

Caminando un Cuerda de equilibrista: Usando Finanzas diarios para Investigar Día a día Financiero Las decisiones y lo social Red de seguridad de los financieramente excluido

Por
Olga Biosca,
Neil Mchugh,
Fátima Ibrahim,
Raquel panadero,
Tim Laxton,
y
Cam Donaldson

Las personas financieramente vulnerables y de bajos ingresos tienen más probabilidades de sufrir exclusión financiera porque no pueden acceder a servicios financieros que satisfagan sus necesidades. ¿Cómo afrontan la inestabilidad económica y cuál es el papel de las redes sociales en sus estrategias de afrontamiento? Utilizando diarios financieros, exploramos las transacciones monetarias diarias (n = 16.889) de cuarenta y cinco personas de ingresos bajos a moderados con acceso restringido a préstamos convencionales en Glasgow, Reino Unido, durante un período de seis meses. Nuestra muestra incluye usuarios de microcrédito y asesoramiento financiero, así como no usuarios de estos servicios. Los hallazgos revelan que los préstamos informales para evitar los efectos perniciosos de la iliquidez a corto plazo eran generalizados entre estas personas. Sin embargo, tomar préstamos informales a menudo pone a prueba el valioso capital social e impide que las personas construyan una huella crediticia formal. Nuestros hallazgos sugieren que las poblaciones financieramente vulnerables se beneficiarían de políticas que se centren en mecanismos financieros alternativos para ayudar a estabilizar a las personas con inseguridad de ingresos en el corto plazo.

Palabras clave: exclusión financiera; pobreza; redes sociales; diarios financieros; microcrédito; RoSCA; finanzas informales

La capacidad de acceder y utilizar servicios financieros viables que sean apropiados a las necesidades de uno es esencial para una vida financiera saludable (Morduch y Siwicky 2017). Los cambios en la naturaleza del trabajo y la inseguridad laboral (Friedman 2014), entre otros factores, como las políticas de bienestar, están contribuyendo a una alta volatilidad de los ingresos mes a mes (Farrell y Greig 2016;

Olga Biosca es profesora de negocios sociales y microfinanzas en el Centro Yunus de Negocios Sociales y Salud de la Universidad Caledonian de Glasgow. Ha publicado sobre exclusión social y financiera, microcrédito y desigualdades de ingresos y salud.

Neil McHugh es lector en el Centro Yunus para Negocios Sociales y Salud de la Universidad Caledonian de Glasgow. Su investigación se centra en varios aspectos de la justicia distributiva, incluidos, por ejemplo, el microcrédito y la obtención de valores sociales en el contexto de la asignación de recursos sanitarios.

Correspondencia: olga.biosca@gcu.ac.uk

DOI: 10.1177/0002716220921154

Hannagan y Morduch 2016; Hills, McKnight y Smithies 2006). Aquellos cuyos ingresos son bajos luchan especialmente para gestionar las crecientes fluctuaciones de ingresos a corto plazo; El acceso restringido a servicios financieros asequibles y de alta calidad se combina con frecuencia con una falta de activos y ahorros que limitan su capacidad para estabilizar el consumo a lo largo del tiempo (Morduch y Schneider 2017; Tomlinson 2018), aumentando así la inseguridad y vulnerabilidad financiera. Una forma en que las personas de bajos ingresos pueden afrontar esta inseguridad es confiar en la ayuda de familiares y amigos. Existe una fuerte asociación entre el capital social (en forma de redes sociales privadas) y el seguro individual contra la volatilidad del ingreso (Pericoli, Pierucci y Ventura, 2015). La naturaleza y el alcance de las redes sociales pueden determinar la capacidad de acceder a una combinación de fuentes de crédito formales e informales para gestionar las fluctuaciones de ingresos de manera más efectiva (Lenton y Mosley 2013; Siwicky 2019).

Si bien la literatura ha destacado el problema de la volatilidad de los ingresos de quienes se encuentran al borde de la exclusión financiera, que no pueden acceder a productos y servicios financieros asequibles que satisfagan sus necesidades, así como su dependencia de redes personales (consulte la introducción a este número especial), la evidencia empírica sobre la importancia relativa de las redes sociales y otras estrategias en la gestión financiera de los hogares es escasa. Las encuestas de población anuales, como la Encuesta de Hogares de Escocia, nos permiten observar qué instrumentos financieros utiliza la gente; sin embargo, se sabe poco sobre cómo se utilizan las estrategias informales para hacer frente a las caídas de los ingresos o los picos de los gastos. Los estudios tradicionales de personas financieramente excluidas en el Reino Unido, que utilizan encuestas, registros de cuentas bancarias o entrevistas en profundidad, tampoco son lo suficientemente frecuentes como para captar los detalles de las estrategias de gestión financiera de las personas o las razones subyacentes de su comportamiento.

Este artículo analiza la gestión financiera diaria de personas con ingresos bajos a moderados, que viven por debajo del umbral de ingresos domésticos medios del Reino Unido, y sus experiencias en el uso del capital social para suavizar el consumo, analizando sus diarios financieros mantenidos durante un período de seis años. -período de meses. Nuestro objetivo es explorar en profundidad cómo la inseguridad financiera y la volatilidad de los ingresos y gastos afectan la toma de decisiones. Nuestros objetivos de investigación son:

Fatma Ibrahim es candidata a doctorado en el Centro Yunus de Negocios Sociales y Salud de la Universidad Caledonian de Glasgow. Su investigación se centra en la conexión entre las estrategias de gestión del dinero y la salud en poblaciones vulnerables, en particular los refugiados.

Rachel Baker es profesora de economía de la salud y directora del Centro Yunus para Negocios Sociales y Salud de la Universidad Caledonian de Glasgow. Ha publicado sobre una variedad de temas, ampliamente vinculados por su interés en investigar cuestiones relacionadas con los valores públicos, la asignación de recursos y la salud y el bienestar.

Tim Laxton es candidato a doctorado en la Facultad de Ciencias de la Salud y la Vida de la Universidad Caledonian de Glasgow.

Cam Donaldson ocupa la Cátedra Yunus de Negocios Sociales y Salud en la Universidad Caledonian de Glasgow, donde también es vicerrector adjunto de investigación. Durante un período de 35 años, Cam ha publicado más de 250 artículos revisados por pares en revistas médicas, de salud pública, de políticas sanitarias y de economía.

Nota: Este trabajo fue apoyado por la Oficina Científica Principal (CSO) de Escocia (FinWell – ref. CZH/4/1095).

1. Generar datos financieros detallados utilizando diarios durante un período de seis meses con personas con ingresos bajos a moderados para observar si afrontan la inestabilidad financiera y cómo.
2. Examinar hasta qué punto se utilizan instrumentos financieros formales e informales basados en el capital social, cómo se movilizan y operacionalizan estas redes financieras, y cómo se gestiona y negocia su uso en el contexto de la vida cotidiana de los financieramente excluidos.

En la siguiente sección, analizamos la relación entre la volatilidad del ingreso, la exclusión financiera y el uso del capital social para suavizar el consumo. A continuación describimos nuestros datos y la metodología del diario financiero. Nuestros resultados muestran el papel importante que desempeñan las redes sociales en la vida de nuestros cronistas y ofrecen información sobre cómo se utilizan para afrontar acontecimientos de la vida como la pérdida del empleo, el duelo o el divorcio. Finalmente, la sección de discusión y conclusiones describe la necesidad de brindar a las personas que viven al borde de la exclusión financiera servicios más efectivos y asequibles para prevenir el daño de sus ya limitadas redes sociales. Nuestros hallazgos sugieren que las personas financieramente vulnerables se beneficiarían de políticas contra la pobreza que se centren en ayudarles a protegerse mejor de los acontecimientos de la vida.

Fondo

Estudios recientes han destacado la importancia de (creciente) la volatilidad de los ingresos a corto plazo en las vidas de los grupos de población de ingresos bajos a moderados. Si bien se han observado altas fluctuaciones de ingresos mes a mes tanto en el Reino Unido (Hills, McKnight y Smithies 2006; Tomlinson 2018) como en Estados Unidos (Farrell y Greig 2016; Hannagan y Morduch 2016), la estabilidad a corto plazo es esencial para la seguridad financiera y la movilidad económica intergeneracional (Morduch y Schneider 2017; Siwicky 2019). Las personas pueden lograr estabilidad financiera a corto plazo, definida como tener los medios para hacer frente a las crisis cotidianas, sin dejar de avanzar hacia sus objetivos financieros (Morduch y Siwicky 2017), principalmente a través de: (a) ingresos que superan regularmente a los gastos, (b) ahorros, (c) crédito, y (d) redes sociales (Siwicky 2019).

En 2017, la mitad de la población adulta del Reino Unido mostró características de vulnerabilidad financiera potencial, como una resiliencia financiera limitada; baja capacidad financiera; sufrir un problema de salud que afecte a la actividad diaria de la persona; o un acontecimiento reciente de la vida, como despido o pérdida del empleo, reducción inesperada de las horas de trabajo, quiebra, ruptura de relaciones, accidente o enfermedad grave, duelo o convertirse en el cuidador principal de un familiar cercano (Autoridad de Conducta Financiera 2018). Esta vulnerabilidad es más aguda para el grupo de ingresos bajos a moderados, agravada por bajos ingresos y salarios irregulares y poco confiables combinados con frecuentes picos de gasto (Financial Conduct Authority 2018; Tomlinson 2018). Para este grupo de población más pobre, los servicios financieros de alta calidad, flexibles y asequibles, como productos de ahorro o crédito, son esenciales para gestionar la incertidumbre y

hacer frente mejor a los desafíos cotidianos, tanto bastante predecibles como inesperados. Sin embargo, se estima que 1,3 millones de adultos del Reino Unido no tenían una cuenta bancaria en 2017 (Financial Conduct Authority 2018), y alrededor de la mitad de la población experimenta formas más matizadas de exclusión financiera, ya que no pueden acceder o utilizar servicios financieros convencionales que sean apropiados a sus necesidades (por ejemplo, falta de seguro de contenido del hogar o cuentas de ahorro, lo que a su vez limita el acceso a otros productos como el crédito convencional) (Bunyan, Collins y Torrisi 2016). La exclusión financiera es una dimensión de la exclusión social (Wilson 2012), y el acceso y uso desigual de los servicios financieros se han relacionado con la desigualdad socioeconómica y de ingresos y la pobreza (Affleck y Mellor 2006; Beck y Demirgüç-Kunt 2008). La teoría económica y la evidencia empírica indican que la inclusión en los sistemas financieros puede mejorar el bienestar individual a través de: (a) una mejor gestión del riesgo, una mayor moderación del consumo y protección contra estrategias de "agotamiento de activos" después de un shock económico; y (b) asignación eficiente del capital, en parte al permitir el acceso a inversiones más riesgosas y potencialmente altamente rentables (Honohan 2008).

Históricamente, las comunidades más pobres del Reino Unido tienen más probabilidades de sufrir exclusión financiera, ya que tienen opciones limitadas (particularmente de productos de ahorro y crédito). Para ayudar a llenar este vacío, los gobiernos del Reino Unido y Escocia han alentado activamente el desarrollo de cooperativas de crédito e instituciones financieras de desarrollo comunitario (CDFI), que han surgido como una alternativa asequible a los préstamos de alto costo y de alto riesgo y a los bancos tradicionales. ayudar a abordar la exclusión financiera (Lenton y Mosley 2013; McHugh, Baker y Donaldson 2019; McHugh et al. 2014; McKillop, Ward y Wilson 2007). Las cooperativas de crédito se han centrado tradicionalmente en la provisión de productos de ahorro, mientras que algunas CDFI ofrecen microcréditos: préstamos pequeños, rápidos y asequibles que no requieren garantía ni historial crediticio. Sin embargo, estas organizaciones no existen en la escala necesaria para abordar la exclusión, y sectores de la población siguen desatendidos (Bunyan, Collins y Torrisi 2016). A falta de proveedores que puedan ayudar a las personas a nivelar sus ingresos y prevenir la iliquidez, los pobres dependen principalmente de una serie de proveedores de crédito informales (Collins et al. 2009; Siwicki 2019).

La literatura sobre desarrollo económico ha argumentado tradicionalmente que el capital social, en términos de redes sociales, impacta positivamente en la suavización del consumo (Townsend 1994; de la Rocha 2001, 2006), y recientemente se ha esgrimido el mismo argumento para el Reino Unido (Pericoli, Pierucci). y Ventura 2015). Es probable que las personas con mayor capital social puedan suavizar su consumo recurriendo a transferencias de efectivo de familiares y amigos o intercambios en especie. Al mismo tiempo, la evidencia experimental ha encontrado que la mancomunación de riesgos en grupos de prestatarios de microcréditos aumenta con una mayor interacción social (Feigenberg, Field y Pande 2013). Sin embargo, las personas pobres en ingresos y activos también suelen ser pobres en redes (sus redes personales incluyen en su mayoría a personas de escasos recursos en términos de conocimiento, riqueza, habilidades, poder e información), por lo que el grado en que pueden beneficiarse de las redes sociales es limitado. (Van Eijk 2010; de la Rocha 2006).

Nuestro estudio analiza datos de transacciones financieras de alta frecuencia de cuarenta y cinco diarios financieros, incluidos fundamentos subjetivos y notas de campo, que se recopilaron mensualmente durante seis meses de personas financieramente excluidas en Glasgow. La ciudad más poblada de Escocia se consideró ideal para realizar este estudio ya que tiene

tradicionalmente ha sido uno de los más desfavorecidos socioeconómicamente del Reino Unido; hogar de los diez barrios más desfavorecidos de Gran Bretaña (Stewart et al. 2018) y las desigualdades extremas en salud entre los más ricos y los más pobres están bien documentadas (Marmot 2007). Glasgow también cuenta con productos y servicios financieros más variados y complejos para grupos de bajos ingresos en comparación con otras ciudades del Reino Unido. La alta frecuencia de los diarios financieros, la interacción repetida con los cronistas y la consiguiente creación de relación y confianza entre el equipo de investigación y los participantes nos permitieron desarrollar una comprensión detallada de las estrategias de afrontamiento individuales, incluido el papel financiero de las empresas. Las redes sociales en la vida de los económicamente

Datos y métodos

Muestreo

Para obtener acceso a personas al borde de la exclusión, el muestreo se centró en usuarios de productos financieros no convencionales (Wilson 2012), como microcrédito y asesoramiento financiero, así como en un grupo de personas con características socioeconómicas similares que no eran usuarios de estos productos financieros. La muestra se reclutó a través de referencias de clientes de varios proveedores de servicios que trabajan con nuestra población objetivo en Glasgow: (1) Grameen en el Reino Unido, una institución de microfinanzas (IMF) que otorga micropréstamos a individuos para emprender proyectos productivos; los préstamos se distribuyen mediante préstamos grupales, lo que implica que los prestatarios se organicen en grupos de cinco; (2) Scotchash: una empresa social sin fines de lucro que ofrece micropréstamos personales y servicios inclusivos como asistencia para abrir cuentas bancarias básicas y de ahorro y asesoramiento financiero; (3) Oficina Central de Asesoramiento a los Ciudadanos (CAB) de Glasgow: una organización benéfica financiada con fondos públicos que ofrece asesoramiento financiero; (4) Money Advice Scotland (MAS): una organización coordinadora que promueve el desarrollo del asesoramiento sobre deudas y la inclusión financiera gratuitos, independientes, imparciales y confidenciales; y (5) Asociación de Vivienda de Glasgow (GHA), una organización sin fines de lucro y el grupo de gestión de propiedades y viviendas sociales más grande de Escocia. GHA trabaja en estrecha colaboración con Scotcash y CAB, y sus clientes se encuentran en una situación financiera similar a la de los clientes de CDFI y los grupos de usuarios de asesoramiento financiero.

Se aplicó un marco de muestreo cualitativo para las organizaciones de referencia y se adoptó una estrategia de muestreo intencionada para maximizar la variación en términos de individuos: (a) participación en programas de inclusión financiera: microcrédito empresarial ($n = 16$), microcrédito personal ($n = 10$), asesoramiento sobre dinero ($n = 9$) y no usuarios de dichas iniciativas ($n = 10$); (b) características sociodemográficas como edad, género, origen étnico y composición del hogar; c) discapacidad y estado de salud; y (d) barrios de Glasgow y sus alrededores. A pesar de que ofrecimos pagos de incentivos que pagaban más al completar los seis diarios, debido a la sensibilidad de los datos recopilados, el reclutamiento y la retención fueron un desafío. También se utilizó el muestreo en bola de nieve, es decir, referencias de los participantes del estudio, para complementar las referencias de las organizaciones. La deserción fue del 21 por ciento y 45 cronistas (de 57)

tabla 1
Características demográficas de los cronistas, por grupo (%)

	Asesoramiento			No usuarios (n = 10)	Totales (n = 45)
	Micropréstamo empresarial (n = 10)	Micropréstamo personal (n = 10)	financiero (n = 9)		
Femenino	75	60	78	50	67
Discapacitado/enfermo de larga duración	19	60	44	30	36
Empleado / Autónomo	75	0	56	30	44
Sobre las prestaciones sujetas a verificación de recursos	75	90	89	80	82
Etnicidad					
Británico blanco	19	90	100	60	60
africano	56	0	0	30	27
Otro	25	10	0	10	13
Grupos de edad					
20-35	19	40	11	30	24
36-45	56	10	44	30	38
46-55	19	40	22	30	27
>55	6	10	22	10	11
Composición del hogar					
Padre soltero con hijos dependientes	50	40	56	0	38
Pareja con hijos dependientes	25	10	22	50	27
Soltero	0	50	22	50	27
Separados / Viudos	19	0	0	0	7
familia en el extranjero	6	0	0	0	2

fueron incluidos en el análisis. El estudio fue aprobado por el Comité de Ética de la Escuela de Negocios y Sociedad de Glasgow de la Universidad Caledonian de Glasgow.

La Tabla 1 presenta estadísticas descriptivas de las características sociodemográficas de los participantes que completaron cuatro o más diarios financieros (n = 45). Todos los participantes de la investigación tenían ingresos bajos a moderados, y la mayoría (82 por ciento) recibía beneficios sociales sujetos a verificación de recursos. Todos los participantes eran financieramente vulnerables, por lo que tenían al menos una de las siguientes características: resiliencia financiera limitada; baja capacidad financiera; una condición de salud o discapacidad a largo plazo; o ha experimentado un acontecimiento importante en su vida recientemente, como la pérdida del empleo, la ruptura de una relación, una enfermedad, un duelo o convertirse en el cuidador principal de un miembro de la familia (Financial Conduct Authority 2018).

Diarios y entrevistas

Se administraron diarios financieros mensuales con cuarenta y cinco cronistas que vivían en la ciudad de Glasgow y sus alrededores. Los diarios financieros son registros sistemáticos de todas las transacciones diarias de ingresos y gastos, así como de donaciones, activos y pasivos, destinados a comprender las estrategias de gestión del dinero de las poblaciones de bajos ingresos.

con el tiempo (Collins et al. 2009). Este método, originalmente aplicado en países en desarrollo, se ha utilizado recientemente en países avanzados como Estados Unidos (Morduch y Schneider 2017) y, por primera vez en este estudio, en el Reino Unido.

(McHugh, Biosca y Donaldson 2017). De manera similar a los Financial Diaries de EE. UU. (Morduch y Schneider 2017) y Portfolios of the Poor (Collins et al. 2009), en Glasgow el término diarios se utiliza para reflejar la alta frecuencia de la recopilación de datos y no a los propios cronistas que registran las transacciones. A través de datos diarios, exploramos la vida financiera de personas financieramente vulnerables y de ingresos bajos a moderados, incluida información única sobre el comportamiento y el uso de productos financieros.

Además, la información sobre las transacciones financieras de los individuos se utilizó como guía para generar datos cualitativos en relación con las vidas, las redes sociales, los acontecimientos de la vida y los períodos de dificultad de los participantes.

La recopilación de datos por fases se llevó a cabo desde febrero de 2016 hasta marzo de 2017. Los diarios se construyeron a través de 306 entrevistas-diario que se llevaron a cabo en los hogares, lugares de trabajo o universidades de los participantes cada mes. El objetivo era recopilar diarios durante un período de seis meses; sin embargo, la duración de la recopilación de datos varió entre los participantes: diarios de cuatro meses ($n = 3$), diarios de seis meses ($n = 39$) y diarios de siete meses ($n = 3$). Se administró un cuestionario de referencia para recopilar información sobre las características demográficas y socioeconómicas de los participantes, incluida información sobre capital social, conocimiento y comportamiento financiero, nivel y fuentes de ingresos, y estrategias de afrontamiento, entre otros. Esta información inicial permitió construir un perfil para cada participante. Al final se administró un cuestionario similar para evaluar los cambios en la vida financiera. Las transacciones financieras ($n = 16,889$) fueron registradas y capturadas en una base de datos adaptada de un instrumento desarrollado por Microfinance Opportunities.¹

Las variables predefinidas capturadas para cada transacción fueron: propósito, monto (en £), dirección de la transacción (salida/entrada), método de pago (efectivo, tarjeta, transferencia financiera, etc.) y canal (en persona/en línea/teléfono). La base de datos también tenía una sección abierta de "comentarios adicionales". Para transacciones financieras, codificamos detalles predefinidos de la organización o individuo involucrado en la transacción. Por ejemplo, para los intercambios financieros informales, codificamos la relación entre el individuo y el que escribe el diario (pariente, amigo, etc.) y su género.

Luego, los datos se exportaron al software Stata para un análisis descriptivo cuantitativo.

Se implementaron varios mecanismos para controlar la calidad de los datos del diario.

Para minimizar el sesgo de recuerdo, a los participantes se les enviaron recordatorios semanales además de ser visitados mensualmente para recopilar diarios. Los extractos bancarios y los recibos de los cronistas también se proporcionaban con frecuencia y se cotejaban con las transacciones declaradas. En visitas posteriores al cronista se rastrearon y abordaron las inconsistencias en los ingresos y los ahorros frente a los gastos, así como otros errores de presentación de informes erróneos. Se utilizaron datos sobre el efectivo en caja y los ahorros para evaluar los márgenes de error entre las fuentes y los usos de los fondos, y se exploraron sus causas con los cronistas.

Para recopilar sistemáticamente información con un alto nivel de detalle y coherencia entre los cronistas, y también debido a las limitadas habilidades de alfabetización e idioma inglés de algunos cronistas, tres investigadores capacitados fueron responsables de registrar cada transacción de ingresos y gastos anotada por los cronistas o

aparecieron en los extractos bancarios durante el mes anterior, así como en los activos, pasivos y acontecimientos de la vida. En la base de datos se registraron comentarios subjetivos sobre cada transacción, como, por ejemplo, la motivación para solicitar un préstamo.

Nuestro equipo de investigación también utilizó los diarios para informar preguntas cualitativas basadas en transacciones financieras que se registraron en forma de notas de campo y luego se recopilaban en "hojas de eventos de vida" para cada escritor (eventos de vida que ocurrieron entre los puntos de recopilación de datos). Esta información se utilizó para comprender las razones detrás del comportamiento financiero de los participantes que no podían observarse analizando únicamente los patrones de ingresos y gastos; por ejemplo, por qué y cómo utilizaban préstamos informales. Una de las principales ventajas del método del diario financiero fueron los altos niveles de confianza que se desarrollaron entre los investigadores y los participantes a través de un compromiso continuo. En estas entrevistas-diario, los redactores compartieron percepciones y detalles personales de sus vidas que a menudo fueron cruciales para la interpretación de los datos cuantitativos.

Análisis de los datos

Se utilizó un enfoque de métodos mixtos para analizar los datos del diario. Primero, se examinaron las estadísticas descriptivas de las transacciones mensuales de ingresos y gastos de cada cronista; transacciones que capturan el uso de diferentes productos financieros— regulados y no regulados por la Autoridad de Conducta Financiera (FCA), y se exploraron su asociación con las características de los participantes y los eventos y shocks clave (identificados a través de los datos cualitativos). En segundo lugar, seleccionamos intencionalmente casos individuales en función de la intensidad y diversidad de los productos financieros utilizados y analizamos los casos seleccionados utilizando herramientas de finanzas corporativas (estados de flujo de efectivo y balances mensuales). Finalmente, la interpretación cuantitativa de los resultados se combinó con las historias individuales cualitativas recopiladas en hojas de eventos de vida, notas de campo de investigadores y notas de diarios sobre transacciones financieras, para proporcionar un contexto sobre las vidas (financieras) de los diarios y los fundamentos de sus comportamientos financieros. (Collins et al.2009). Se utilizan seudónimos para mantener el anonimato de los redactores de diarios.

Resultados

Los diarios financieros de nuestros cuarenta y cinco participantes revelan las intrincadas estrategias de gestión financiera utilizadas para hacer frente a períodos de iliquidez de efectivo o con fines de inversión. Esta complejidad se comprende mejor a través del análisis de las percepciones de los participantes sobre sus vidas financieras y los relatos de sus procesos de toma de decisiones. Los periodistas necesitaban utilizar estrategias sofisticadas de administración del dinero debido principalmente a su inseguridad económica general, empleo precario y frecuentes oscilaciones de ingresos y gastos de mes a mes.

Manejar las finanzas del día a día

En el contexto de flujos de ingresos bajos, pero también inestables, la financiación era crucial para que los cronistas suavizaran los patrones de consumo. Como se muestra en el Cuadro 2, los relacionados con las finanzas

Tabla 2

Distribución de Transacciones (Entrantes y Salientes) por Categoría

Categoría	Frecuencia	Por ciento
Alimento	4.359	25,82
Entretenimiento	2.141	12,68
Financiero	1.758	10,41
Beneficios	1.287	7,62
Facturas	1.283	7,6
Transporte	1.059	6,27
Familiar	1.035	6,13
Regalo	562	3,33
Ropa	540	3,2
Ingresos laborales	445	2,64
Misceláneas	415	2,46
Alojamiento	268	1,59
Impuestos	245	1,45
Negocio	238	1,41
Incentivos para la participación en la investigación.	231	1,37
Juego	223	1,32
Otro	792	4,69
Total	16.881	100

Las transacciones (aquellas que incluyen crédito, ahorro, seguros y otros servicios financieros) fueron las terceras más frecuentes en general (10 por ciento, $n = 1.758$), después de las tiendas de comestibles (26 por ciento, $n = 4.359$) y el entretenimiento (13 por ciento, $n = 2.141$). En términos de valor total, las transacciones relacionadas con las finanzas también ocuparon el tercer lugar (£129.741), después de los beneficios (£225.001) y los ingresos laborales (£133.504). En promedio, los cronistas tomaban decisiones relacionadas con servicios financieros, como comprar un seguro o contratar o pagar un préstamo aproximadamente cada dos días, y la mayoría de estas transacciones estaban relacionadas con el crédito (72 por ciento), seguido de los seguros (12 por ciento).) y ahorros (8 por ciento). Sólo cuatro cronistas de nuestra muestra no tenían un préstamo vigente (9 por ciento). Además, la mayoría de los participantes (80 por ciento, $n = 36$) utilizaban simultáneamente al menos dos tipos de proveedores financieros durante el estudio, tanto regulados como no regulados por la FCA. Durante el período de recopilación de datos, los participantes del estudio utilizaban tres productos crediticios en promedio y se encontró que un cronista administraba ocho préstamos simultáneamente.

En nuestra muestra, la gestión de múltiples préstamos se asoció con la falta de acceso a productos financieros convencionales; incluso si todos los cronistas tuvieran una cuenta bancaria, estaban experimentando una exclusión financiera matizada. La mayoría de nuestros participantes no podían pedir prestado a las principales instituciones financieras debido a salarios bajos, empleo inestable, trabajo a tiempo parcial o por cuenta propia, tener un historial crediticio deficiente o ser "crédito invisible", es decir, no tener un historial crediticio. Aquellos cronistas que no tenían un préstamo bancario o una hipoteca de bajo costo tenían más probabilidades de administrar una cartera.

Tabla 3
Instrumentos financieros utilizados, por grupo (%)

Instrumentos financieros	Negocio micropréstamo (n = 16)	Personal micropréstamo (n = 10)	Financiero consejo (norte = 9)	No usuarios (n = 10)	Total (n = 45)
Microcrédito	100	100	0	0	58
Familiares y amigos	38	50	44	10	36
Sobregiro	38	30	44	20	33
Tarjeta de crédito	38	0	56	20	29
Alquiler con opción a compra	38	20	11	10	22
Préstamos estudiantiles	25	0	11	30	18
Ménage (RoSCA)	25	0	22	10	13
Unión de Crédito	19	10	11	10	13
Tarjeta de compras	25	10	0	0	11
Hipoteca	6	10	22	10	11
Préstamo de automóvil	19	0	0	10	9
Catálogo	6	0	22	10	9
Empeñar	6	10	11	10	9
Préstamo bancario	19	0	0	0	7
Puerta de entrada	6	0	11	0	4

a. Un préstamo a domicilio, también llamado préstamo de crédito hipotecario, es una forma de crédito de alto costo cobrado en la vivienda.

de préstamos de alto riesgo regulados (alquiler con opción a compra, préstamos para automóviles, casas de empeño, catálogo, a domicilio, etc.), junto con préstamos informales de familiares y amigos. La amplia gama de proveedores financieros utilizados, así como el porcentaje de cronistas que los utilizan al inicio del estudio, se muestran en la Tabla 3.

A lo largo de los diarios, el papel de familiares y amigos para ayudar con la inestabilidad financiera y ayudar a prevenir la iliquidez entre nuestra muestra de individuos fue central (ver Tabla 3). Esto se ve corroborado por los datos de referencia: cuando se preguntó a los participantes qué harían si tuvieran una emergencia financiera y necesitaran £1000 rápidamente, casi la mitad de la muestra (n = 18) respondió que recurrirían a un familiar o amigo. La siguiente respuesta más común fue "No sería capaz de afrontar la situación", seleccionada por un tercio (n = 15) de los que escribieron sus diarios. Sólo el 9 por ciento (n = 4) de los que escriben diarios podrían utilizar sus ahorros para cubrir los gastos de emergencia. En lugar de ello, observamos cómo los periodistas movilizaban sus redes sociales no sólo como una estrategia de afrontamiento después de un evento o shock en la vida sino también, de manera más general, durante períodos relativamente más largos de dificultad e inestabilidad financiera. Los seis meses de datos financieros codificados muestran, para la mayoría de los que escriben diarios, un uso extensivo y estratégico del capital social como red de seguridad. Se movilizaron y crearon redes sociales personales y organizativas para acceder a préstamos a través de tres mecanismos financieros principales: (i) préstamos informales no regulados, (ii) asociaciones rotativas de crédito y ahorro (RoSCA) y (iii) microfinanzas grupales reguladas por la FCA.

Tabla 4
Transacciones informales durante seis meses, por grupo

Transacciones informales	Negocio				Total
	micropréstamos	crédito personal	asesoramiento financiero	No usuarios	
Frecuencia media	12	35	29	4	12
Frecuencia mínima	1	1	2	1	1
Frecuencia máxima	34	35	80	12	80
Porcentaje de transacciones crediticias informales en general (frecuencia)	29%	36%	70%	54%	47%
Importe medio (£)	1386	879	851	364	870
Importe mínimo (£)	50	90	338	20	20
Importe máximo (£)	3922	2303	1578	853	3922
Importe medio por transacción (£)	116	55	29	91	72
Número de periodistas que informan informes informales actas	15	8	5	6	34
Número total de cronistas		10	9	10	45

Mecanismos informales para gestionar la iliquidez a corto plazo:

¿Ricos en amigos, pobres en nada?

De todas las transacciones de crédito registradas, las relacionadas con préstamos con familiares y amigos fueron las más frecuentes (34 por ciento), seguidas por aquellas con organizaciones de alquiler con opción a compra (14 por ciento). Cuando fue posible, las situaciones de iliquidez se manejaron a través de familiares y amigos porque los participantes valoraron que los préstamos informales eran relativamente fáciles de acceder, rápidos, pequeños y de pago flexibles. El Cuadro 4 muestra que 34 cronistas (76 por ciento) informaron al menos una transacción informal durante el período de estudio (4 cronistas no utilizaron ninguna forma de crédito y 7 utilizaron otras formas de crédito pero no informales). El número promedio de transacciones informales durante el período de estudio fue de 12, y un cronista informó 80 transacciones informales durante un período de seis meses. El Cuadro 4 también muestra que casi la mitad (47 por ciento) de las transacciones crediticias reportadas durante el estudio fueron informales, y la importancia del financiamiento informal dependía del acceso a otras formas más formales de crédito. Por ejemplo, los usuarios de microcréditos dependen de otras formas de crédito, mientras que los receptores de asesoramiento financiero y los no usuarios dependen principalmente de fuentes informales.

Durante los seis meses de recopilación de datos, las transacciones revelan que la mayoría de los cronistas confiaron repetidamente en una persona o un pequeño grupo de personas muy cercanas de características socioeconómicas similares que normalmente vivían cerca. Ejemplos de esto son Sabrina y Uma, ambas madres solteras inmigrantes con familias jóvenes, de unos cuarenta años, que combinaban el empleo a tiempo parcial y el trabajo por cuenta propia. También eran vecinos y, como muchos de nuestros cronistas, con frecuencia dependían unos de otros para obtener apoyo financiero. Las transacciones financieras entre ellos son un ejemplo de cómo nuestros cronistas pidieron prestado o prestaron dinero a sus pares; la mayoría de sus transacciones eran pequeñas (a veces sólo

£ 5) y mediante transferencia electrónica como dinero necesario para llegar a la cuenta bancaria rápidamente, como suele ser el caso para pagar un débito directo o una orden permanente de una factura que llega al día siguiente. En general, las transacciones de préstamos informales ascendieron a poco más de £70 en promedio (ver Cuadro 4), frecuentemente reembolsadas en menos de una semana y utilizadas para cubrir la escasez de efectivo a corto plazo. La Tabla 4 muestra que, en promedio, cada participante intercambió informalmente £870 utilizando finanzas informales durante los seis meses ($n = 34$), y algunos informaron cifras tan bajas como £20 y otros cercanas a £4.000.

Los préstamos informales también estaban libres de intereses, pero la mayoría de los cronistas percibieron los costos en términos de tener que corresponder para garantizar que el vínculo siguiera siendo una fuente confiable para las necesidades futuras, incluso cuando su propia situación económica era insegura. Una de las consecuencias de esta tensión fue que el 73 por ciento de los cronistas (33 de 45) utilizaron tarjetas de crédito y suscripciones a catálogos de otras personas como forma de pago o para prestar a otros al menos en una ocasión durante el estudio. Por ejemplo, Rebecca, una madre soltera de 21 años de Glasgow, utilizó la tarjeta de crédito de su madre repetidamente durante el período del estudio, pagando el saldo pendiente (alrededor de £100) cada mes. Esto se utilizó efectivamente como una línea de crédito dependiendo de las necesidades: reparaciones urgentes del hogar, muebles para un piso nuevo, actividades sociales, sesiones de juego suave para su pequeño y otros gastos generales (pero esenciales) del día a día. Este comportamiento plantea riesgos importantes para un grupo ya vulnerable de dos maneras. En primer lugar, podría afectar las calificaciones crediticias de ellos y de otros y contribuir a profundizar la exclusión financiera en las comunidades más pobres. En segundo lugar, si el prestatario no puede pagar a tiempo a la persona que se endeudó en su nombre, corre el riesgo de perder su ya limitada red de apoyo social. Encontramos que los cronogramas de pago de acuerdos financieros informales con frecuencia no fueron discutidos entre prestamista y prestatario en el momento en que tuvo lugar el intercambio. Si bien para transacciones repetidas entre amigos era sencillo distinguir entre un préstamo y un regalo, a algunos cronistas les resultaba difícil, en particular si se trataba de un nuevo prestamista/prestatario o en situaciones en las que se percibía que el prestatario estaba en dificultades.

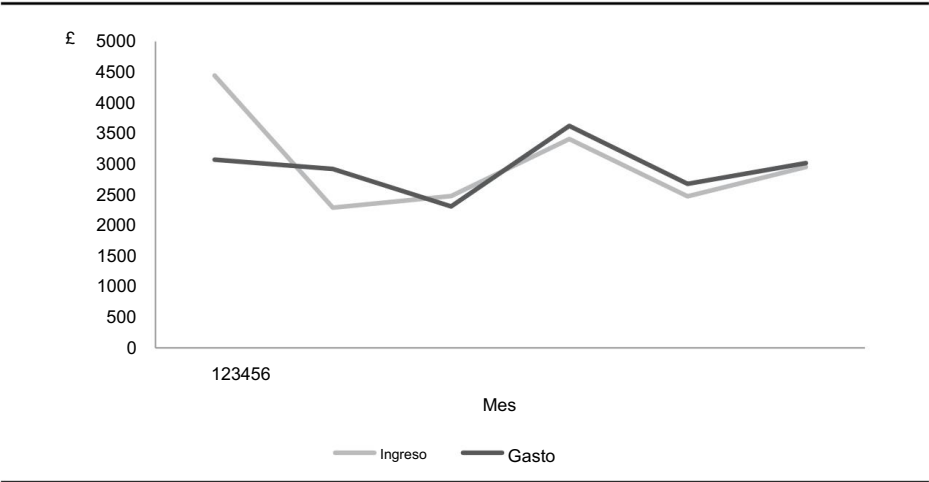
No todos los cronistas del estudio tenían una red central que los apoyara financieramente. Esto está en línea con el argumento de la literatura de que las personas en situación de pobreza tienen redes de apoyo más pequeñas (Van Eijk 2010). Además, incluso cuando estaban disponibles, las redes de apoyo frecuentemente eran pobres en ingresos y activos, lo que planteaba limitaciones adicionales. A lo largo de sus diarios financieros, Paul (un hombre escocés de 53 años de Easterhouse, una de las zonas más desfavorecidas de Glasgow) y su hermana transfirieron dinero de un lado a otro para protegerse de la iliquidez. La hermana de Paul era la única persona que le proporcionaba una red de seguridad, pero Paul era consciente de que su hermana, una jubilada, no siempre podía ayudarlo porque tenía sus propios problemas económicos. Para la mayoría de los participantes en la investigación, pedir prestado a familiares y amigos se percibía como un último recurso y se mostraban reacios a hacerlo: sabían que era mucho pedir a personas que también vivían en circunstancias difíciles pero, al carecer de acceso a formas alternativas de financiación, percibieron que no tenían otra opción.

Las fiestas no son sólo diversión: la red de seguridad de Amina

Para mostrar la complejidad de las estrategias de gestión financiera utilizadas por nuestros cronistas, presentamos el caso de Amina. Amina es madre soltera de un niño pequeño y un bebé.

Figura 1

Ingresos y gastos totales personales y comerciales de Amina, mensuales



nacidos durante el estudio (mes 4). Es originaria de África occidental pero vive en el Reino Unido desde hace casi 20 años. Trabaja por cuenta propia y dirige una tienda de ropa en el centro de Glasgow. Cuando Amina participó en el estudio, estaba embarazada de cinco meses. No había podido trabajar desde el inicio del embarazo y esto estaba afectando gravemente su vida. Los ingresos de la tienda que poseía se habían reducido sustancialmente durante los meses de embarazo. Al sufrir dolores e incomodidades, no estaba en condiciones físicas para trabajar las horas necesarias para que el taller fuera rentable. Sin embargo, no quería cerrar la tienda porque sentía que podría volver a ser rentable después de dar a luz a su segundo hijo y volver a trabajar. Esta era su única fuente de ingresos y quería trabajar por cuenta propia. Dado que los ingresos del negocio siguieron disminuyendo hasta después de dar a luz a su bebé en el cuarto mes de los diarios, Amina estaba pensando constantemente en estrategias para hacer frente a la disminución de sus ingresos y los gastos asociados con un nuevo bebé. Cuando la conocimos, acababa de pedir un micropréstamo empresarial para comprar existencias para su tienda y poder volver a trabajar. Sin embargo, la naturaleza productiva de este préstamo no la ayudó a gestionar la iliquidez.

La Figura 1 incluye los ingresos y gastos totales personales y comerciales de Amina cada mes durante el estudio. Durante estos meses había estado reflexionando cuidadosamente sobre qué gastos eran necesarios y cuáles podían posponerse y adaptarse a sus ingresos. Para hacer frente a la situación, ya había pedido pequeños préstamos a prestamistas de alto riesgo, así como a su principal red informal. Al carecer de acceso a otras opciones de crédito, pensó en un plan. Aunque físicamente no se sentía con fuerzas, Amina organizó una gran fiesta para su recién nacido. Sabía que, por razones culturales, familiares y amigos ayudarían con la comida, las bebidas, los obsequios y la organización de la fiesta. El presupuesto mensual de Amina para el cuarto mes, que se muestra en la Tabla 5, revela que para este partido no sólo logró persuadir a amigos y familiares para que le prestaran dinero (£600) para estabilizar su situación (diversificando fuentes de financiación flexible

Tabla 5
Presupuesto mensual de Amina para el mes 4 (en £)

Fuente de fondos	3423	Usos de los fondos	3622
Beneficio casero	315	Alquilar	315
Ingresos comerciales	235	impuestos municipales	30
Crédito fiscal	1385	Atrasos en impuestos municipales	17
Beneficio infantil	140	Electricidad y gas	50
JSA	33	Atrasos en electricidad	50
Préstamo de familiares/amigos	600	Teléfono fijo e internet	100
Regalos para recién nacido	700	Teléfono móvil	10
Incentivos de la UGC	15	Comestibles	230
		cuidado de niños	570
		Seguro	62
		Bebé (silla de coche, pañales, etc.)	445
		Artículos de tocador	224
		para fiesta de bebé	26
		Lotería	32
		Préstamos a familiares/amigos	420
		Alquiler con opción a compra	108
		Tarjeta de crédito de alto riesgo	60
		Préstamo a domicilio	192
		Gastos operativos comerciales	232
		Impuesto sobre Actividades Económicas	51
		Préstamo comercial	198
		Alquiler de negocio	200

préstamos), pero también gastó menos (£224) de lo que recibió como regalo (£700), obteniendo una ganancia de £476. Al final, esta estrategia de organizar una fiesta, que puede parecer irracional para un extraño dada la situación económica de Amina, fue más efectiva que cualquiera de sus alternativas: fue más rápida, obtuvo ganancias y tuvo un reembolso flexible. Horario adaptado a sus necesidades y problemas de salud. Amina encontró una estrategia para capitalizar su red extendida cuando no le quedaban otras opciones para estabilizar su situación económica.

Ahorro con un propósito: únete a un grupo

Otro instrumento financiero basado en relaciones, utilizado por siete de nuestros cuarenta y cinco cronistas, fueron las RoSCA, conocidas popularmente como “moneyrounds” o, en gaélico escocés, “menage”. Se trata de un mecanismo financiero tradicional no regulado de ahorro y crédito que, en su forma más simple, consiste en un grupo de individuos que se reúnen y hacen contribuciones cíclicas regulares a un fondo común, que luego se entrega como una suma global a un miembro en cada ciclo. Estos prevalecen en contextos de países en desarrollo (Ambec y Treich 2007) y se han observado en

poblaciones inmigrantes en países avanzados como Estados Unidos y el Reino Unido (Light y Pham, 1998). En nuestro estudio, tres de cada siete cronistas que utilizaron RoSCA en algún momento durante el estudio eran escoceses. La mayoría de las usuarias eran madres solteras; Todos los participantes del menage eran mujeres, excepto un joven a quien su madre le presentó el menage como medio de ahorro para pagar los atrasos acumulados. Las RoSCA se utilizaron principalmente como medio para ahorrar sumas globales de dinero que los usuarios percibían que de otro modo no podrían haber ahorrado. Los usuarios de Menage tenían objetivos claros para su participación (por ejemplo, pagar gastos relacionados con el automóvil (seguro, ITV, impuesto de circulación), viajar para visitar a la familia o comprar regalos de Navidad). Los menages que encontramos en el estudio no estaban funcionando continuamente; algunos solo se movilizaron cuando un individuo de la red central (grupo de amigos cercanos) o miembros de la congregación de la iglesia experimentaron un evento de vida que tuvo implicaciones financieras, como bodas, duelo, rupturas de pareja o una emergencia. En este caso, los grupos se movizaron como una red de seguridad para recaudar rápidamente una suma global de dinero que los periodistas no podrían pedir prestado a personas de su red. Los usuarios de Menage percibieron ventajas adicionales sobre productos de ahorro más “estructurados” a los que podían acceder en el mercado; Al igual que con los préstamos informales, la confianza entre los miembros permitió una flexibilidad. En ocasiones de emergencia, cuando había escasez de dinero, las personas podían negociar con el miembro que recibía la suma global y diferir el pago o incluso incumplir el pago si aún no había sido su turno; la única consecuencia de esto sería que el dinero moroso se deduciría cuando venciera el pago. La cantidad pagada a los menages por los participantes escoceses era modesta (alrededor de £10/mes), mientras que los más sofisticados, administrados electrónicamente por inmigrantes que vivían en todo el país, llegaban a £200/mes (que se duplicaron hasta £ 400 tomando dos rondas). Es probable que estas diferencias se deban a las razones detrás de la exclusión financiera de las dos poblaciones. Si bien los escoceses carecían de acceso a los principales servicios financieros debido a sus bajos ingresos y malos antecedentes crediticios, los inmigrantes frecuentemente no tenían historial crediticio, lo que los hacía “crédito invisible”. La duración de los menages variaba en función del número de miembros (hasta quince miembros). La cantidad más alta de dinero pagada en una ronda de dinero a un participante fue de £3000. Estos mecanismos financieros operaban sobre la base de la confianza y los participantes fueron seleccionados cuidadosamente: todos los participantes del menage podían vetar a un posible nuevo participante y, para minimizar el riesgo, el turno de los nuevos participantes para recibir el dinero era el último. Se mencionaron como criterios de selección el género, el estado civil, tener hijos, la raza y la religión. Por ejemplo, un menage era exclusivamente para madres solteras y otro sólo para familias con niños. En palabras de uno de los participantes del grupo del Sudeste Asiático: “No manejas dinero con gente blanca, prefieres mantener tus negocios con tu propia gente”. La definición de “propio pueblo” era amplia y el grupo incluía inmigrantes africanos y asiáticos de primera y segunda generación.

Capitalizar las redes sociales: Microcrédito para empresas

Los participantes autónomos pudieron capitalizar y ampliar sus principales redes sociales accediendo al microcrédito empresarial. El producto financiero ofrecido.

Grameen en el Reino Unido exigía que los posibles prestatarios formaran grupos de cinco personas para reunirse cada semana para pagar el préstamo. Si alguien del grupo incumpliera el pago de su préstamo, el grupo se disolvería y no se otorgarían más préstamos. La selección de los miembros del grupo se basó en la confianza, por lo que todos los miembros del grupo debían estar en la red central de otro miembro del grupo. Las reuniones de grupo y las relaciones de confianza generalmente se asociaron con una mayor flexibilidad y puesta en común de recursos. Con frecuencia, los cronistas que eran miembros de uno de estos grupos de Grameen en el Reino Unido pagaban las cuotas de los demás si uno de ellos no podía permitirse el lujo de pagar esa semana. A su vez, recibieron (y esperaron) un comportamiento recíproco de los miembros del grupo. Esta flexibilidad adicional proporcionada por la red social protegió a los participantes contra el incumplimiento de sus préstamos y compensó un diseño de producto de microcrédito relativamente rígido.

Discusión y conclusión: ¿Hasta que la deuda nos separe?

Este estudio ha demostrado el papel crucial que desempeñan los familiares y amigos en las finanzas cotidianas de personas relativamente pobres y financieramente excluidas. Las redes sociales se movilizan de diferentes maneras para gestionar los flujos de efectivo y evitar los efectos perniciosos de la iliquidez a corto plazo. Sin embargo, esto puede provocar que las redes de los más vulnerables, a menudo pequeños y también pobres en recursos, se vean dañadas por cuestiones financieras. Si bien la importancia del intercambio social entre vecinos, parientes y amigos como estrategia de supervivencia para la población de bajos ingresos resuena bien en la literatura sobre desarrollo, algunos autores han destacado que estar excluido, por ejemplo, del mercado laboral afectan los recursos financieros y sociales de los individuos y, posteriormente, su capacidad para ser parte de una relación de reciprocidad (de la Rocha 2006). Este artículo se basa en esto explorando la asociación entre la exclusión financiera y las redes sociales. Las alternativas para los económicamente excluidos son pocas o inexistentes. Nuestros resultados confirman la importancia en el Reino Unido del crédito sobre los ahorros para hacer frente a la inseguridad financiera (Hood, Joyce y Sturrock 2018), ya que solo el 22 por ciento de los adultos del Reino Unido no tenían crédito de ningún tipo en 2017 (Financial Conduct Authority 2018). Estos resultados también se alinean bien, dadas las características sociodemográficas de nuestros participantes, con el hecho de que el 24 por ciento de los adultos del Reino Unido tenían menos de £1000 como reserva de ahorro en 2017 (Financial Conduct Authority 2018). Se considera que otras formas de financiación, las tradicionales y las de alto riesgo, son complementarias a las que ofrecen las redes sociales. Los individuos terminan administrando una cartera de préstamos y tomando decisiones financieras continuas, que son particularmente complejas en términos de sus montos relativamente grandes, sus implicaciones futuras y porque no pueden revertirse fácilmente. Estos hallazgos tienen implicaciones para la naturaleza de las redes sociales, las políticas y las prácticas.

Las redes sociales pueden proporcionar crédito en tiempos de necesidad y conducir a una mayor participación en la mancomunación de riesgos dentro de instituciones formales e informales, como los préstamos grupales de microcrédito y las RoSCA. Las interacciones repetidas entre los miembros, a través del uso de estos productos financieros, crean más espacio para la solidaridad y

arreglos flexibles. Sin embargo, este uso sofisticado de las redes sociales puede tener efectos perjudiciales sobre los ya bajos niveles de capital social en estas comunidades y aumentar la exclusión de los individuos de las finanzas convencionales.

La omnipresencia de las redes sociales para la estabilidad financiera tiene el potencial de alterar la naturaleza cualitativa de las relaciones de los individuos. En lugar de recurrir a amigos y familiares ocasionalmente o en caso de emergencia, nuestros datos sugieren que los préstamos informales son comunes y están bien establecidos. Si el dinero llega a definir las relaciones, éstas pueden verse sometidas a presión. Otra consecuencia no deseada es que los individuos no tienen la oportunidad de aumentar su huella crediticia formal y lo más probable es que sigan siendo "créditos invisibles". Por lo tanto, a pesar de tener habilidades sofisticadas de gestión financiera, estas personas seguirán excluidas de la corriente principal y sin poder acceder a productos y servicios financieros, como hipotecas y productos de seguros, que podrían mejorar su vida.

Política y práctica: ¿Qué se debe hacer?

Los datos de nuestro diario financiero destacan que las personas con ingresos bajos a moderados que viven al borde de la exclusión financiera no siempre tienen suficiente efectivo para cubrir sus necesidades básicas y recurren a préstamos (in)formales para gestionar su (in)estabilidad financiera. De hecho, la vida financiera de las personas es tan compleja que quienes escriben sus diarios toman decisiones relacionadas con las finanzas aproximadamente cada dos días, lo que representa una carga cognitiva significativa.

Este artículo revela que las redes sociales, en lugar del Estado, operan como la principal red de seguridad de las personas financieramente excluidas. La importancia de las redes sociales para la estabilidad financiera, incluso en economías avanzadas como el Reino Unido, indica que (a) el diseño del actual sistema de bienestar no se adapta bien a la creciente volatilidad del ingreso y la inseguridad financiera, y (b) Hay una brecha en la provisión de crédito. Las políticas pueden responder a esto abordando la cuestión sistémica más amplia de satisfacer las necesidades básicas y proporcionar una mejor amortiguación para la inestabilidad financiera o respondiendo a la brecha en la provisión de financiamiento. Nuestro enfoque aquí está en las formas de abordar este último tema.

Una forma de reducir la dependencia de las redes sociales es promover espacios económicos "alternativos" que prioricen los intereses y el bienestar de sus usuarios, como las CDFI (McHugh, Baker y Donaldson 2019). Sin embargo, el gobierno necesita apoyar a estas instituciones, ya que es difícil ofrecer productos financieros de manera sostenible a personas de ingresos bajos a moderados (Wilson 2012). Para tener éxito, estas políticas de inclusión financiera deben ser parte de una agenda política más general para abordar los crecientes niveles de inseguridad financiera en diferentes niveles de ingresos de la población. La dependencia de las redes sociales también condiciona cómo se entienden las relaciones en las comunidades más pobres e incentiva comportamientos individuales que pueden dañar las redes sociales y promover aún más la exclusión financiera. Para ayudar a las personas financieramente inseguras se necesitan productos financieros alternativos de alta calidad, asequibles, rápidos, seguros y flexibles que permitan a las personas desarrollar historiales crediticios. Estas deberían combinarse con políticas de lucha contra la pobreza que se adapten mejor a las necesidades de quienes no tienen suficiente margen de maniobra para hacer frente a los altibajos de la vida cotidiana.

Nota

1. Microfinance Opportunities es una organización global sin fines de lucro comprometida con la comprensión de las realidades financieras de los hogares de bajos ingresos. Consulte <https://www.microfinanceopportunities.org/>.

Referencias

- Affleck, Arthur y Mary Mellor. 2006. Financiación del desarrollo comunitario: ¿una solución neomercado a la exclusión social? *Revista de Política Social* 35 (2): 303–19.
- Ambec, Stefan y Nicolas Treich. 2007. Roscas como acuerdos financieros para hacer frente a los problemas de autocontrol. *Iemas. Revista de Economía del Desarrollo* 82 (1): 120–37.
- Beck, Thorsten y Asli Demirgüç-Kunt. 2008. Acceso a la financiación: una agenda inconclusa. *El Banco Mundial Revisión económica* 22 (3): 383–96.
- Bunyan, Sabrina, Alan Collins y Gianpiero Torrissi. 2016. Análisis de variantes domésticas e intraurbanas en el consumo de servicios financieros: Descubriendo la “exclusión” en una ciudad inglesa. *Revista de política del consumidor* 39 (2): 199–221.
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford y Orlanda Ruthven. 2009. *Carteras de los pobres: cómo viven los pobres del mundo con 2 dólares al día*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- de la Rocha, Mercedes. 2001. ¿De los recursos de la pobreza a la pobreza de los recursos? La erosión de un modelo de supervivencia. *Perspectivas latinoamericanas* 28 (4): 72–100.
- de la Rocha, Mercedes. 2006. Activos en desaparición: desventaja acumulativa entre los pobres urbanos. *El ANALES de la Academia Estadounidense de Ciencias Políticas y Sociales* 606 (1): 68–94.
- Farrell, Diana y Fiona Greig. 2016. Cheques de pago, días de pago y la economía de plataformas en línea: Big data sobre la volatilidad de los ingresos. ID del Instituto JP Morgan Chase 2911293. Rochester, Nueva York: Red de Investigación en Ciencias Sociales. <https://papers.ssrn.com/abstract=2911293>.
- Feigenberg, Benjamin, Erica Field y Rohini Pande. 2013. Los beneficios económicos de la interacción social: evidencia experimental de las microfinanzas. *La Revista de Estudios Económicos* 80 (4): 1459–83.
- Autoridad de conducta financiera. 2018. La vida financiera de los consumidores en todo el Reino Unido: resultados clave de la Encuesta de Vida Financiera de 2017 de la FCA. Disponible en <https://www.fca.org.uk/publication/research/financial-lives-consumers-across-uk.pdf>.
- Friedman, Gerald. 2014. Trabajadores sin empleadores: corporaciones en la sombra y el auge de la economía de los conciertos. *omy. Revisión de la economía keynesiana* 2 (2): 171–88.
- Hannagan, Anthony y Jonathan Morduch. 2016. Aumentos de ingresos y volatilidad de los ingresos mes a mes: evidencia de los diarios financieros de EE. UU. En *Movilidad económica: investigaciones e ideas sobre el fortalecimiento de las familias, las comunidades y la economía*. St. Louis, MO: Banco de la Reserva Federal de St. Louis.
- Hills, John, Abigail McKnight y Rachel Smithies. 2006. Seguimiento de los ingresos: cómo varían los ingresos de las familias trabajadoras a lo largo del año. *Informes del Centro de Análisis de la Exclusión Social* (32). Londres: Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres. Disponible en <http://sticerd.lse.ac.uk/case>.
- Honohan, Patricio. 2008. Variación entre países en el acceso de los hogares a los servicios financieros. *Diario de Banca y finanzas* 32 (11): 2493–2500.
- Hood, Andrew, Robert Joyce y David Sturrock. 2018. *Deuda problemática y hogares de bajos ingresos*. Londres: Instituto de Estudios Fiscales. Disponible en <https://www.ifs.org.uk/publications/10336>.
- Lenton, Pamela y Paul Mosley. 2013. Rutas de salida financiera de la “trampa de la pobreza”: un estudio de cuatro ciudades. *Estudios Urbanos* 51 (4): 744–62.
- Light, Iván y Michelle Pham. 1998. Más allá de la solvencia: microcrédito y crédito informal en el Estados Unidos. *Revista de emprendimiento para el desarrollo* 3 (1): 35–51.
- Marmota, Michael. 2007. Lograr la equidad en salud: de las causas fundamentales a los resultados justos. *La lanceta* 370 (9593): 1153–63.
- McHugh, Neil, Rachel Baker y Cam Donaldson. 2019. Microcrédito para empresas en el Reino Unido como método Espacio económico “alternativo”. *Geoforum* 100 (marzo): 80–88.
- McHugh, Neil, Olga Biosca y Cam Donaldson. 2017. De la riqueza a la salud: Evaluación de las microfinanzas como una intervención compleja. *Evaluación* 23 (2): 209–25.

- McHugh, Neil, Morag Gillespie, Jana Loew y Cam Donaldson. 2014. Primeros pasos hacia el autoempleo: microcrédito para empresas en Escocia. *Asuntos escoceses* 23 (2): 169–91.
- McKillop, Donal G., Anne-Marie Ward y John OS Wilson. 2007. El desarrollo de las cooperativas de crédito y su papel en la lucha contra la exclusión financiera. *Gestión y dinero público* 27 (1): 37–44.
- Morduch, Jonathan y Rachel Schneider. 2017. *Los diarios financieros: cómo las familias estadounidenses se enfrentan a un mundo de incertidumbre*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Morduch, Jonathan y Julie Siwicki. 2017. Dentro y fuera de la pobreza: pobreza episódica y volatilidad de los ingresos en los diarios financieros de EE. UU. *Revisión del servicio social* 91 (3): 390–421.
- Pericoli, Filippo, Eleonora Pierucci y Luigi Ventura. 2015. El impacto del capital social en el seguro de consumo y la volatilidad de los ingresos en el Reino Unido: evidencia de la Encuesta de Panel de Hogares Británica. *Revisión de la economía del hogar* 13 (2): 269–95.
- Siwicki, Julie. 2019. Estabilidad financiera a corto plazo: una base para la seguridad y el bienestar. Programa de seguridad financiera del Instituto Aspen. Aspen CO: El Instituto Aspen. Disponible en https://activos.aspeninstitute.org/content/uploads/2019/04/Short-Term-Financial-Stability_Report.pdf.
- Stewart, Joanna, Mark Livingstone, David Walsh y Richard Mitchell. 2018. Uso de superficies de población y métricas espaciales para rastrear el desarrollo de paisajes de privación en Glasgow, Liverpool y Manchester entre 1971 y 2011. *Computers, Environment and Urban Systems* 72 (noviembre): 124–33.
- Tomlinson, Daniel. 2018. Pagos irregulares: evaluación de la amplitud y profundidad de la volatilidad de las ganancias mes a mes. Informe de la Fundación Resolución. <https://www.solutionfoundation.org/publications/pagos-irregulares/>.
- Townsend, Robert. 1994. Riesgos y seguros en una aldea de la India. *Econometría* 62 (3): 539–91.
- Van Eijk, Gwen. 2010. ¿Vivir en un barrio pobre genera pobreza en la red? Un estudio sobre redes locales, relaciones locales y entornos vecinales. *Revista de Vivienda y Medio Ambiente Construido* 25 (4): 467–80.
- Wilson, Teresa Ann. 2012. Apoyar a las empresas sociales para apoyar a los consumidores vulnerables: el ejemplo de las instituciones financieras de desarrollo comunitario y la exclusión financiera. *Revista de política del consumidor* 35 (2): 197–213.