

en breve



Número 15 / julio 2010

EFFECTO SINÉRGICO DE LOS MICRO AHORROS Y DE LOS MICRO SEGUROS SOBRE LA VULNERABILIDAD EN LA SIERRA SUR DEL PERÚ*

JESSICA DE LOS RÍOS

El objetivo de este estudio es investigar la interrelación entre las micro cuentas de ahorro formales y los micro seguros de vida; y, al mismo tiempo, su efecto sobre la reducción de la vulnerabilidad. Tanto el ahorro como los micro seguros son instrumentos para mitigar y manejar riesgos, así como para reducir las variaciones en los ingresos y en el consumo. En este documento, hago énfasis en temas relacionados con el impacto sinérgico de los dos programas sobre los niveles de vulnerabilidad de la población pobre. Para obtener esta información, se realizaron entrevistas en profundidad con mujeres de la sierra sur del Perú, en donde se implementa Proyecto de Desarrollo Sierra Sur¹ (Sierra Sur, en adelante). Tres grupos de mujeres fueron selecciona-

dos para las entrevistas. El primer grupo consistía en mujeres ahorristas, beneficiarias de Sierra Sur; el segundo, en mujeres que además de ser ahorristas, estaban afiliadas al micro seguro de vida ofrecido por el proyecto; y el tercero, en mujeres de comunidades dentro del área de influencia del proyecto Sierra Sur que reunían los requisitos para ser beneficiarias, pero que no lo eran.

“Riesgo” y “vulnerabilidad” son conceptos que guardan relación entre sí. En desarrollo económico, ambos cumplen un rol importante en temas referidos a la persistencia de la pobreza. En el contexto de este análisis, *riesgo* hace referencia a factores del contexto externo de cualquier individuo (Dercon 2005), conocido, también, como impacto o *shock*. *Vulnerabilidad*, por su parte, es

1. <www.sierrasur.gob.pe>.

* El documento completo está disponible en la página web del Proyecto Capital:<<http://proyectocapital.org>>.

la posibilidad de que un impacto deteriore la calidad de vida del individuo. La pobreza rural implica estar expuesto a numerosos riesgos (Dercon y Murdoch 2009; Dercon 2004; Murdoch 1994); y, *al mismo tiempo*, altos niveles de vulnerabilidad frente a esos riesgos. En otras palabras, la pobreza rural enfrenta más riesgos; riesgos que, además, tienen mayor repercusión sobre la calidad de vida. En la sierra sur del Perú, esto se puede observar, sobre todo, en los riesgos propios de las actividades agropecuarias; así como, en la inestabilidad del empleo informal.

Los pobres han desarrollado herramientas diversas para manejar los riesgos que deben enfrentar. Se han realizado numerosos estudios sobre los sistemas de manejo financiero empleados por los pobres alrededor del mundo. Rutherford (2004) nos presenta un escenario comprensivo de los diversos mecanismos financieros informales utilizados por los pobres en Bangladesh. Su equipo de investigación creó diarios financieros para 42 familias, con las que se reunieron dos veces al mes durante un año. Registraron 33 “servicios e instrumentos” diferentes utilizados por los pobres para administrar su dinero. Ninguna familia usaba menos de 10 métodos distintos. La demanda por servicios financieros formales sí existe en las comunidades pobres; pero la gran mayoría aún no tiene acceso a servicios bancarios formales de ningún tipo (Duflo y Banerjee 2007).

Los ahorros y seguros son los productos menos reconocidos de las micro finanzas; pero se trata, en ambos casos, de herramientas con gran potencial para reducir la pobreza. Ofrecen una forma segura de generar cantidades significativas y útiles de dinero con costos reducidos o, incluso, sin costos de transacción.

También ayudan a los hogares a amortiguar variaciones o futuros impactos no planificados, lo que en ambos casos podría sumir a una familia aún más en la pobreza y/o cubrirlos de deudas impagables. Las cuentas de ahorro formales son una manera más segura de ahorrar, protegiendo a los fondos de robos y haciéndolos menos accesibles a gastos frívolos.

Las restricciones para acceder a estos pilares subestimados de las micro finanzas tienen efectos duraderos en la capacidad de los hogares rurales de homogenizar sus niveles de ingresos y consumo de manera efectiva. La exclusión de los pobres rurales de estos mercados afecta de manera directa su vulnerabilidad frente a la pobreza profunda y prolongada, en particular cuando se toma en cuenta los diversos riesgos que enfrentan en el día a día. Estas consecuencias contribuyen a la trampa de la pobreza, los pobres quedan atrapados dentro de un círculo vicioso que causa que la pobreza persista.

PROYECTO DE DESARROLLO SIERRA SUR²

El Proyecto de Desarrollo Sierra Sur es un programa estatal ofrecido por el gobierno peruano, implementado, principalmente, por el Ministerio de Agricultura, a través de AgroRural. La misión de Sierra Sur es facilitar procesos e iniciativas que eleven la calidad del capital humano, físico, natural y social de la población de las regiones de la sierra sur del Perú, contribuyendo al fomento de oportunidades generadoras de ingresos y a la mejora de sus condiciones de vida. El programa tiene tres

2. Para una mirada más en profundidad al programa de ahorros del proyecto Sierra Sur, referirse al documento: Promoviendo el uso de cuentas de ahorro individuales: el caso de las ahorristas apoyadas por el Proyecto Sierra Sur, en <www.proyectocapital.org>.



partes: un enfoque dirigido al uso mejorado de los recursos naturales y productivos; el fomento del reconocimiento y puesta en valor del conocimiento y de los activos culturales de la población de la sierra sur; y, el fortalecimiento del mercado formal. Este estudio se centra en el tercer componente del programa, que consiste en el desarrollo de negocios locales y en el apoyo al uso servicios financieros. Como parte de la segunda característica, se ha desarrollado un programa de inclusión financiera formal bajo la forma de cuentas de ahorro; y otro de innovación financiera, reflejado en la oferta de pólizas de micro seguros.

En cuanto al programa de inclusión financiera, el primer paso es la creación de grupos de ahorro (GA) compuestos por un promedio de 25 mujeres ahorristas de una misma localidad. El GA ayuda a disminuir los costos de transacción y forma grupos para la educación financiera. Genera, también, un sistema de ayuda y rendición de cuentas (*accountability*) entre pares. El segundo paso es la educación financiera, que familiariza a las mujeres ahorristas con el sistema financiero. Cubre procesos como la apertura de cuentas de ahorros; explica qué son y cómo se calculan los intereses; hace énfasis también en que el dinero depositado en el banco está protegido por el Estado. La educación financiera no sirve solamente para capacitar a las mujeres en temas relacionados con el sistema financiero; sino que genera confianza y las familiariza con los bancos —obstáculo potencial para el éxito del proyecto. Por último, el programa tiene un complicado sistema de incentivos; los dos que describiremos a continuación son los más importantes. Cuando las mujeres abren sus cuentas de ahorros, el proyecto les otorga un monto adicional que corresponde al depósito

inicial, hasta 100 nuevos soles. Mientras dura su contrato con el proyecto, las mujeres reciben una tasa de interés preferencial en Caja Sur equivalente al 1.5% del monto promedio mensual que tienen en sus cuentas³; un incentivo para mantener dinero en las cuentas.

En cuanto a la innovación financiera, a las beneficiarias se les ofreció pólizas de micro seguros de vida para el jefe del hogar. El micro seguro es un producto de la compañía de seguros La Positiva. La póliza, Seguro de Vida Campesino, cubre hasta 1,200⁴ nuevos soles por muerte natural; 3,600 nuevos soles por muerte accidental; 3,600 soles por invalidez permanente o temporal; y, finalmente, 1,200 nuevos soles por gastos de sepelio. El costo total de la póliza es 15 nuevos soles al año, monto que se debe cancelar en su totalidad al momento de afiliarse al seguro. Sierra Sur subsidia a las beneficiarias. Durante el primer año de cobertura, las beneficiarias pagan solamente cinco soles al año; si renuevan la póliza, deben pagar seis. Por lo tanto, Sierra Sur es responsable por diez y nueve nuevos soles en el primer y segundo año, respectivamente.

LAS ENTREVISTAS

Se entrevistó, en total, a 36 mujeres de diferentes centros poblados del Cañón del Colca ubicado en la sierra sur del Perú⁵. Las localidades abarcaban desde el pueblo de Chivay, el centro poblado más grande, donde todas las instituciones financieras que se pueden encontrar en el cañón tienen una agencia, ahí,

3. Una tasa efectiva de 23 a 24% anual, calculada de forma automática con por un software especializado.

4. La tasa de cambio vigente es aproximadamente (\$1) un dólar americano por (S/. 2.85) nuevos soles.

5. Comúnmente referida como la zona de Chivay, localidad principal de la región.

Departamento de Arequipa



Provincia de Caylloma



se encuentra, también, la oficina principal de Sierra Sur; hasta localidades extremadamente rurales en las zonas más altas del cañón, como Cuchucapilla —todas dentro de la provincia de Caylloma.

Del total de mujeres entrevistadas, 23 tenían cuentas de ahorro con Caja Sur; de ellas, 12 tenían, además, el micro seguro de vida Seguro Campesino; y las restantes 13 provenían de las mismas comunidades pero no eran beneficiarias de Sierra Sur —no tenían, tampoco, cuentas de ahorro o pólizas de seguro con otros proveedores.

La edad promedio de las mujeres era 33. Para todas las participantes, menos una, el quechua era la lengua materna. La mayoría de mujeres estaba casada o vivía con su pareja, tres eran solteras, una divorciada y otra viuda. El número de años promedio de escolaridad era seis, es decir, educación primaria completa. En el momento de la entrevista, las mujeres tenían, también en promedio, 2.5 hijos viviendo en casa. Se debe tomar en cuenta que este

número no representa el total de hijos, excluye a aquellos que ya no viven con ellas y/o que están estudiando en otra localidad.

Las actividades generadoras de ingresos de los hogares eran diversas, como esperado. En las zonas menos elevadas del cañón, la mayoría de hogares dedicaba, al menos, parte de su tiempo a su parcela; algunos para vender sus cosechas, pero todos con la intención de consumir aunque sea parte de su producción. Aquellos de zonas más altas se dedicaban casi exclusivamente a la ganadería, sobre todo, ovejas, alpacas y llamas. Muchas mujeres tenían pequeñas bodegas o kioscos y/o preparaban comida. El Cañón del Colca es un lugar cada vez más atractivo para los turistas, por lo que, ahora, muchas mujeres se dedican a artesanías tradicionales como bordados y tejidos. Ninguna de las mujeres tenía algún ingreso fijo y sólo seis esposos/parejas tenían un empleo estable, a saber, profesor de escuela secundaria o trabajador en alguna mina cercana a la localidad. La mayoría de las viviendas estaban construidas con adobe y tenían piso de



tierra y techos de aluminio corrugado. Todos los hogares, excepto dos, contaban con una habitación separada para cocinar.

LOS RESULTADOS

El monto promedio que las 23 mujeres beneficiarias entrevistadas con cuentas de ahorro era 340 nuevos soles. Los montos modestos no reflejan el éxito del proyecto. Es importante mencionar que solamente hay una agencia de Caja Sur en donde las mujeres pueden depositar y retirar su dinero⁶. Para los beneficiarios que viven en las zonas más alejadas, hacer los depósitos implica un viaje bastante largo, lo que se refleja en los ahorros significativamente menores de las mujeres que viven a mayor altura. Para superar este obstáculo, las mujeres de un GA van por turnos para ir a depositar su dinero y el del resto del grupo, por lo general, en días de feria o cuando tienen otras cosas que hacer en el pueblo, disminuyendo los costos de la visita.

En general, para la mayoría de las mujeres que entrevisté, el objetivo de abrir una cuenta de ahorros era tener dinero disponible en caso de emergencia. Por supuesto, ante la ausencia de alguna emergencia, es una ventaja tener fondos lo suficientemente lejos del alcance de la mano, como para poder acumular un monto significativo. Enfatizo, no obstante, en que el objetivo principal es amortiguar gastos ante un evento inesperado. En el caso de las mujeres que viven lejos de las agencias financieras, este objetivo aparentemente común no es mencionado. Viven demasiado lejos de los fondos como para poder acceder a ellos en caso de emergencia.

6. Dentro de la zona de Chivay, en donde se desarrolló el estudio.

Una de las conclusiones principales a las que llegué a partir de mi análisis es la importancia de la educación financiera que brinda Sierra Sur. Las mujeres que habían pasado por la capacitación estaban empoderadas. Se sentían seguras al entrar al banco; entendían los diferentes procesos, como el cajero automático; y estaban a cargo de su propio dinero. Ante la pregunta sobre si seguirían ahorrando en Caja Sur una vez que venza su contrato con Sierra Sur, una mujer respondió, “Depende de la tasa de interés que me ofrezcan, voy a buscar la mejor tasa.” Otra, dijo que cerraría su cuenta, sacaría sus ahorros para invertir en algún negocio y cuando tuviese ahorros de nuevo, los depositaría en una cuenta a plazo fijo para ganar más intereses. Lo que es más, una mujer respondió, “Es la única manera en que puedo ahorrar —como niños con sus alcancías—, esto es un regalo para mí.”

El empoderamiento también se puede atribuir a la dinámica de grupo que el programa fomenta. La creación de los GA ha permitido a las mujeres conocer a personas con las que no hubieran tenido contacto en otras circunstancias. Es una forma de socializar aceptada e incluso, a veces, alentada por sus esposos. Cuando le pregunté a una ahorrista cómo le explicaría su experiencia con el proyecto Sierra Sur a alguna interesada, además de mencionar que es mejor ahorrar en un banco, dijo, “... y puedes conectar con personas a las que no hubieras conocido de otra manera.” Para una participante mayor, la única mujer divorciada que entrevisté, la dinámica de grupo era un aspecto importante para ella: vive sola y trabaja duro para mantener a sus dos hijos que estudian en la universidad en Arequipa, el GA es el único espacio para socializar.





Además, la educación financiera también ha ayudado a que las mujeres amplíen su perspectiva con relación a oportunidades de inversión y/o manejo de riesgos. Haberse familiarizado con los procesos del banco les ha permitido estar más al tanto de otros productos y servicios que Caja Sur y las diversas entidades financieras en Chivay ofrecen⁷. Seis de las mujeres entrevistadas tienen, ahora, préstamos de diferentes instituciones financieras. Con el aumento de la oferta y los niveles más altos de literacidad financiera, las mujeres tienen hoy a su disposición muchas más herramientas para manejar riesgos.

Las asociaciones de ahorro y crédito rotativos (Rotating savings and credit associations - RoSCAs) son el mecanismo financiero informal más común en países menos desarrollados (Anderson y Brand 2000)⁸. Entonces, no es de sorprender que una de las mujeres que entrevisté sea, también, miembro de una RoSCA. Me contó que ella y algunas de sus compañeras de su GA, a parte de abrir sus cuentas de

ahorro, habían creado una RoSCA. Además habían abierto una cuenta separada a nombre de una de ellas (la más responsable y confiable), permitiendo que la cuenta acumule intereses y manteniendo el dinero seguro. Este ejemplo fue particularmente interesante para mí, dado el ingenio detrás de una forma bastante común de ahorro informal.

Como parte de la entrevista, les presenté a las mujeres una serie de situaciones hipotéticas para tantear su aversión al riesgo. En una de las dinámicas, se les “ofrecía” una suma significativa de dinero, S/. 1000. En este caso, me interesaba saber cómo utilizarían esta supuesta herencia. Tenían la opción de invertir el dinero en agricultura, en algún negocio (no relacionado con la agricultura o ganadería), en productos para el consumo del hogar o en ahorros (sean formales o informales). En el caso de las entrevistadas que no eran beneficiarias de Sierra Sur, 45% optó por invertir el dinero en agricultura, seguidas por 29% que prefirió invertir en algún negocio. De las participantes que solamente ahorran con Sierra Sur, la mayoría, 54%, eligió invertir en un negocio; seguidas por 24% que lo invertiría en productos para el consumo del hogar. Las beneficiarias que poseían tanto las cuentas de ahorro como micro seguros eligieron invertir el dinero en algún negocio, seguidas muy de cerca, por aquellas que se inclinaban por el ahorro, 35% y 33%, respectivamente.

Estos resultados arrojan una luz sobre varios temas relacionados con el desarrollo. Primero, las mujeres que no son beneficiarias de Sierra Sur dependen bastante más de la agricultura, actividad económica vista tradicionalmente como menos riesgosa. No obstante, como mencionamos antes, la agricultura es vulnerable a

7. Antes de Sierra Sur existían las siguientes entidades financieras: Banco de la Nación y FondeSurco, una organización no gubernamental. Desde la llegada de Sierra Sur hay, además: PrestaSur, una cooperativa de ahorro y crédito; Proempresa y Promujer, amabas, organizaciones no gubernamentales; Caja Nuestra Gente y Caja Municipal de Arequipa, ambas, instituciones micro financieras; y Agente del Banco de Crédito Perú y Mibanco, ambos bancos.

8. Las funciones de las RoSCAs están claramente delimitadas y consisten en pequeños grupos que se reúnen en forma regular para hacer contribuciones fijas a un “pozo común”. Luego de cada reunión, un miembro diferente del grupo se lleva el pozo a casa y se vuelven a reunir hasta que todos hayan de tenido la oportunidad de llevárselo a casa. Aquellos que recibieron el pozo primero, como deudores, siguen obligados a efectuar depósitos hasta que se haya completado toda la rotación —una manera efectiva en que los participantes acumulen montos significativos de dinero, incentivados por la presión de ahorrar regularmente. (Besley *et ál.* 1993).



una amplia gama de eventos adversos. Invertir en agricultura es seguro porque la cosecha se puede utilizar para el consumo del hogar. También es interesante notar que dentro de este grupo, sólo 9% escogió destinar los fondos para el consumo del hogar, posiblemente debido a que se asume que invertir en agricultura tendría el mismo propósito que la cosecha.

De los tres grupos de mujeres entrevistadas, las mujeres que sólo tenían cuentas de ahorro, son las que más escogieron invertir en algún negocio. Esto se podría explicar por su reciente familiarización con los sistemas financieros formales, asistidas, por supuesto, por la educación financiera de Sierra Sur y las discusiones correspondientes sobre ideas de pequeños negocios. Este grupo de mujeres estaba lo suficientemente empoderado como para emprender sus propios negocios. Por último, las beneficiarias tanto con cuentas de ahorro como micro seguros de vida habían calibrado de manera más pareja sus respuestas, entre invertir en algún negocio y destinar el dinero al ahorro. Esto se puede interpretar de dos formas, como un reflejo de su preocupación por futuros e inesperados impactos negativos y/o por ahorrar para una inversión mucho más grande.

Si bien se puede inferir una clara diferenciación entre las beneficiarias potenciales de Sierra Sur —las mujeres que no tenían cuenta de ahorro ni micro seguro de vida— y las beneficiarias que sí tenían cuenta de ahorro; las diferencias entre estas últimas y aquellas que tenían tanto cuenta de ahorro como micro seguros de vida es menos evidente.

El micro seguro de vida es un servicio puntual: en caso de la desafortunada muerte del/de la titular de la póliza, su familia recibe una indemnización. Los casos en que se otorga una

indemnización están claramente definidos — la muerte del jefe de hogar—, lo que deja, por lo tanto, poco espacio para cometer fraude. No hay restricciones en cómo usar la indemnización, esto se deja a discreción de cada beneficiario. El precio anual de la póliza, aún sin el subsidio de Sierra Sur, está al alcance de la gran mayoría de la población objetivo.

No obstante, luego de conversar con las beneficiarias que tenían las pólizas del micro seguro de vida, me quedan dudas sobre si la cobertura de la póliza es realmente valorada. Si lo fuera, esperaríamos ver algún cambio en las percepciones de las aseguradas sobre el riesgo y/o posibles mecanismos de manejo de riesgos disponibles. El trasfondo teórico detrás de ofrecer seguros de cualquier tipo a poblaciones tradicionalmente excluidas es generar más opciones de manejo de riesgos, asumiendo que con una red de seguridad más grande o más fuerte estas poblaciones estarían más dispuestas a tomar decisiones más arriesgadas; pero que, finalmente, ofrecen niveles de retorno más altos. Sin embargo, en el caso de los micro seguros de vida, no vemos estos efectos.

De las 12 mujeres entrevistadas que contaban con pólizas de seguro, la mitad no sabía o respondió de forma incorrecta a la pregunta sobre cuál sería el precio total de la póliza sin el subsidio de Sierra Sur. Para las aseguradas, se trataba de una adquisición lógica, dadas las explicaciones brindadas por los promotores de Sierra Sur. Sin embargo, no se puede inferir que las beneficiarias hayan interiorizado el valor del producto como un mecanismo para manejar riesgos. Una posible explicación podría ser que los supuestos beneficiarios del micro seguro son los hijos de los asegurados. Si bien la póliza



za brinda tranquilidad al asegurado en caso de muerte, no generaría cambios drásticos en sus actividades diarias. Los hijos podrían reconocer o no este manto de seguridad brindado por los padres para alentarlos a emprender actividades económicas de mayor riesgo.

Dicho esto, siendo un programa financiado por el Estado para ayudar a comunidades pobres en su lucha contra el patrón cíclico de la pobreza, pongo en duda si se trata, realmente, de un uso válido para los fondos —punto de vista ciertamente draconiano. Obviamente, el micro seguro de vida ayuda a los familiares del fallecido a cubrir los costos de sepelio, un impacto en la economía del hogar; sin embargo no les otorga una indemnización lo suficientemente alta como para cubrir la pérdida del ingreso del jefe de hogar, un impacto en la economía del hogar bastante fuerte y difícil de superar. Por lo tanto, el micro seguro ayuda a amortiguar los gastos imprevistos de sepelio; pero se queda corto en reducir las variaciones en el ingreso en el largo plazo —el impacto más fuerte a superar.

A partir de mis entrevistas, quedó bastante claro que la afiliación al micro seguro de vida dependía en gran medida de los promotores de Sierra Sur, a pesar de que se trata de un producto ofrecido por una compañía privada de seguros. Después de viajar casi seis horas para llegar a una de las comunidades más remotas que vistamos, era evidente que los costos de transacción del seguro no se habían tomado en cuenta en el precio presentado a la población.

Los promotores de Sierra Sur asumieron una amplia gama de roles que llevó a una cantidad exitosa de afiliaciones al seguro. Promocionaron el seguro a través de largas y numerosas

reuniones comunitarias en las que educaban a la población sobre el producto. Se debe tomar en consideración que se trata de un concepto bastante nuevo para estas comunidades, históricamente excluidas del mundo financiero formal. Por lo tanto, es obvio, que la población pudo entender realmente el valor de este seguro en particular, solamente después de solamente varias horas, si no de varias visitas de los promotores de Sierra Sur. Incluso, luego de haber generado interés en la población, es necesario realizar más visitas para recoger la información requerida para completar los formularios de afiliación. Ese proceso, además, se repite al año siguiente, en caso de que la póliza sea renovada. De la misma manera, los promotores de Sierra Sur deben mantener el rol de intermediarios entre los clientes y La Positiva, durante toda la duración de la póliza. Ellos recogen y devuelven toda la correspondencia entre ambas partes; y se encargan de la documentación y pago de la indemnización en caso de muerte.

Esto tiene muchas implicaciones para la longevidad y sostenibilidad del producto. Primero, y lo más importante, es que el objetivo general de cualquier intervención económica de desarrollo es la sostenibilidad de los resultados deseados, incluso después del repliegue de la intervención inicial. Nos gustaría ver que los procesos y avances en educación entre la población sean suficientes para adaptar y continuar los programas aún cuando Sierra Sur deje de operar. Lamentablemente, no creo que sea el caso. En el eventual cese de operaciones de Sierra Sur, no existen los mecanismos necesarios para acortar las distancias entre la clientela y La Positiva, tanto con relación a la comprensión intercultural como a los procesos burocráticos de la compañía.



Cuando los costos reales de transacción del micro seguro sean tomados en cuenta al determinar el precio de la póliza, pienso que la prima anual aumentará de manera drástica, de tal manera que terminará por excluir parte significativa de la población objetivo.

En la misma línea, no obstante, la población objetivo que no conocía antes el seguro y que, por lo tanto, era incapaz de valorarlo de manera apropiada económicamente hablando, tiene ahora un indicador externo de precios. Esto le permitirá, en lo sucesivo, comparar futuras ofertas con la del seguro inicial, lo que como mencionamos antes, no incluye los costos de transacción que los haría sostenibles. Esto se puede observar en el análisis que se presenta a continuación sobre la disposición de la población para pagar por una póliza de micro seguro de vida.

Para ello, se les ofreció a las entrevistadas una póliza hipotética, que otorgaba indemnizaciones similares a las del seguro de La Positiva por muerte natural o accidental; pero se establecieron primas aleatorias. Si la entrevistada aceptaba el precio original de la póliza, este se incrementaba en dos nuevos soles hasta que lo rechace. De la misma forma, si el precio inicial no era aceptado, se bajaba la prima en dos soles hasta que el precio fuera aceptado.

Entre las participantes con pólizas vigentes, el precio que estaban dispuestas a pagar por el seguro hipotético era 15 nuevos soles al año; es decir, el mismo precio del micro seguro real que el proyecto les ofrece. El promedio entre aquellas que no tenían seguro era ligeramente mayor a 16 nuevos soles. Sin embargo cuando se doblaba la cobertura del micro seguro de vida⁹, las mujeres sin micro seguro estaban dispuestas a pagar, en promedio, sie-

te nuevos soles más que las mujeres aseguradas, 27 y 20 nuevos soles, respectivamente. Las mujeres con seguro vigente comparan la oferta hipotética con la póliza que poseen en la realidad. Un precio bajo, como 15 nuevos soles, es atractivo y económico, pero no representa los costos reales de transacción. Las mujeres que tienen el micro seguro no toman en cuenta la amplia cobertura de la opción hipotética, pues no valoran de forma efectiva producto como tal, sino que consideran solamente el precio.

En conclusión, se puede observar al analizar los efectos conjuntos de las cuentas de ahorro y el micro seguro de vida sobre la vulnerabilidad de los pobres rurales, se debe hacer desde una variedad de ángulos. La teoría ha articulado el efecto de ambos productos sobre la mejora en la vida de las personas, en la medida en que permite el acceso a más herramientas de negociación de riesgos y a un manejo más efectivo del riesgo. Las cuentas formales de ahorro permiten acumular cantidades significativas de dinero que ayuda a la población a protegerse contra las variaciones en el ingreso y los impactos inesperados. Los micro seguros hacen posible que los hogares puedan amortiguar impactos inesperados, como una muerte en la familia. Ambos, ayudarían a los hogares a protegerse contra patrones cíclicos de pobreza y a mantenerse sin deudas.

No obstante, en este estudio no hemos podido ver, necesariamente, los efectos de ambos productos. Las mujeres beneficiarias del proyecto Sierra Sur no han aumentado sus

9. De una indemnización por 3,500 nuevos soles a una por 7,000 nuevos soles en caso de muerte accidental; y de 1,000 nuevos soles a 2,000 por muerte natural.



ahorros de manera drástica, aunque más vale poco que nada. Tampoco hemos podido observar el efecto del seguro sobre la mitigación de la aversión al riesgo en las acciones y decisiones económicas de los asegurados. Sin embargo, si miramos desde una perspectiva más amplia, notaremos que Sierra Sur ha alcanzado muchos logros para contribuir a quebrar el ciclo de pobreza.

El componente de educación financiera es parte clave de Sierra Sur. Educar a los beneficiarios sobre los procesos de las instituciones financieras formales, las visitas para poner en práctica la nueva información adquirida y la habilidad de cuestionar la experiencia de compañeras que ya han pasado por la capacitación financiera han tenido un impacto duradero sobre las mujeres que entrevisté. Las beneficiarias se han empoderado y sienten que controlan su dinero, en muchos casos, por la primera vez en sus vidas. Cuando les pregunté que si teniendo sus ahorros en el banco se sentían más seguras económicamente hablando, una ahorrista me contestó, "Sí. Todo está en mis manos." Se sienten lo suficientemente empoderadas como para emprender o mejorar sus propios negocios; y sus preocupaciones sobre las necesidades financieras para cubrir la educación y salud de sus hijos se han aliviado de manera significativa.

Otro efecto de la educación financiera es el conocimiento más amplio que manejan las ahorristas sobre herramientas de manejo de riesgo. Con la experiencia de las cuentas de ahorro y el mayor conocimiento sobre servicios y productos financieros ofrecidos, las beneficiarias del proyecto Sierra Sur tienen ahora más herramientas que nunca. La literacidad financiera les ha permitido sentirse cómodas

para preguntar sobre crédito, diferentes tipos de cuentas de ahorro, así como sobre seguros.

Las mujeres también han ganado mucho conociéndose entre sí. Los redes sociales han crecido, generando no sólo niveles más altos de empoderamiento; sino expandiendo, sus redes informales de seguridad mutua. Ahora tienen una base comunitaria mucho más amplia para protegerse contra los riesgos que enfrentan cada día. Hasta que se establezcan mercados más formales que asistan de manera más efectiva a los pobres en estos temas, la creación y el refuerzo de las redes sociales son, en la vida de los pobres rurales, herramientas clave para manejar riesgos. Pudimos observar esto a través de la creación de una RoSCA entre mujeres de un grupo de ahorro que, además, depositaban los fondos en una cuenta de ahorros. Esto ilustra el ingenio detrás de técnicas de mitigación de riesgos utilizadas; y cómo con una mayor gama de opciones los pobres tienen mayor capacidad de escoger las herramientas que ellos consideran mejor amortiguan la pobreza para cada uno de sus casos.

Por último, la experiencia del micro seguro de vida ha probado reducir la brecha entre la clientela potencial y el producto. Como mencionamos antes, en varios casos, al no estar familiarizados con nuevos servicios financieros formales, como el seguro, la población no los toma en cuenta, en este caso, por la ambigüedad del contrato de la póliza. Podemos ver con frecuencia que ofertas de seguro en las que valdría la pena invertir son rechazadas por miedo. Si bien se debe mejorar varios aspectos de la oferta del micro seguro, es necesario reconocer que se ha creado una demanda efectiva por el producto. Esto permite que las beneficiarias

se familiaricen con contratos de pólizas de seguro, entendiendo mejor las complejidades de las primas y las indemnizaciones. Estos avances

podrían tener un efecto positivo más grande y más duradero en la persistencia de la pobreza en la sierra sur del Perú. ●

Jessica De los Ríos

Instituto de Estudios Peruanos-IEP



Esta publicación es posible gracias al apoyo de la Fundación Ford.



El contenido del presente documento puede ser utilizado siempre y cuando se cite la fuente.