó 2,700 millones de personas en esta categoría en 2001 – dos quintas partes de la humanidad. Entre estos 2,700 millones de seres, los 1,100 millones más pobres a duras penas sobrevivían con menos de un dólar al día.

Para quienes no tenemos que hacerlo, es difícil imaginar cómo es vivir con un ingreso tan pequeño. Ni siquiera tratamos de imaginarlo. Suponemos que con ingresos en estos niveles tan imposiblemente bajos, es muy poco lo que los pobres pueden hacer por sí mismos más allá de sobrevivir de manera precaria. Sus posibilidades de salir de la pobreza deben depender, asumimos, ya sea de la caridad internacional o de su eventual incorporación a la economía globalizada. Los debates públicos más acalorados sobre la pobreza en el mundo, por lo tanto, son aquellos sobre los flujos de ayuda y la condonación de la deuda, y sobre las virtudes y los vicios de la globalización.¹ La discusión sobre lo que los pobres pueden hacer por ellos mismos se oye con menos frecuencia. Si es difícil imaginar cómo sobreviviría uno con uno o dos dólares al día, es aun más difícil imaginar cómo se podría prosperar.

Suponga que el ingreso de su hogar fuese efectivamente de dos dólares o menos al día por persona. Si usted es como los otros en esa situación, entonces casi seguramente

Copyright © 2009 by Princeton University Press

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.

usted tiene un empleo informal, de medio tiempo o es independiente dentro de la economía informal. Uno de los problemas menos comentados de vivir con dos dólares al día es que usted literalmente no recibe esa cantidad cada día. Los dos dólares al día son solo un promedio en el tiempo. Usted gana más algunos días, menos otros, y a menudo no obtiene ingreso alguno. Más aun, el estado ofrece una ayuda limitada, y cuando lo hace, la calidad muy probablemente es baja. Su mayor fuente de apoyo es su familia y la comunidad, pero a pesar de ello usted dependerá más a menudo de sus propias posibilidades.

La mayoría de su dinero se gasta en lo básico, sobre todo en comida. ¿Pero entonces cómo hace usted un presupuesto? ¿Cómo se asegura de que haya algo de comer y de beber todos los días, y no sólo en los días en que gana algo? Si eso de por sí ya parece lo suficientemente difícil, ¿cómo enfrenta las emergencias? ¿Cómo puede estar seguro de poder pagar el médico y los medicamentos que sus hijos necesitan cuando se enferman? Incluso sin emergencias, ¿cómo reúne los fondos necesarios para poder costearse los artículos costosos que necesitará en el futuro – una vivienda y muebles, educación y el matrimonio de sus hijos, y algún ingreso para usted cuando sea demasiado viejo para trabajar? En pocas palabras, ¿cómo administra su dinero si tiene tan poquito?

Estas son preguntas prácticas que miles de millones de personas enfrentan todos los días. También son puntos de partida para imaginar nuevas maneras en las que las empresas construyen mercados que atienden a aquellos que viven con uno, dos o tres dólares al día. Son puntos de partida obvios también para quienes definen las políticas y para los gobiernos que buscan confrontar las inequidades persistentes.

Si bien estas preguntas sobre las prácticas financieras de los pobres son fundamentales, son sorprendentemente difíciles de responder. Las fuentes de datos existentes ofrecen perspectivas limitadas. Ni siquiera las grandes encuestas económicas, nacionalmente representativas, del tipo empleado por los gobiernos e instituciones como el Banco Mundial, ni los estudios antropológicos de pequeña escala o las encuestas especializadas de mercado están diseñadas para absolver estas preguntas. Las grandes encuestas dan “fotos instantáneas” de las condiciones de vida. Ayudan a los analistas a contar el número de personas pobres en el mundo y a medir lo que consumen típicamente durante un año. Pero ofrecen una vista limitada sobre cómo *viven* efectivamente los pobres semana tras semana – cómo crean estrategias, sopesan las cosas que pueden sacrificar a cambio de otras, y cómo aprovechan las oportunidades. Los estudios antropológicos y las encuestas de mercado examinan los comportamientos más de cerca, pero raramente proveen evidencia cuantificada de un comportamiento económico estrechamente definido en el transcurso del tiempo.

Dada esta brecha en nuestro conocimiento y nuestra propia acumulación de preguntas, hace varios años lanzamos una serie de estudios detallados, de un año de duración, con el fin de arrojar luces sobre la forma en que viven las familias con tan poco. Algunos de los estudios siguieron a aldeanos en comunidades agrícolas; otros se centraron en moradores ciudadanos. La primera conclusión fue la más fundamental: sin importar dónde miráramos, encontramos que la mayoría de los hogares, incluso aquellos que vivían con menos de un dólar al día por persona, rara vez consumen hasta el último centavo del

ingreso tan pronto es devengado. Ellos buscan, en cambio, “administrar” su dinero ahorrando cuando pueden y pidiendo prestado cuando necesitan hacerlo. No siempre lo logran, pero con el paso del tiempo, incluso en los hogares más pobres, una parte sorprendentemente grande del ingreso se administra de esta manera – desviándose a ahorros o usándose para pagar préstamos. En el proceso, se recurre a una gran variedad de métodos diferentes: guardar los ahorros en casa, con otros, y con instituciones bancarias; vincularse a clubes de ahorro, clubes de ahorro y crédito, y clubes de seguros; y pedir prestado a los vecinos, parientes, empleadores, prestamistas, o instituciones financieras. En algún momento dado, el hogar pobre promedio tiene un puñado lleno de relaciones financieras vigentes.

A medida que veíamos todo esto desarrollarse, nos impactaron dos reflexiones que cambiaron nuestra perspectiva sobre la pobreza en el mundo, y sobre el potencial que tienen los mercados para responder a las necesidades de los hogares pobres. Primero, pudimos ver que la administración del dinero es, para los pobres, una parte fundamental y bien entendida de la vida diaria. Es un factor clave para determinar el nivel de éxito que tienen los hogares pobres para mejorar sus propias vidas. Un buen manejo del dinero no es necesariamente más importante que estar sano o bien educado o ser pudiente, pero a menudo es fundamental para lograr esos objetivos más amplios. Segundo, vimos que en casi todas las oportunidades los hogares pobres se ven frustrados por la mala calidad – sobre todo por la baja confiabilidad – de los instrumentos que usan para administrar sus escasos ingresos. Esto nos hizo caer en cuenta que si los hogares pobres pudiesen contar con acceso asegurado a un puñado de herramientas financieras mejores, las posibilidades de mejorar sus vidas seguramente serían mucho mayores.

Las herramientas a las que nos estamos refiriendo son aquellas usadas para manejar el dinero – herramientas financieras. Son las herramientas que se necesitan para lograr que dos dólares al día por persona alcancen no sólo para poner comida en la mesa, sino para cubrir todas las demás necesidades de gastos que la vida nos atraviesa en el camino. La importancia de unas herramientas financieras confiables va en contravía de lo que se asume comúnmente sobre la vida y las prioridades de las familias pobres. Exige que repensemos nuestras ideas sobre los bancos y la banca. Algunas de esas reflexiones ya han empezado a través del movimiento global de las “microfinanzas”, pero hay mucho camino por recorrer. Las conclusiones reveladas en este libro señalan hacia nuevas oportunidades para filántropos y gobiernos que estén buscando crear cambios sociales y económicos, y para empresas que estén buscando ampliar sus mercados.

Los pobres son un grupo tan diverso de ciudadanos como cualquier otro, pero tienen una cosa en común: lo que los define como pobres es que no tienen mucho dinero. Si usted es pobre, manejar bien su dinero es absolutamente esencial en su vida- quizás más importante que para cualquier otro grupo.

DIARIOS FINANCIEROS

Para descubrir la importancia crucial de las herramientas financieras para las personas pobres, tuvimos que pasar tiempo con ellas, aprendiendo hasta el último detalle

sobre sus métodos de administración del dinero. Lo hicimos diseñando una técnica de investigación que denominamos “diarios financieros”. En tres países, primero en Bangladesh y la India y un poco después en Sur África, entrevistamos hogares pobres, al menos dos veces al mes durante todo un año, y usamos los datos para construir “diarios” de lo que hacían con su dinero. En total recolectamos más de 250 diarios completos.² Con el paso del tiempo las respuestas a nuestras preguntas sobre cómo administran el dinero los hogares pobres empezaron a sumarse y reforzarse unas a otras – y, muy importante, se integraron con lo que habíamos visto y oído durante años de trabajo en otros contextos: en América Latina y en otras partes en África y Asia.³

Aprendimos cómo y cuándo entraban ingresos y cómo y cuándo se gastaban. Mirando los hogares pobres como uno miraría pequeñas empresas, creamos balances generales y estados de flujos de caja a nivel de hogar, enfocándonos más detenidamente en su comportamiento *financiero* – en el dinero que tomaban prestado y pagaban, prestaban y recuperaban, y ahorraban y retiraban, junto con los costos de hacerlo. Nuestra comprensión de estas opciones fue enriquecida por el comentario en tiempo real de los propios integrantes de los hogares. Oímos lo que tenían que decir sobre sus vidas financieras: por qué hacían lo que hacían, qué era difícil y qué era fácil, y qué tan exitosos se sentían que habían sido. Sorprendentemente, fueron las herramientas de las finanzas corporativas – balances generales y estados de flujos de caja- las que ofrecieron la estructura con la cual pudimos empezar a entender qué se requiere, día tras día, para que los hogares pobres puedan vivir con tan poco.⁴



Recuadro: La Capacidad de Compra y las Finanzas de los Pobres

Hasta ahora hemos comentado los retos de vivir con uno o dos dólares al día, conservando los indicadores de pobreza bien conocidos fijados por las Metas de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas.⁵ Estas cifras de dólares por día por persona son calculadas especialmente y requieren de alguna explicación.

Se ajustan para capturar el hecho de que el costo de vida varía entre países; es decir, un dólar alcanza para más en Delhi, Dhaka, o Johannesburgo que en Nueva York. Las tasas de cambio estándar de “mercado” usadas en el banco o en el aeropuerto entre dólares, rupias, takas o rand no siempre capturan ese hecho de manera adecuada. De manera que las NN.UU. hacen ajustes usando una serie de factores de conversión conocidos como tasas de cambio de “paridad de capacidad de compra” (PPP por su sigla en inglés). Los dólares ajustados por PPP intentan contemplar la mayor capacidad de compra en los países que estudiamos que la que implicarían las tasas de mercado.

Calcular los factores de conversión de PPP ha sido un gran proyecto de investigación por sí mismo, albergado en el Programa de Comparación Internacional del Banco Mundial (World Bank International Comparison Program), y las cifras continúan siendo refinadas.⁶ En nuestro contexto, una limitación de los factores de PPP es que ellos se

basan en listas de bienes y servicios que pretenden reflejar los patrones de consumo de toda la población de cada país, ricos y pobres. Las listas incluyen compras de carros, computadores, comidas en restaurantes, y cosas por el estilo. Aquí, sin embargo, estamos interesados en la capacidad de compra de los pobres específicamente. Esto de especial cuidado dado el alto grado de inequidad entre los ricos y los pobres en Sur África.

Afortunadamente, se está calculando un nuevo conjunto de factores de conversión de “PPP de Pobreza”, centrado en los bienes y servicios comprados típicamente por los hogares de menores ingresos, así no esté disponible todavía. Debido a que carecemos de cifras de la PPP de Pobreza, elegimos quedarnos con las tasas de cambio del mercado para el resto de este libro. Las tasas de cambio promedio del mercado en el momento de los diarios financieros de Bangladesh, India y Sur África fueron de 50 takas de Bangladesh por dólar de los EE.UU., 47 rupias de la India por dólar de los EE.UU., y 6.5 rands sudafricanos por dólar de los EE.UU.

Para dar una idea de cómo diferirían los dólares ajustados por PPP con respecto a los dólares a tasas de mercado usados en el libro, la tabla 1.1 da dos juegos de factores de conversión.

Tabla 1.1
Comparaciones de Paridad de la Capacidad de Compra

Muestra (y año de estudio)	Año de comparación	
	1993	2005
Bangladesh (1999-2000)	2.67	2.88
India (2000-2001)	3.69	3.75
Sur África (2003-2004)	1.96	1.72

El ratio del valor de \$1 en términos de PPP en relación con el valor de \$1 cambiado a tasas de cambio de mercado.

La celda superior derecha de la tabla muestra, por ejemplo, que cuando en el texto hablamos de \$1 en poder de nuestros hogares de Bangladesh, ese \$1 podría efectivamente comprar lo que requeriría de \$2.88 para comprarse en los Estados Unidos (en el año de referencia 2005). Este ratio es útil tenerlo en mente —a pesar de que tenemos reservas sobre si es apropiado aplicar estas conversiones específicas del nivel nacional a nuestras muestras.

El uso de tasas de cambio de mercado evita otras dos complicaciones. Primero, las Metas de Desarrollo del Milenio fueron fijadas con base en dólares a valor de 1993. Cuando los documentos de las NN.UU. hablan de pobreza de un dólar al día,

habitualmente significan un dólar en términos de lo que podía comprar en 1993. Y, para agregar una segunda arruga, la línea de pobreza internacional fue fijada usando la línea media de pobreza de los diez países más pobres del mundo, que no era *exactamente* un dólar por día, sino \$1.08 (en dólares PPP de 1993). De manera que para determinar si los hogares están por encima o por debajo de la línea de un dólar al día, necesitamos comparar sus ingresos de PPP ajustados por inflación con \$1.08. Del mismo modo, la línea de dos dólares al día está realmente en \$2.15.

Para dar un ejemplo concreto de lo que sería convertir los ingresos de los hogares de diarios financieros a equivalentes a dólar al día, consideremos el hogar de Hamid y de Khadeja (comentado más adelante). Ellos ganan \$70 al mes entre los tres miembros, calculado con takas usando tasas de cambio de mercado – es decir, 50 takas equivalen a US\$1 en 2000. Al dividirlo por 30 da \$2.33 por día, o \$0.78 por persona por día. Al multiplicarlo por la cifra de la celda superior izquierda de la tabla 1.1 (2.67), eso da que \$0.78 es equivalente a \$2.08 al convertirlo a \$ de PPP de 1993. Hamid y Khadeja por lo tanto caen justo debajo de la línea de pobreza de dos dólares al día reconocida internacionalmente.

Si bien usamos tasas de cambio de mercado para convertir de la moneda local a dólares en todo este libro, en el apéndice 1 damos ejemplos adicionales de cómo los ingresos de los diarios financieros concuerdan con los parámetros de referencia de las Metas de Desarrollo del Milenio.



Para captar un primer sentido de lo que revelan los diarios financieros, consideremos a Hamid y Khadeja. La pareja se casó en una pobre aldea costera de Bangladesh donde había muy poco trabajo para un joven con escasa educación y capacitación como Hamid. Poco después del nacimiento de su primer hijo abandonaron la vida rural y se mudaron, como lo habían hecho cientos de miles antes de ellos, a la ciudad capital, Dhaka, donde se establecieron en un tugurio. Después de unos intentos como conductor de cochecitos tirados por bicicleta y como trabajador de la construcción, Hamid, cuya salud no era buena, finalmente fue empleado como conductor de reserva de un cochecito motorizado. Eso era lo que estaba haciendo cuando conocimos a Hamid y Khadeja por primera vez a finales de 1999, mientras Khadeja se quedaba en casa para hacerse cargo del hogar, criar a su hijo, y ganarse algo haciendo trabajos de costura. El hogar era una de una fila de pequeñas habitaciones con muros de bloques de cemento y techo de latón, construidas por su casero en tierras ocupadas ilegalmente, con un baño y espacio de cocina compartido por las ocho familias que vivían allí.

Tabla 1.2
Balance General de Cierre de Hamid y Khadeja, a noviembre de 2000

Activos financieros	\$174.80	Pasivos financieros	\$223.34
Cuenta de ahorros de microfinanzas	16.80	Cuenta de préstamo de	153.34

microfinanzas			
Ahorros protegidos con salvaguarda	8.00	Préstamo privado sin intereses	14.00
Ahorros del hogar	2.00	Avance de sueldo	10.00
Seguro de vida	76.00	Ahorros de terceros	20.00
Remesas a la aldea nativa*	> 30.00	Crédito de tendero	16.00
Préstamos hechos	40.00	Arriendo en mora	10.00
Efectivo disponible	2.00		
Patrimonio neto financiero			-\$48.54

US\$, convertidos de takas de Bangladesh a \$1=50 takas, tasa de mercado

* En los diarios de Bangladesh y de la India las remesas a la aldea nativa son tratadas como activos dado que en su gran mayoría las remesas conllevan obligaciones de deuda de los receptores o son usadas para crear activos para ser usados por los hogares que las envían. En Sur África, las remesas son tratadas como gastos, dado que fueron usadas mayoritariamente para apoyar las necesidades diarias de miembros de la familia que viven a cierta distancia.

En un mes promedio ellos vivían con el equivalente de \$70, casi todos devengados por Hamid, cuyos ingresos llegaban en montos diarios impredecibles que variaban según si tenía trabajo ese día (él era tan solo el conductor de reserva) y, si tenía trabajo, cuántos negocios atraía, cuántas horas le permitían conservar su vehículo, y con qué frecuencia éste se averiaba. Una quinta parte de los \$70 se gastaba en arriendo (no siempre pagado a tiempo), y mucho del resto se destinaba a cubrir las necesidades más básicas de la vida – alimentos y los medios para prepararlos. Según la propia pareja, y nuestra evidencia concuerda con lo dicho por ellos, sus ingresos los ubicaban entre los pobres de Bangladesh, si bien no entre los más pobres. Con base en estándares globales ellos caerían en las dos quintas partes inferiores de las tablas de distribución de ingreso del mundo.

Un hogar pobre sin mayores particularidades: una pareja parcialmente educada tratando de sobrevivir, criar un hijo, manejar un hogar de una sola habitación, y mantener la salud de Hamid en forma – con unos ingresos inciertos de \$0.78 por persona por día. Uno no esperaría que ellos tuviesen mucha vida financiera. Sin embargo la diversidad de instrumentos de su balance general de fin de año del hogar (tabla 1.2) muestra que Hamid y Khadeja, como parte de su lucha por sobrevivir con sus escasos medios, eran administradores activos de dinero.

Lejos de vivir en la precariedad, consumiendo cada taka a medida que ingresaba, Hamid y Khadeja habían construido reservas en seis instrumentos diferentes, que iban desde \$2 que mantenían en casa para faltantes menores diarios, hasta \$30 enviados a los padres de Hamid para que se los guardaran, \$40 prestados a un pariente, y \$76 en una póliza de ahorro de seguro de vida. Además, Hamid siempre se aseguraba de tener \$2 en el bolsillo para atender cualquier necesidad que pudiese presentársele en el camino.

Su activa participación en la intermediación financiera también se evidencia claramente en el lado de los pasivos de su balance general. Son prestatarios, con una deuda de \$153 con una institución de microfinanzas y deudas privadas libres de intereses con la familia, vecinos y el empleador, por un total de \$24. También le debían dinero a la tienda de abarrotes local y a su casero. Khadeja incluso estaba actuando como banquera informal, o “salvadora de dinero”, teniendo \$20 en casa que pertenecían a dos vecinas que buscaban una manera de mantener su dinero a salvo de sus esposos e hijos más propensos al gasto. Esto no significa que los hombres sean necesariamente menos responsables que las mujeres con el dinero. Hamid mismo también usaba un “salvadora de dinero”, conservando \$8 con su empleador a la espera de una oportunidad para enviarlos al hogar de su familia.⁷

El involucramiento de Hamid y Khadeja en finanzas *no* significó que terminaran con deudas que les resultasen imposibles de administrar. Si bien su “patrimonio neto” (el saldo de sus activos y pasivos financieros) era negativo, el monto era pequeño en relación con sus ingresos anuales totales, y su ratio de “servicio de la deuda” –la proporción de sus ingresos mensuales que tenían que gastar pagando sus deudas– era manejable. El patrimonio neto negativo fue de hecho muy poco frecuente en nuestra muestra: entre los 152 hogares que estudiamos en Sur África, únicamente el 3 por ciento estaban en esta posición. No debemos asumir, entonces, que los hogares pobres están siempre profundamente endeudados y tienen siempre un patrimonio neto negativo. Los motivos de este fenómeno, y de muchos otros aspectos de los balances generales como el de Hamid y Khadeja, se exploran en mayor detalle en capítulos posteriores, y se muestran en los portafolios que se encuentran en el apéndice 2.

Los balances generales como este, por más reveladores que sean, no cuentan la historia de cómo Hamid y Khadeja administraron su dinero en el día a día. Esa historia proviene de estudiar el flujo de caja en lugar de los balances – de rastrear la entrada y salida de efectivo hacia y desde nuestros instrumentos de ahorro y crédito y de seguro. En el año que condujo al balance general, Hamid y Khadeja “metieron” \$451 de sus ingresos en ahorros o seguros o en pagos de préstamos, y “sacaron” \$514 de los ahorros o tomando préstamos o acordando cuidar el dinero de otros. Esa rotación total –\$965– es mayor que el total de sus ingresos del año, que, a un promedio de \$70 al mes, llegó a alrededor de \$840. De manera que cada dólar de ingreso devengado fue sometido a \$1.15 de intermediación –de ser metido y sacado a través de instrumentos financieros de uno u otro tipo. Este libro repasa el comportamiento registrado y los comentarios de nuestros 250 diaristas para mostrar cómo y por qué ellos intermediaron como lo hicieron, y cómo y por qué unos instrumentos mejores y más confiables les ayudarían a hacerlo más exitosamente.



A demás de ahorrar, tomar prestado y pagar *dinero*, Hamid y Khadeja, como casi todos los hogares pobres y algunos hogares no tan pobres, también ahorraron, tomaron prestado y pagaron en especie. Khadeja, compartiendo una rudimentaria cocina con siete otras esposas, a menudo intercambiaba pequeñas cantidades de arroz o de lentejas con sus vecinas. Llevaba cuentas de las cantidades en su mente, y lo mismo

hacían sus compañeras en estos intercambios, para asegurarse de que sus transacciones fuesen justas en el largo plazo. Virtualmente todos los hogares rurales de Bangladesh siguieron la bien establecida tradición de *musti chaul*—de reservar un puñado de arroz seco cada vez que se cocina una comida, como respaldo para las épocas de vacas flacas, para tenerlo listo cuando aparecía un mendigo, o para donarlo a la mezquita o al templo cuando les fuese solicitado. Para los encuestados rurales en la India y Bangladesh, la intermediación de bienes y servicios en lugar de efectivo fue común, e incluyó tomar prestados granos a ser pagados después de la cosecha, pagar un préstamo con el trabajo propio, o usando el trabajo para comprar insumos agrícolas. Registramos mucha de esta actividad. Pero debido a que nuestra historia se enfocaba en cómo los hogares pobres administran el *dinero*, hemos centrado nuestra discusión únicamente en aquellas transacciones que involucraron dinero en efectivo.

También le hicimos seguimiento a los cambios en los activos físicos, tales como semovientes y tierras, y encontramos que estos son importantes en los portafolios de los pobres. Sin embargo, notamos que la mayoría de los cambios en riqueza durante el año fueron en riqueza *financiera* más que en riqueza física. Para la mayoría de los hogares de la muestra, pudimos rastrear un “perfil del patrimonio neto”, incluyendo activos físicos al igual que financieros, en el curso del tiempo. Calculamos el desglose del patrimonio neto entre patrimonio neto financiero y activos físicos para el hogar medio de los diarios de Sur África al comienzo del estudio, en febrero de 2004, y luego al final del estudio, en noviembre de 2004. Los activos físicos ciertamente representaban la parte más grande del patrimonio neto⁸, gracias a la base sustancial de riqueza que la mayoría de los hogares tienen representada en sus viviendas y en semovientes.

Sin embargo, encontramos que los activos físicos *cambiaron* muy poco durante el transcurso del año. Pueden haberse comprado o pueden haber nacido semovientes, pero también murieron o fueron vendidos o consumidos, y los semovientes en casa cambiaron muy poco, dejando el valor general de la riqueza física virtualmente inmodificado. La acción se vio por el contrario en los activos financieros.⁹ Tomar una foto instantánea de los portafolios de los hogares no habría registrado el dramático cambio en los activos financieros y nos habría llevado a enfocarnos erróneamente en los activos físicos como la parte más importante de entender del patrimonio neto. Los datos sugieren que si bien los hogares ciertamente pueden y efectivamente ahorran en activos físicos, la gestión financiera es la piedra angular para entender cómo los hogares acumulan patrimonio neto.

Seguir las actividades financieras de Hamid y Khadeja cada dos semanas nos permitió descubrir otros tipos de comportamientos, limitantes, y oportunidades que no se revelan en grandes encuestas, nacionalmente representativas. Esto se debe en parte a que los diarios aportan datos de una calidad inusual en cantidades particularmente difíciles de medir. Develamos actividades que Hamid y Khadeja podrían no haber pensado mencionar a un equipo que estuviese haciendo una encuesta de una sola vez —que tenían crédito con un tendero, por ejemplo, que tomaban préstamos de sus vecinos, que les prestaban un poco a otros, y que guardaban dinero en un lugar oculto en casa para ellos mismos y para otros. Debido a que estas actividades son “informales” y no se anotan,

son fáciles de pasar por alto o de ocultar, pero los datos del diario de Hamid y Khadeja muestran que estas prácticas constituyen gran parte de sus vidas financieras.

Fue aleccionador, por lo tanto, descubrir que nos habríamos perdido gran parte de la acción si hubiésemos recurrido únicamente a entrevistas individuales, por una sola vez, en cada uno de los hogares. Usando los datos de Sur África, hicimos un análisis de “flujo de fondos” – comparando todos los ingresos y salidas de dinero en cada período de tiempo para cada hogar – y encontramos que, en las primeras entrevistas, a menudo habíamos pasado por alto más de la mitad de las actividades financieras de un hogar en una determinada semana. Fueron necesarias alrededor de seis rondas de entrevistas y visitas antes de sentirnos confiados de tener algo cercano al cuento completo.¹⁰ Tomó tiempo para que nuestros encuestados confiaran en nosotros, y nos tomó tiempo entender cabalmente la información que nos llegaba a cuentagotas y era expresada en un lenguaje adornado por supuestos que en principio no entendíamos.

Pero esos fragmentos de datos eventualmente se convirtieron en verdaderas películas de todo un año que cambiaron nuestra comprensión. Las vistas cuadro a cuadro revelaron niveles mucho más grandes de actividad financiera que las que habitualmente muestran las grandes encuestas, y una gestión mucho más activa de las finanzas. Sin los pedazos, hubiese sido fácil imaginar que Hamid y Khadeja serían poco sofisticados en cuanto a sus finanzas porque son solamente parcialmente letrados, o que no estaban en capacidad de ahorrar de manera disciplinada porque son tan pobres. Podríamos haber aceptado ciegamente argumentos según los cuales ansían especialmente préstamos para manejar un pequeño negocio, o que, si les fuesen ofrecidos préstamos, caerían rápidamente en un profundo endeudamiento. O podríamos haber asumido que dado que el dinero es escaso, ellos siempre exigirían los precios más bajos.

Todos esos supuestos son ciertos, parte del tiempo. Pero son equivocados, la mayor parte del tiempo. Si no se corrigen, pueden llevar a empresas a planear estrategias equivocadas para trabajar con hogares como el de Hamid y Khadeja, y orientar erróneamente a quienes diseñan las políticas e intervenciones dirigidas a agilizar su escapatoria de la pobreza.

PORTAFOLIOS

¿Qué explica la inesperadamente intensa vida financiera de Hamid y Khadeja? La mejor respuesta a esa pregunta provino de la propia pareja, y de los muchos otros hogares pobres que trabajaron con nosotros en los diarios. Khadeja nos dijo, “A mí realmente no me gusta tener que lidiar con otras personas por cosas de plata, pero si uno es pobre, no hay alternativa. Tenemos que hacerlo para sobrevivir”. Aprendimos que cuando uno vive con un ingreso pequeño, irregular, e incierto, el simple hecho de llevar comida a la mesa es difícil de lograr con los ingresos corrientes. Maneja todos los demás gastos de la vida con los ingresos corrientes es prácticamente imposible. Cuando quiera que uno tenga que incurrir en un gasto de ese tipo –reparar o reconstruir la vivienda familiar, pagar honorarios médicos, comprar un ventilador para la temporada caliente, un nuevo atuendo para un festival o un matrimonio- hay tres caminos comunes:

En el peor de los casos, puede verse forzado a quedarse con las ganas. Esto sucede muy a menudo, con consecuencias que amenazan vidas y destrozan oportunidades.

Usted puede estar en capacidad de conseguir el dinero vendiendo activos, siempre y cuando tenga activos para vender y un comprador dispuesto a pagar un precio aceptable.

En el mejor de los casos, usted puede usar ingresos pasados o ingresos futuros para financiar los gastos de hoy.

El tercer camino conlleva la decisión de intermediar – la decisión de ahorrar (guardar ingresos pasados que pueden gastarse en una fecha posterior) o de tomar prestado (tomar un avance, ahora, contra ingresos futuros). En palabras más sencillas, es la opción de apartar algo de los ingresos actuales que pueda usarse para acumular ahorros o disminuir deudas. Los bajos ingresos significan que las personas pobres se ven, con mayor frecuencia que otras, en la posición de necesitar intermediar. La incertidumbre e irregularidad de sus ingresos agrava el problema aumentando la necesidad de mantener reservas, o de tomar prestado cuando los ingresos no llegan. Por estos motivos, argumentaríamos que las personas pobres necesitan servicios financieros más que ningún otro grupo. Los hogares pobres con una necesidad apremiante de intermediar tienen que manejar una gama de relaciones y transacciones con otros – familia, vecinos, prestamistas, y clubes de ahorro, que constituyen un conjunto de proveedores financieros formales, semi-formales e informales – que pueden ser descritos justamente como un portafolio.¹¹

Los economistas y antropólogos han producido una literatura variada e independiente sobre las partes constituyentes de estos portafolios. Ahora sabemos bastante acerca de cómo los prestamistas fijan los precios o sobre cómo operan los clubes de ahorro locales.¹² Los economistas han contribuido aún más a lograr un entendimiento de cómo encajan las piezas para suavizar los picos y valles del consumo de los hogares.¹³ Pero lo que ha faltado es una mirada de cerca a cómo funcionan los portafolios: no solamente cómo funcionan de bien las partes sino cómo funcionan conjuntamente. Al enfocarse en el *cómo* se obtienen nuevas perspectivas sobre la naturaleza cotidiana de la pobreza y se generan ideas concretas para crear mejores soluciones para ella.

Hasta ahora hemos mirado, brevemente, solamente uno de tales portafolios – el de Hamid y Khadeja. En total trabajamos con más de 250 hogares pobres y muy pobres en locaciones tanto urbanas como rurales en tres países. Ellos vivían en tres tugurios en la capital de Bangladesh, Dhaka, y en tres aldeas de Bangladesh; en tres tugurios más en la capital de la India, Delhi, y dos aldeas en un estado pobre del norte de la India; y en dos distritos segregados, uno fuera de Johannesburgo y el otro fuera de Ciudad del Cabo, así como en una remota aldea en el Cabo Oriental de Sur África. El trabajo inicial en Bangladesh se hizo en 1999-2000 e involucró una muestra total de 42 hogares. Este fue seguido muy pronto por una muestra ligeramente mayor de 48 hogares en la India en 2000-2001, y luego por una muestra mucho más grande de 152 hogares en Sur África en 2003-4.¹⁴ Además, regresamos a Bangladesh en 2003-5 para una serie de 43 diarios,

usando un formato ligeramente diferente para investigar las vidas financieras de los clientes de las microfinanzas.

El Apéndice 1 muestra que algunos de los hogares de los diarios financieros en el sur de Asia y en Sur África rural eran pobres según la definición de un dólar al día usada en las Metas de Desarrollo del Milenio, y muchos otros según la definición de dólares al día, si bien también contemplamos una serie de hogares que estaban por encima de esta línea pero que vivían muy cerca y compartían el estilo de vida y la cultura de sus vecinos más pobres. La muestra de Sur África nos permite dar un vistazo a las vidas financieras de hogares en mejores condiciones en comunidades de bajos ingresos, especialmente en la muestra urbana. En las muestras urbanas de Sur África, pocos viven con ingresos promedio inferiores a \$2 al día, y alrededor del 40 por ciento de ellos viven con más de \$10 al día. Estos hogares urbanos, sin embargo, permanecen en los márgenes de la economía urbana y son pobres o muy pobres de acuerdo con los estándares locales.¹⁵ En el apéndice 1 describimos el diseño y la ejecución del trabajo de los diarios financieros, y damos datos sobre los sitios de estudio y la gama de ocupaciones, ingresos y datos demográficos de los hogares con los que trabajamos. Los portafolios del apéndice 2 dan una idea adicional del tipo de gente, ambientes y formas de ganarse el sustento que encontramos.¹⁶

PEQUEÑOS, IRREGULARES, IMPREDECIBLES

Sería errado afirmar que el portafolio de Hamid y Khadeja es un portafolio “típico” de los pobres. Esto no sólo porque seleccionamos nuestros hogares de 14 lugares en tres países y dos continentes, sino también porque encontramos una amplia gama de comportamientos que involucraron muchos dispositivos y servicios financieros que no aparecen en el caso de Hamid y Khadeja. Estos dispositivos financieros fueron usados en múltiples combinaciones con diversos grados de intensidad y un amplio rango de valores y precios atendiendo una interminable lista de necesidades y objetivos. Por lo tanto, no podemos decir que el comportamiento de nuestros 250 hogares es típico de los hogares pobres en todo el mundo. No obstante, es impactante ver cuántas cosas en común encontramos entre nuestros hogares, a pesar de las diferencias en sus entornos.

Todos los hogares de nuestra muestra de 250, incluso los más pobres, tenían tanto ahorros como deudas de algún tipo. Ningún hogar usó menos de cuatro tipos de instrumentos durante el año: en Bangladesh el número promedio de tipos diferentes de instrumentos usados fue de poco menos de 10, en India de más de ocho, y en Sur África de 10. Estas cifras se refieren al *tipo* de instrumentos usados: el número de veces que se usaron estos instrumentos en el año fue por supuesto mucho mayor. En Bangladesh, por ejemplo, los 42 hogares entre ellos usaron apenas un instrumento – el préstamo libre de intereses – casi 300 veces en el año. En los tres países la rotación total de efectivo a través de instrumentos fue grande en relación con el ingreso neto total: en Bangladesh y en la India osciló entre el 75 por ciento y el 330 por ciento del ingreso anual, y en Sur África llegó a alcanzar hasta un 500 por ciento para algunos hogares. Algunos instrumentos parecen ser universales: casi todo hogar tomó dinero prestado informalmente de familiares y amigos, y muchos, incluyendo los muy pobres,

reciprocaron ofreciendo tales préstamos a otros. Ciertos tipos de clubes de ahorro y clubes de ahorro y crédito se encontraron en todos los lugares en los tres países, si bien con variaciones locales. Oímos los mismos temas una y otra vez cuando les pedimos a nuestros hogares que comentaran qué estaban haciendo: muchos de los diaristas nos dijeron que las transacciones informales les parecían desagradables pero inevitables; muchos, como Khadeja, también dijeron que desearían tener mejores maneras para ahorrar.

De todas las cosas en común, la más fundamental es que los hogares están lidiando con ingresos que no sólo son bajos, sino también irregulares e impredecibles, y que hay muy pocos instrumentos financieros disponibles para manejar efectivamente estos flujos desiguales. Es una “encrucijada triple”: bajos ingresos; irregularidad e imprevisibilidad; y una carencia de herramientas. En las aldeas, los granjeros devengan la mayor parte de sus ingresos durante dos o tres meses pico de cosecha, y no devengan nada fuera de la temporada de cosecha. Los trabajadores agrarios ganan un sueldo diario cuando hay trabajo por hacer; en otros momentos se dedican al ocio, migran a los pueblos, o se las arreglan para conseguir el sustento de otras fuentes. En las ciudades y en los distritos urbanos, los trabajadores independientes como Hamid tienen días buenos y malos. El trabajo pago de las mujeres en el pueblo, tal como el servicio doméstico, es a menudo de tiempo parcial, ocasional, o temporal. A no ser que sean muy afortunadas, incluso las personas pobres con trabajo de tiempo completo y empleo permanente sufren en las manos de empleadores que pagan irregularmente. Los receptores de subvenciones, entre los que hay un gran número en la muestra de Sur África, sufren cuando las subvenciones llegan tarde – como sucedió dos veces en un año en un distrito debido a los motines. El pago una vez al mes también puede ser un intervalo inconveniente para recibir el dinero: descubrimos dispositivos usados por los receptores de subvenciones para conjugar dos meses de subvenciones en una única suma o, por el contrario, fraccionar la subvención de un mes en abonos más pequeños pero más frecuentes. Como lo anotamos al inicio, la realidad de vivir con dos dólares al día es que uno literalmente no devenga esa suma cada día; por el contrario, su ingreso fluctúa hacia arriba y hacia abajo. Si usted llegase a ganar dos dólares por día por persona de manera constante, podría planificar más fácilmente y establecer relaciones más productivas con socios financieros. Los prestamistas, por ejemplo, tienen a estar mucho más dispuestos a hacer préstamos anticipados contra un flujo regular de ingresos.

Estos hechos nos hicieron ver cómo las perspectivas de las políticas sobre pobreza pueden dificultar la comprensión. La visión de la pobreza global de “un dólar al día” centra poderosamente la atención en el hecho de que hay tantas partes del planeta que viven con tan poco. Pero resalta únicamente una faceta de lo que es ser pobre. Captura el hecho de que los ingresos son bajos, pero hace a un lado la realidad igualmente importante de que los ingresos son a menudo altamente irregulares e impredecibles. Lidar con esta imprevisibilidad es un desafío intelectual y práctico, un reto que debe ser bien administrado si se han de salvaguardar el bienestar y los futuros.

Hamid y Khadeja llevaban un registro de sus transacciones en la cabeza, como muchos de los diaristas con una educación deficiente o analfabetas, pero sus registros eran exactos. Cuando les preguntamos cómo lograban hacerlo cuando había tantas

transacciones de manera continua, Khadeja dijo, "Hablamos de eso todo el tiempo, y eso lo fija en nuestras memorias". Uno de sus vecinos comentó: "Estas cosas son importantes – nos mantienen despiertos en la noche".

Para todos los hogares que llegamos a conocer a través de los diarios, vivir con dos dólares al día requiere una implacable vigilancia de las estrategias de gestión de flujos de caja para lidiar con las irregularidades del ingreso. El manejo de los flujos de caja a corto plazo es vital para asegurar que la familia no pase hambre, y el capítulo 2 da una mirada más detallada a la manera en que los hogares de los diarios manejan esta tarea básica.

MANEJO DEL RIESGO Y CONSECUENCIA DE SUMAS GLOBALES

El manejo del dinero a más largo plazo en los hogares pobres, según lo observado, está asociado en particular con otras dos preocupaciones. La primera es cómo soportar el riesgo. Los hogares que conocimos viven vidas que son mucho más inciertas que las de aquellos que están en mejores circunstancias. Los diaristas son, como grupo, menos sanos, viven en vecindarios con una seguridad más frágil, y enfrentan una volatilidad en sus ingresos atada a los vaivenes de la oferta y la demanda locales, sin importar si están empleados o son independientes o si son emprendedores a pequeña escala. Esas fuentes de incertidumbre se apilan sobre otras: en el Bangladesh urbano, los tugurios pueden derruidos sin previo aviso; en la India, los cultivos fracasan cuando la temporada de lluvias se retrasa o dura muy poco; en Sur África, la propagación del SIDA hace que la mortalidad sea una preocupación incluso para los jóvenes y sanos. Si bien algunos logran hacerla a un lado, encontramos que la mayoría de los adultos en hogares pobres experimentan ansiedad ocasional o crónica frente a estos riesgos, y buscan mitigarla de todas las formas posibles, incluyendo el manejo de su dinero. Exploramos este comportamiento en el capítulo 3.

La segunda preocupación en torno a la cual gira la gestión del dinero a más largo plazo en los hogares pobres es la necesidad de acumular o tomar prestadas sumas grandes y útiles de dinero, que es el tema del capítulo 4. El arriendo de Hamid y Khadeja tenía que ser pagado en un total fijo; los medicamentos de Hamid significaban cuentas adeudadas a los farmacéuticos; Khadeja necesitaba hacer inversiones iniciales en hilos y telas para operar su negocio de costura. Más allá de eso, la pareja quería mejores muebles para su habitación, y ambicionaban llegar eventualmente a ser dueños de su propia vivienda. Tenían un hijo y planeaban tener más, y querían que sus hijos recibiesen una buena educación y fuesen sanos y pudiesen conseguir buenos trabajos y matrimonios. Cada uno de estos eventos exige importantes cantidades de efectivo en un único y determinado momento.

Acabamos de identificar tres necesidades que impulsan buena parte de la actividad financiera de los hogares pobres que conocimos a través de los diarios financieros:

1. *Manejo de los aspectos básicos:* manejo del flujo de caja para transformar flujos irregulares de ingresos en una fuente confiable para satisfacer las necesidades diarias.

2. *Manejo del riesgo*: lidiar con las emergencias que pueden descarrilar a las familias que tienen pocas reservas.
3. *Consecución de sumas globales*: aprovechar oportunidades y pagar gastos de mayor cuantía acumulando sumas útiles y grandes de dinero.

Estas necesidades son tan fundamentales que se convierten en los temas de los siguientes tres capítulos de este libro.

LA PERSPECTIVA DEL PORTAFOLIO

Las principales categorías del comportamiento financiero personal – tomar préstamos, seguros y ahorrar – se asocian en nuestras mentes con las necesidades típicas que atienden. Tomar prestado se asocia con la financiación de oportunidades y necesidades actuales – quizás para iniciar o ampliar un negocio, o para comprar productos de consumo duraderos. Los seguros se asocian a la protección contra riesgos, y el ahorro con la acumulación de sumas grandes para el futuro. Sería tentador imaginar que los tres temas descritos al final de la última sección serían principalmente sobre tomar préstamos, luego sobre seguros, y luego sobre ahorrar.

En la realidad, la vida no siempre nos permite concordar los instrumentos con los usos de una manera tan ordenada. Todos conocemos casos en los que una póliza de seguros o una pensión tuvieron que ser convertidas inesperadamente a efectivo, por ejemplo para cubrir una necesidad imprevista. Los hogares pobres que conocimos en los diarios fueron especialmente propensos a combinar muchos tipos diferentes de instrumentos para satisfacer sus necesidades, y este es uno de los principales motivos por los cuales sus portafolios resultaron siendo sorprendentemente complejos.

Por ejemplo, hay tantos riesgos, que dan lugar a tantas emergencias, que es irreal esperar que los hogares pobres los contengan únicamente mediante la estrategia financiera de los seguros. Lidiar con emergencias es tan crucial que incluso donde tienen seguros a su disposición, los hogares pobres a menudo tienen que reducir sus ahorros y buscar préstamos para cubrir la totalidad de las pérdidas. De manera similar, se hace necesario recurrir tanto al ahorro como a los préstamos, a menudo de manera simultánea y para el mismo fin, con el fin de manejar el flujo de caja diario y crear sumas globales útiles y grandes de dinero.

Sin embargo, dentro de las amplias categorías de “ahorro” y “préstamo” hay distinciones importantes, y es posible asociar ciertos tipos de ahorro y de préstamos con necesidades específicas. El tipo de ahorro que se necesita para manejar las necesidades básicas diarias, por ejemplo, es diferente al tipo de ahorro que se necesita para acumular sumas útiles y grandes de dinero. Para el primer tipo, los hogares pobres buscan guardar dinero en lugares a los que pueden acceder libre y frecuentemente, tanto para maximizar el monto que ahorran como para asegurar que puedan echar mano de los ahorros de manera rápida. La seguridad es importante pero también lo es la conveniencia. La recompensa (en la forma de intereses por cobrar) es de menor importancia: por eso ellos pueden ocultar ahorros en la casa o confiarle efectivo a su vecino de al lado.

Cuando los hogares tratan de acumular ahorros para volverlos sumas importantes, la mezcla de características cambia. Ahora la seguridad es muy importante, dado que el dinero puede tener que estar guardado un buen tiempo mientras se va acumulando, y la recompensa se valora en mayor grado. Pero una nueva característica entra en la mezcla – estructura. Los pobres, como todos nosotros, tienden a querer tener su torta de ahorros y comérsela, pero cuando uno tiene más hambre que el promedio, la tentación de comérsela es igualmente más fuerte. La estructura – en la forma de frenos a la liquidez de los ahorros, y de reglas que definen el plazo, los tiempos y el valor de los depósitos – ayuda a generar auto disciplina, como los pobres a menudo lo saben. Hamid y Khadeja no se salen de lo normal al tener sus pequeños ahorros totales en una gama de instrumentos con diferentes mezclas de características, incluyendo un plan de seguro con ahorro que exige primas mensuales fijas

De manera similar, los tres motores de la necesidad pueden causar que los pobres se acerquen a diferentes clases de prestamistas que ofrecen préstamos que varían en cuanto a su valor, plazo, precio, estructura de pago y disponibilidad. Algunas veces los préstamos locales informales, que tienden a ser libres de intereses, serán los mejores para el manejo del día a día, pero por otro lado también puede tener sentido tomar un préstamo más grande de un prestamista más formal para, por ejemplo, comprar una buena provisión de comida si puede ser almacenada de manera segura en casa. Los diarios muestran que en Bangladesh, por ejemplo, los préstamos más grandes provienen a menudo de instituciones de microfinanzas, pero algunas veces los diaristas deliberadamente eligen un prestamista más costoso debido a que el cronograma de pago más flexible se ajusta mejor a sus necesidades, o porque el dinero *tiene* que encontrarse rápidamente después de que se ha presentado una emergencia o ha surgido una oportunidad que no puede dejarse pasar de largo.

Esto no pretende sugerir que los hogares pobres cuentan con la bendición de una abundancia de opciones cuando están decidiendo dónde depositar sus ahorros o dónde buscar un préstamo: por desgracia, ese caso casi nunca se da.¹⁷ Pero en la medida en que tienen opciones, eligen entre ellas.

PRECIOS SORPRENDENTES

Estos conocimientos surgen de considerar las actividades financieras de los hogares pobres como *portafolios* compuestos por una mezcla de instrumentos, y luego rastrear esas mezclas en el tiempo para descubrir cómo fueron desplegados. No los habríamos detectado si solamente hubiésemos mirado cómo usan los hogares los instrumentos individuales, o si hubiésemos mirado su mezcla de instrumentos en un solo momento en el tiempo. Se nos habría pasado por alto la forma en la que las sumas se “juntan” recurriendo a toda una gama de instrumentos, y no podríamos haber apreciado plenamente las esperanzas y tensiones que acompañan este proceso, ni el juego de las relaciones intra-hogareñas. Por ejemplo, no habríamos descubierto que mientras Khadeja guarda dinero para otros, su esposo elige mantener algunas de sus reservas fuera de las manos de su esposa, guardándolas en cambio con su empleador: Hamid nos contó que su esposa desaprueba su hábito de enviar tanto dinero a la aldea nativa de sus padres, y podría haber tratado de impedir que el dinero se enviase allí. La

metodología de los diarios financieros nos obligó a confrontar nuestros supuestos y a darles una mirada fresca y no sesgada a las vidas financieras de la gente pobre.

Esto es especialmente válido cuando se trata de entender los precios. Los precios reflejan tanto la demanda por y la oferta de servicios financieros, y los economistas han tratado de entender los precios mirando a ambos lados.¹⁸ Usando nuestros portafolios, hemos podido mirar muy de cerca ciertos tratos a medida que se iban desarrollando en el *tiempo* y en el ambiente social en el que se hacen los tratos, y encontramos que la historia de los precios es compleja a un nivel aún más básico que la comprensión de la oferta y la demanda.

Algunos hogares pobres pagan tarifas por buenas formas de ahorrar – una idea que puede intrigar a aquellos que estamos acostumbrados a que se nos paguen intereses sobre los depósitos bancarios, en lugar de tener que pagar por el servicio. Nuestra sorpresa se ve amplificada cuando las tarifas, interpretadas como tasas de interés y expresadas en términos anualizados, parecen muy altas. Los ahorradores que usan recolectores errantes de depósitos – los *susus* de África Occidental son los ejemplos más conocidos – generalmente ahorran diariamente durante un mes y luego reciben, al final del mes, todos sus depósitos menos lo correspondiente a un día. Esa es una tasa mensual de menos 3.3 por ciento, o menos 40 por ciento a una tasa anualizada. ¿Menos 40 por ciento al año en ahorros? ¿Puede eso ser racional? Pero para una madre en un hogar pobre que ahorra 10 centavos al día para asegurarse de poder comprar el equivalente a tres dólares de textos escolares para su hija antes del inicio del período escolar el mes entrante, 10 centavos es una tarifa eminentemente asequible. ¿Dónde más puede ella estar segura de alejar el dinero de la tentación y disfrutar de la disciplina de tener un recolector que la visita todos los días para asegurarse de que ahorre?

Como con los ahorros, lo mismo ocurre con los préstamos. Los hogares les pagan generosamente a las compañías de financiación y a los prestamistas por la posibilidad de tomar préstamos. Las principales tasas de interés, expresadas en términos anualizados, equivalen al 200 por ciento o más – astronómicas en relación con los tipos de cargos que imponen los bancos de los EE.UU. o del Reino Unido. Según los diarios, sin embargo, pocos de estos préstamos de “alto costo” se mantienen vigentes durante todo un año. En Sur África, por ejemplo, la mayoría se tienen durante menos de un mes; algunos durante apenas una semana. La conversión en tasas de interés anualizadas nos permite comparar los cargos por intereses en préstamos de diferentes duraciones, y el año es un estándar conveniente. Pero los diarios muestran que el intento de dar claridad al anualizar las tasas puede distorsionar la naturaleza de los costos y de las opciones.

Por ejemplo, una tarifa de 25 centavos cobrada por un prestamista por un préstamo de \$10 por una semana puede sonar bastante razonable incluso para Hamid el conductor de cochecito motorizado, que gana apenas \$2.33 al día y para quien un préstamo de \$10 puede significar la diferencia entre poder comprarle ropa nueva a su hijo para el festival Eid y tener que llevarlo a la mezquita vistiendo los harapos del año pasado. Pero en términos anualizados (asumiendo intereses compuestos), tal préstamo cuesta un 261 por ciento al año. Eso no suena para nada razonable. Una de las lecciones de los diarios es que los intereses pagados sobre préstamos de muy corta duración son entendidos más

sensatamente como una tarifa que como un interés anualizado. Cuando los investigadores anualizan todas las tasas de interés, pueden estar siguiendo prácticas contables estándar pero estar distorsionando el panorama real.

El ajuste funciona a la inversa también. Por ejemplo, cuando quienes definen las políticas dicen, como a veces lo hacen, que los proveedores de microcrédito ofrecen un buen precio *siempre y cuando mejoren la tasa de interés anualizada cobrada por los prestamistas*, falta algo. Los diarios muestran que son pocos los prestatarios que esperarían pagar las altas tasas de los prestamistas por un préstamo relativamente grande y a largo plazo. Las tasas anualizadas pueden no ser la forma más apropiada de comparar un microcrédito grande, a un año, con un préstamo pequeño y a corto plazo de un prestamista, y los hogares pobres pueden no estar comportándose irracionalmente si en ocasiones eligen al prestamista antes que al proveedor de microcrédito.

Otros interrogantes sobre los precios están ahí para ser observados, como lo hacemos en el capítulo 5. Los hogares pobres pueden escoger combinaciones de portafolio que los asesores financieros de países ricos considerarían extrañas. Por ejemplo, pueden estar muy contentos tomando un préstamo – pagando un precio alto por hacerlo – incluso cuando podrían recurrir a sus propias cuentas de ahorro. Eso puede sonar extraño cuando las oportunidades para ahorrar de manera segura son abundantes, pero cuando es difícil encontrar un lugar seguro para ahorrar, el valor percibido de los ahorros ya hechos es mucho más alto. Para darse seguridad a sí mismos, los pobres pueden incluso tomar préstamos para tener algo que ahorrar. Khadeja hizo precisamente eso. Ella gastó una parte de un préstamo que tomó de un microprestamista (a una tasa de interés de alrededor del 36 por ciento con un plazo de un año) para comprar oro. El préstamo del micro-crédito representaba una poco frecuente oportunidad de tener a su alcance una suma lo suficientemente grande como para comprar un activo vitalicio sustancial que ofrece seguridad contra perturbaciones de la vida familiar tan comunes y tan dolorosas para las mujeres como ella – el divorcio, el abandono, o la muerte de su esposo. Ella no tuvo a menudo la oportunidad de tomar un préstamo de esta manera, así que pensó que lo mejor sería aprovechar la oportunidad de una buena vez. El hecho de que el préstamo podía ser pagado en una serie de pequeños pagos semanales lo hacía manejable: le permitió usar lo correspondiente a un año de pequeños ahorros semanales para lograr una gran suma global única de ahorros. El precio fue solo un aspecto del préstamo, menos importante que el cronograma de pago que hacía concordar los abonos con el flujo de caja del hogar.

REIMAGINACIÓN DE LAS MICROFINANZAS

El mundo le está prestando atención a las conexiones entre la pobreza y las finanzas como nunca antes lo había hecho, y durante la última década la idea de que los hogares pobres son “bancarizables” ha sido ampliamente acogida. Esta transformación del pensamiento da grandes esperanzas a los hogares que llegamos a conocer. Parte del crédito va para Muhammad Yunus, el profesor de economía de Bangladesh quien, en diciembre de 2006, recibió el Premio Nobel de la Paz por el trabajo que él y el Banco Grameen han hecho durante los últimos 30 años. El Banco Grameen prueba que los hogares como aquellos de los diarios pueden ahorrar y tomar prestado – y pagar sus

préstamos prontamente y con intereses. Para el año 2006, el Banco Grameen estaba atendiendo más de seis millones de clientes pobres en aldeas a lo largo y ancho de Bangladesh. Dos competidores, ASA (Association for Social Advancement) y BRAC (un nombre, no una sigla), operan en escalas similares y cubren la totalidad de sus costos cobrando intereses y tarifas. Diversos pioneros en América Latina y en otras partes de Asia han ayudado independientemente a liderar este movimiento.

No nos sorprendió ver que muchos hogares de los diarios de Bangladesh eran clientes de las microfinanzas, y los diarios descritos en el capítulo 6 se centran exclusivamente en ellos. En contraste, la mayoría de los pobres de la India y de Sur África siguen desatendidos por las microfinanzas. Sin embargo, en ambos países se están haciendo esfuerzos por llevar las microfinanzas y otros servicios financieros a hogares de bajos ingresos. “Réplicas” del Banco Grameen en la India llegaron colectivamente a 10 millones de clientes en 2007, un aumento de 3.1 millones frente al año anterior. A partir de la década de 1990, el sector de la banca social de la India se unió al movimiento, prestándoles a grupos de mujeres organizadas en “grupos de auto ayuda” conjunta y solidariamente responsables, permitiendo que los bancos de la India llegasen a 11 millones de familias adicionales para el año 2005. Más recientemente, el gobierno de la India ha ordenado a los bancos ofrecer cuentas “sin florituras” como parte de una política de “inclusión financiera”. Estas cuentas reducen los trámites necesarios para abrir una cuenta y eliminan los requisitos de saldo mínimo que anteriormente habían mantenido al margen a los clientes más pobres. En Sur África, el sector de las microfinanzas en pro de los pobres sigue siendo relativamente pequeño, si bien algunos grupos están creciendo constantemente.¹⁹ Más importante aun, el sector bancario tiene un acuerdo con el gobierno bajo los Estatutos del Sector Financiero (Financial Sector Charter) para incrementar el acceso para los más pobres. La cuenta Mzansi, una cuenta de ahorros de bajo costo ofrecida por los bancos formales, es resultado de este esfuerzo y estaba siendo lanzada justo cuando estábamos terminando nuestros diarios financieros en Sur África.

Una de nuestras metas con el lanzamiento de los diarios financieros era visitar algunos de los asuntos principales del debate sobre la provisión de acceso financiero a los pobres. ¿El crédito es la principal necesidad de servicios financieros que sienten los hogares pobres? ¿El crédito debe dirigirse exclusivamente a pequeñas empresas, o se pueden identificar otras formas de combatir las dificultades y la carencia de oportunidades? ¿Debe desembolsarse la mayoría del crédito a las mujeres, organizadas en grupos que comparten la responsabilidad por los préstamos de unas y de otras? ¿Asegurarse de que todo el mundo tenga una cuenta bancaria es suficiente para lograr ese propósito más amplio?

Cuando Yunus empezó el Banco Grameen, se centró no en las microfinanzas sino en el *microcrédito*. Moverse a las microfinanzas desde la meta más estrecha del microcrédito empieza con el reconocimiento de que los hogares pobres quieren ahorrar y asegurarse al igual que tomar préstamos. Últimamente, el propio Banco Grameen, como lo comentamos en el capítulo 6, ha adoptado la causa de ahorrar con energía e innovación. Los diarios financieros muestran el detalle diario del porqué del cambio de un enfoque

exclusivo en el microcrédito a las más amplias microfinanzas es un avance importante y bienvenido. Pero los diarios también muestran la necesidad de ir aun más allá.

La idea del microcrédito ha estado asociada durante mucho tiempo con la promoción de empresa: para ayudar a las personas a comprar activos productivos e inventarios de trabajo para montar un negocio. El microcrédito ha venido entonces a estar asociado muy de cerca con las “microempresas” de los clientes (el nombre indica su pequeña escala; a menudo tales empresas emplean únicamente al propietario y a ningún otro trabajador). Cuando el giro hacia las microfinanzas abrió posibilidades, no conllevó una revaloración de los usos del microcrédito. Una lección fundamental de los diarios pero que fácilmente se puede pasar por alto es que la demanda por microcréditos va bastante más allá de la simple necesidad de crédito para la *microempresa*. Los hogares pobres en el estudio buscan préstamos para una multitud de usos además de inversiones de negocios: para enfrentar emergencias, adquirir activos para el hogar, pagar tarifas escolares y de salud, y, en general, para manejar mejor unas vidas complicadas. En el capítulo 6 mostramos que el microcrédito a menudo es desviado de sus usos pretendidos (para operar negocios) hacia otros usos considerados más importantes por los hogares. Esta lección no ha sido bien reconocida aún por los promotores del microcrédito y las microfinanzas.

Organizar a los prestatarios en grupos que se comprometen a asumir la responsabilidad conjunta y solidaria por los préstamos de unos y otros (conocido también como “garantía social”) ha sido el principal mecanismo para garantizar el pago de préstamos sin garantía real a los pobres. Pero las instituciones de microfinanzas y los bancos están experimentando cada vez más con pequeños préstamos a individuos, desembolsados contra parcelas de tierra más pequeñas, depósitos o activos líquidos, o incluso contra buenos historiales de crédito ya establecidos. En este esfuerzo, pueden aprender de los flujos de caja de los prestatarios y de los acuerdos de crédito individuales del sector informal, reportados en detalle en estos diarios financieros.

Los compromisos para garantizar que cada individuo tenga una cuenta bancaria pueden ser el primer paso hacia un sector de servicios financieros incluyente. Promover la difusión de las cuentas bancarias – incluso si no ayudase a los pobres a tomar préstamos, seguramente mejoraría su acceso a un lugar seguro para ahorrar y a una manera más sencilla y más barata de hacer circular el dinero. Pero la experiencia de la India muestra que el desarrollo de la infraestructura física (sucursales) de los bancos, e incluso la promoción de cuentas y préstamos subsidiados hacia los pobres, no abordará los temas del acceso a no ser que los productos tengan un *precio* que les represente un buen retorno a los bancos, y sean *diseñados* para ajustarse al estilo de vida, los niveles de ingresos y los flujos de caja de los pobres.

CONFIABILIDAD – EN UNA ESCALA GLOBAL PARA LOS POBRES

Ya sea o no que el movimiento de las microfinanzas haya estado en lo correcto al hacer énfasis en los préstamos para las microempresas, o haya sido demasiado lento en acoger los ahorros y otros servicios, para nosotros su mayor contribución no tiene la más mínima discusión. Representa un enorme paso en el proceso de llevarle

confiabilidad a las vidas financieras de los hogares pobres. Para muchas personas pobres, tener que lidiar con socios financieros no confiables es tan solo una parte de un ambiente general de falta de confiabilidad con el que tienen que vivir cada día. Las instituciones con las cuales interactúan en otros aspectos de sus vidas no son confiables tampoco: la policía y los tribunales, por ejemplo, o los servicios de salud y de educación.²⁰

A través de su comportamiento financiero, los hogares pobres muestran que están impacientes por contar con servicios de mejor calidad, que son ingeniosos para adaptar dichos servicios de manera que se ajusten a sus fines, que están dispuestos a pagar por ellos, y que ansían contar con socios financieros más confiables. Los proveedores de microfinanzas han empezado a responder estas exigencias con determinación, y ahora muchos otros se les están uniendo, urgidos por un público cada vez mejor informado.

Es difícil exagerar la importancia de estos desarrollos, que vimos claramente cuando miramos las microfinanzas a través de los ojos de los diaristas de Bangladesh. Sin importar la forma en que fueron usados los préstamos de los microcréditos, los prestatarios valoraron el hecho de que, en relación con casi todos sus otros socios financieros, los proveedores de microfinanzas eran *confiables*. Es decir, los funcionarios de crédito llegaban a las reuniones semanales a tiempo, en todo tipo de clima; desembolsaban los préstamos en los montos prometidos, en el momento prometido y al precio prometido; no exigían sobornos; se esforzaban por mantener las libretas de ahorros exactas y al día; y les demostraban a sus clientes que sus transacciones eran tomadas en serio.

A cambio, notamos que estos clientes de microfinanzas de Bangladesh a menudo priorizaban el pago de los préstamos de los microcréditos por encima de los de otros proveedores. Eso no nos sorprendió. Para los hogares pobres, como hemos visto, las vidas financieras son a menudo inciertas. El ingreso que provee la materia de sus transacciones financieras es pequeño y a menudo irregular e impredecible, y la mayoría de sus socios financieros no son tan confiables como ellos quisieran. Cuando uno necesita dinero, los prestamistas pueden no tener los fondos para prestar, y las personas a quienes se ha recurrido como salvaguardas de su dinero pueden no estar en capacidad de devolvernos nuestros ahorros. Los clubes de ahorro pueden deshacerse debido a mala gestión, malos entendidos, o accidentes que pueden ocurrirle a los miembros. El dinero guardado en casa puede perderse, ser robado, o malgastado en gastos triviales. Los pobres se merecen algo mejor.

¿Podría ser entonces que los servicios financieros se van a convertir en el primer servicio confiable globalmente que van a disfrutar los pobres del mundo? Esperamos que los elementos y conocimientos descritos en este libro ayuden a lograr ese fin.

Notas

¹ Para hacerse una idea de los debates, los argumentos más agudamente expresados en pro de las estrategias impulsadas por la ayuda se encuentran en Sachs 2005, rebatido por Easterly (2006). Wolf (2005) plantea el caso a favor de la globalización, mientras Stiglitz (2005), por ejemplo, señala sus límites.

² Si incluimos los diarios de Grameen II (ver capítulo 6), que cubrieron a 43 hogares, esto aumenta a un poco menos de 300 hogares.

³ Los países a los que nos referimos aquí, así como los tres países donde recolectamos los diarios - Bangladesh, India, y Sur África – son todos afortunados en cuanto a que no están en guerra o en conflictos, y tienen gobiernos trabajadores y reconocidos y economías en funcionamiento. Algo de lo que decimos en este libro puede no aplicar a estados frágiles o “fracasados”, o a áreas donde no hay una economía monetizada. Nuestras amplias perspectivas han sido moldeadas por investigaciones completadas por una amplia gama de personas y organizaciones, y citamos los estudios representativos en el texto.

⁴ En un importante nuevo trabajo, Krislert Samphantharak y Robert Townsend (2008) aplican la idea a datos mensuales de Tailandia, brindando cimientos metodológicos rigurosos para trazar analogías entre hogares y empresas corporativas.

⁵ Hay ocho Metas de Desarrollo del Milenio – que van desde reducir la pobreza extrema a la mitad (definida como vivir con menos de un dólar al día por persona en dólares de PPP de 1993) hasta detener la propagación del VIH / SIDA y proveer educación primaria universal, todas para la fecha objetivo de 2015. Estas han sido acordadas por todos los países del mundo y por todas las instituciones promotoras de desarrollo líderes en el mundo. Ver <http://www.un.org/millenniumgoals>.

⁶ Una fuente excelente que muestra cómo calcular los estimados de dólar al día a partir de los ingresos en moneda local es Sillers 2004. Se puede encontrar más información sobre el Programa de Comparación Internacional del Banco Mundial (World Bank International Comparison Program) y nuevos datos en www.worldbank.org. Para una versión relacionada sobre el mismo conjunto de temas, ver el índice “Big Mac” de *The Economist* en <http://www.economist.com/markets/bigmac/about.cfm>. Las cifras de 1993 y 2005 en la tabla 1.1 se calcularon usando índices de precios al consumidor de las *Estadísticas Financieras Internacionales* del Fondo Monetario Internacional. La comparación de 2005 usando tasas de conversión de PPP son las últimas disponibles al momento de este escrito.

⁷ Una creciente literatura indica que los ingresos dados a las mujeres tienen mayor posibilidad de ser usados para inversiones en educación, nutrición infantil y vivienda, que los ingresos dados a los hombres (ver, por ejemplo, Thomas 1990, 1994; Hoddinott y Haddad 1995; Khandker 1998; y Duflo 2003). Hossain (1988), Hulme (1991), Gibbons y Kasim (1991), y Khandker, Khalily, y Kahn (1995) también concluyen que los micropréstamos dados a mujeres tienen mayores posibilidades de ser pagados que los dados a hombres. Para un vistazo general, ver Armendáriz de Aghion y Morduch (2005). Nava Ashraf (2008) sugiere que algunas de estas diferencias en preferencias pueden no estar basadas únicamente en el género sino en la estructura de control de la gestión financiera en los hogares.

⁸ Nótese que esto no difiere de los patrones encontrados en países desarrollados. La Encuesta 2004 de Finanzas del Consumidor de los EE.UU. muestra que la participación

de los activos no financieros en los activos totales es mucho más alta para el quintil de los hogares de menores ingresos que para el de los más altos.

⁹ El hogar medio mostró un aumento del 14 por ciento en su patrimonio neto financiero durante el transcurso de estos 10 meses. Esto no se debió a un cambio en el valor de estos activos, de la forma en la que pensamos sobre el portafolio de acciones de una persona adinerada. Por el contrario, los hogares estaban *sumando* a su riqueza financiera a la rápida tasa del 1.4 por ciento por mes. Al hacerle seguimiento a los hogares en el curso del tiempo, pudimos ver que los hogares de Sur África lograron esta rápida tasa de crecimiento financiero arreglándoselas para ahorrar, en promedio, alrededor del 20 por ciento de sus ingresos mensuales. Comentamos los instrumentos que les ayudaron a hacer esto en el capítulo 4.

¹⁰ Se pueden encontrar más detalles sobre este análisis en el apéndice.

¹¹ Por “proveedores semi-formales” queremos decir organizaciones de microfinanzas y otros proveedores no bancarios, tales como ONGs, que ofrecen servicios a clientes pobres. A veces se les denomina como “MFIs”— instituciones de microfinanzas.

¹² Ver Aleem 1990 sobre prestamistas de dinero y Ardener 1964 sobre clubes de ahorro. Ambas literaturas y ejemplos los comentan en mayor detalle Armendáriz de Aghion y Morduch (2005, capítulo 2 y 3), y Rutherford (2000).

¹³ Nivelar o allanar el consumo se refiere a los esfuerzos para reducir las alzas y caídas en el consumo en vista de los patrones fluctuantes de ingresos. El consumo puede ser nivelado tomando préstamos y ahorrando, por ejemplo, y obteniendo seguros a través de medios formales o informales. Se puede encontrar más literatura sobre los seguros informales por ejemplo en Townsend 1994; Deaton 1992; y Morduch 1995, 1999, 2006.

¹⁴ En Sur África empezamos con una muestra grande de 181 hogares. Durante el año, algunos hogares se mudaron o se salieron del estudio, dejándonos con 152 hogares completos de diarios cubriendo todo el año. La mayoría de los datos de Sur África en este libro se basan en esta muestra de 152 hogares.

¹⁵ En Sur África, las encuestas de mercadeo de consumo usan mucho las Medidas de Estándares de Vida (Living Standard Measures - LSMs) para segmentar los mercados con base en la riqueza. La LSM se calcula totalmente con bienes observables. En términos locales, las LSM1-5 se consideran desatendidas. Calculamos la LSM para cada uno de los hogares de Sur África de nuestra muestra de diarios financieros y encontramos que el 90 por ciento estaban en la LSM 5 o por debajo.

¹⁶ Se pueden encontrar cinco ejemplos de portafolios de hogares de cada país en el apéndice 2 de este libro. Los antecedentes y portafolios de muchos hogares de las tres muestras, al igual que investigaciones sobre una amplia variedad de temas usando datos de los diarios financieros, están disponibles en www.financialdiaries.com.

¹⁷ Si bien el principal problema de los hogares pobres es la carencia de opciones, hay mercados locales en los cuales la competencia entre proveedores de microfinanzas ha crecido considerablemente, incluyendo mercados en Perú, Nicaragua, las Filipinas y Bangladesh. La competencia real probablemente aumentará, pero sigue siendo la excepción mucho más que la regla.

¹⁸ Ver Aleem 1990 para una encuesta de prestamistas de dinero que ayuda a explicar los costos desde el punto de vista de la oferta. Un conjunto diferente de literatura trata de entender los precios desde la perspectiva de la demanda, midiendo el retorno del capital (ver Banerjee y Duflo 2004; Udry y Anagol 2006; de Mel, McKenzie, y Woodruff 2008; Morduch 2008).

¹⁹ En Sur África, la Fundación de la Pequeña Empresa (Small Enterprise Foundation), basada en la Provincia de Limpopo, tiene ambiciosos planes de expansión, al igual que otros grupos de microfinanzas.

²⁰ Mucho trabajo nuevo le está dando un nuevo enfoque a los problemas de baja calidad, falta de confiabilidad y corrupción en los servicios básicos, y algunos de los trabajos están señalando nuevas soluciones. Bertrand et al. (2007) documentan la corrupción en el sistema de licencias de conducción de la in India. Das, Hammer, y Leonard (2008) describen problemas de mala calidad y falta de confiabilidad en la atención básica de salud. Banerjee y Duflo (2006) comentan posibilidades para confrontar el ausentismo en los ambientes educativos y de la salud.