

en breve



Número 2 / enero 2009

MEJORANDO EL ACCESO DE LAS MUJERES A SERVICIOS FINANCIEROS*

CAROLINA TRIVELLI

El Proyecto de Desarrollo del Corredor Puno-Cusco, en adelante Proyecto Corredor, es una iniciativa del Estado peruano para promover el desarrollo de pobladores rurales y pobladores rurales pobres en la sierra sur del país fortaleciendo las relaciones comerciales entre las poblaciones de la zona y articulando sus actividades a vínculos ya existentes en ese espacio, una gran vía que une Puno con Urubamba, pasa cerca de Cusco y al “Valle Sagrado de los Incas” hasta bajar por la cuenca amazónica. Opera en 141 distritos, es decir, en 40% del departamento de Puno y más del 30% de Cusco, ambos entre los cinco departamentos más pobres del país. La población objetivo incluye a pequeños empresarios; familias semi-comercializadas con cultivos y ganado en los valles aledaños; y a comuneros.

La intervención fue concebida para un periodo de seis años con un costo total de US \$ 30.8 millones obtenidos a través de en-

deudamiento externo con el FIDA, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola; del sector público peruano; y de fondos de contrapartes. El proyecto es ejecutado por el Ministerio de Agricultura.

El objetivo general del Proyecto Corredor es incrementar los ingresos de la población rural y fortalecer el valor de los productos y servicios locales; así como, el uso de servicios financieros y el alcance de intermediarios financieros rurales¹.

Gira en torno a dos grandes componentes. Uno que apunta al desarrollo y fortalecimiento de los mercados de asistencia técnica y otro –en el que se basa este estudio–, en desarrollar un programa para apoyar a mujeres rurales a abrir y usar cuentas de ahorro en el sistema financiero.

* El documento completo está disponible en la página web del Proyecto Capital: www.proyectocapital.org

1. Se puede encontrar más información sobre el proyecto en www.corredorpuno-cusco.org



MEJORANDO EL ACCESO DE LAS MUJERES A SERVICIOS FINANCIEROS MEDIANTE CUENTAS DE AHORRO

El gran reto fue probar la posibilidad de construir una relación sostenible entre mujeres rurales e intermediarios financieros regulados, de tal manera que ambos actores se viesen beneficiados².

Se desarrolló un método para facilitar la “conexión” entre las mujeres y los intermediarios financieros. Luego, el proyecto las apoyó a crear pequeños grupos de educación financiera para que pudieran decidir abrir o no una cuenta personal de ahorros en una institución financiera regulada de la región. De optar por abrirla, debían presentar, como grupo, un conjunto de planes individuales de ahorro al concurso del Comité Local de Asignación de Recursos (CLAR) financiero. De ganar, recibían ayuda para abrir su cuenta y se les asignaba un monto adicional de dinero para complementar sus depósitos por un periodo de 36 meses, a ser retirado sólo después de este periodo³.

El programa ha ayudado a más de 7 000 mujeres a abrir sus cuentas, cambiando sus vidas significativamente. Además de que sus ahorros son ahora divisibles, seguros y tienen un valor fijo y creciente; ellas tienen el control y, por lo tanto, se sienten más seguras. Se han generado, también, efectos colaterales como dinámicas en los grupos de ahorro (GA) para reducir los costos de las transacciones, ahorrar de manera regular y

aumentar el capital social. Por su lado, las instituciones financieras están aprendiendo a trabajar con un segmento nuevo de clientes. Este proyecto termina en 2008 y, ya, algunas ahorran sin ayuda.

EL PROGRAMA DE CUENTAS DE AHORRO

Por medio de las cuentas, el programa busca combinar desarrollo financiero con incremento de capital y fortalecer el capital social de las mujeres. El servicio financiero de cuentas de ahorro dentro del sistema formal ha demostrado ser atractivo: permite acumular recursos y reduce los niveles de vulnerabilidad; garantiza, además, seguridad, divisibilidad, accesibilidad y privacidad; así como, la posibilidad enfrentar emergencias.



Se trabajó, por un lado, en simplificar el acceso y la relación entre las mujeres y el sistema financiero; y por el otro, en fomentar una cultura de ahorro. Cada usuaria, entonces, abría su cuenta y aumentaba su saldo con recursos propios; y debía participar en las actividades de capacitación y de los GA.

2. Una institución financiera formal o regulada se encuentra bajo la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros.

3. Inicialmente se consideró un periodo de 48 meses, que luego se redujo a 36.



Para ilustrar cómo opera el componente, tomaremos el caso de una usuaria / beneficiaria representativa. Un grupo de 20 mujeres decide participar del componente financiero del Proyecto Corredor. Comunican la decisión al proyecto y demuestran que son un grupo, que quieren ahorrar y que tienen una propuesta de ahorros que da cuenta de los orígenes de los recursos que destinarán a las cuentas. Se les asigna un facilitador financiero que las capacitará en el uso del sistema financiero y manejo de liquidez. Hacen una visita guiada a una institución financiera regional, que les muestra cómo opera y responde a sus dudas y preguntas. Finalmente, las mujeres abren sus cuentas y comienzan a ahorrar.

Además, las beneficiarias deben definir con su GA un plan de ahorros personal: (i) por “crecimiento”, cada usuaria elabora, dentro del grupo, un plan de ahorros individual; (ii) por modalidad de autoayuda (GAAA), todos los miembros de un grupo se comprometen a cumplir un plan de ahorros fijo.

Las usuarias reciben intereses por sus depósitos; las tasas de interés son bajas, entre 3% y 5%. Dado que la inflación es baja y que las cuentas no implican costos de mantenimiento sus ahorros no disminuyen.

El proyecto otorgó a las ahorristas tres tipos de incentivos monetarios complementarios inmovilizados hasta una vez terminada la relación con el proyecto: (i) al abrir sus cuentas, equivalentes al 100% del depósito inicial; (ii) al incrementar sus saldos, máximo una vez al mes y equivalentes al 25% del incremento o al 33% para las usuarias de un GAAA; y (iii) al usar sus ahorros para invertir y/o en situa-

ciones de emergencia equivalentes, al 20% del monto retirado.

El costo total por usuaria es alrededor de S/. 1 300 (US \$ 400).

Aspectos clave del programa:

- * Proceso de capacitación y asistencia.
- * Incentivos monetarios.
- * Complementariedad entre el apoyo para los ahorros financieros y el fortalecimiento del capital social.
- * Instituciones financieras locales interesadas en este público e identificadas con la localidad.
- * Capacidad de las mujeres de generar —o convertir— recursos para destinarlos a las cuentas.
- * Contexto financiero favorable.

SOCIOS FINANCIEROS

El trabajo con las instituciones financieras fue clave. El Proyecto Corredor creó alianzas con dos entidades, CRAC Los Andes en Puno y Credinka en Cusco, instituciones pequeñas con fuerte arraigo y compromiso regional; además de una trayectoria ascendente en términos de crecimiento y rentabilidad.

Los montos ahorrados por las beneficiarias representan parte importante de los recursos de estas instituciones: S/. 6.5 millones (cerca de US \$ 2.06 millones); de los cuales 80% corresponde a depósitos realizados por las mujeres y 20% a incentivos; casi el 10% del total de depósitos de Credinka; y cerca del 7% de CRAC Los Andes.



RESULTADOS

Al 30 de abril de 2007, 7 367 mujeres abrieron una cuenta; formaron 343 grupos de ahorro (GA). Además de 18 CLAR financieros con 233 GA premiados con la posibilidad de formar parte del programa de beneficios.

Número de cuentas abiertas por año

	URUBAMBA	SICUANI	JULIACA	TOTAL
2002	15	0	174	189
2003	292	406	454	1 152
2004	2	55	88	145
2005	658	711	620	1 989
2006	1 519	1 114	1 259	3 892
Total	2 486	2 286	2 595	7 367

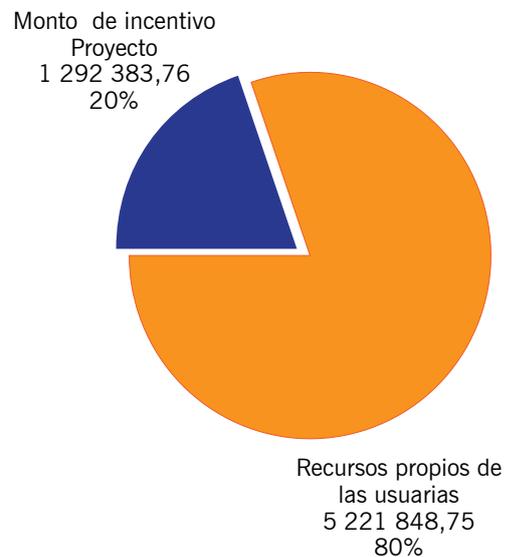
Fuente: Base de datos del Proyecto Corredor.

Las mujeres ahorran y sus saldos aumentan. Además del monto inicial, efectuaron depósitos por S/. 4.6 millones (cerca de US \$ 1.5 millones), es decir, cada una depositó en promedio S/. 620 (US \$ 197). También movieron su dinero: se registraron más de 12 000 retiros, cerca de S/. 2.6 millones (US \$ 852 000), alrededor de S/. 215 por retiro. Si bien las mujeres usan sus cuentas, no lo hacen con la frecuencia esperada: en promedio, seis veces al año; menos de un depósito al mes.

Uso de otros servicios financieros. Los registros indican que, al menos, 92 beneficiarias tienen créditos en el sistema formal; lo que significa que el 5% usa, al menos, un servicio financiero adicional.

Depósito de los incentivos. A abril de 2007, el proyecto depositó en las cuentas el equivalente al 20% del total de los depósitos; es decir que por cada dólar de incentivo las mujeres depositaron cuatro. La mayoría corresponde a la apertura⁴; mientras que los correspondientes a inversiones no son tan comunes o importantes como lo esperado.

Montos movilizados en las cuentas de ahorros



Fuente: Base de datos, Proyecto Corredor. Información a diciembre 2006.

OPINIONES DE LAS MUJERES SOBRE SUS CUENTAS DE AHORRO

Para las mujeres los ahorros financieros son un activo positivo en sus vidas: han contribuido a mejorar su calidad de vida significativamente.

4. Cada mujer podía recibir hasta S/. 100 en incentivos; pero sólo recibieron, en promedio, 89.
5. En base a entrevistas a más de 70 mujeres para la evaluación intermedia del proyecto en marzo de 2006.



Los ahorros financieros son mejores que los instrumentos de ahorro del pasado. Son más seguros: no corren riesgos de robos y no pierden valor; tienen privacidad garantizada y divisibilidad. Además les permite mayor control sobre sus finanzas.

Los ahorros, son un medio para superar emergencias, reducir los niveles de vulnerabilidad, pues les permite enfrentar eventualidades y desgracias por sí mismas.

Los ahorros permiten a las mujeres enfrentar gastos previstos.

Las cuentas de ahorro permiten capitalizar en relación con las posibilidades individuales siempre con objetivos a largo o mediano plazo; además de efectuar depósitos cada vez que tienen efectivo adicional.

Las cuentas personales incrementan su independencia económica.

Las cuentas de ahorro ayudan a administrar la liquidez.

Ahorrar en el sistema financiero genera desconfianza inicial, sobre todo, por la falta de información y experiencias previas negativas; pero la infamación, los incentivos monetarios ayudan a superar los miedos iniciales.

LECCIONES

La lección principal es que sí es posible construir un “puente” aparentemente sostenible entre mujeres rurales e intermediarios financieros regulados que parece, además, ser útil para ambos. Sin embargo, nos hemos dado cuenta de que esta construcción podría ser más simple y más barata.

Esta iniciativa ha mostrado que:

- * Las mujeres rurales, pobres e indígenas de la sierra sur necesitan y valoran los instrumentos financieros.
- * Las mujeres rurales pueden y quieren ahorrar.
- * Los miedos iniciales de dejar su dinero en una institución financiera pueden ser superados, en gran medida, gracias a las capacitaciones.
- * Los incentivos monetarios son clave.
- * Ahorrar en un intermediario financiero es visto como un mecanismo para reducir niveles de vulnerabilidad, proteger los ahorros, administrar ingresos y gastos, aumentar su independencia y construir un capital.
- * Los intermediarios financieros necesitan aprender a atender, de manera adecuada, a este –nuevo– segmento de clientes.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS QUE SURGIERON DE ESTA EXPERIENCIA

1. Una vez que sabes cómo funciona, ¿mantendrías tu cuenta de ahorros? Tenemos que esperar hasta el final del programa para ver qué deciden las usuarias, si mantener o cerrar la cuenta, retirar los incentivos, entre otras opciones.
2. Monto del subsidio. El monto del subsidio por usuaria es cerca de US \$ 300 en 36 meses; además de US \$ 100 de gastos de capacitación, visitas de campo, etc. ¿Es demasiado? En mi opinión, sí; pero se necesitan más análisis para poder, realmente, responder esta pregunta.

3. Duración de la relación con el programa. Si bien al comienzo parecía demasiado larga; responde a la necesidad de generar una costumbre de ahorro y proporcionarles información de manera adecuada.
4. Las hipótesis cambian: dinero para negocios vs. dinero para educación, seguridad e independencia. El proyecto esperaba que las mujeres ahorraran para un negocio nuevo o mejorar sus actividades en curso. Ellas, sin embargo, ven sus ahorros como un mecanismo para ayudar a financiar la educación de sus hijos, su vejez (salud) o como una alternativa segura para enfrentar tiempos difíciles, así como para ganar independencia.
5. ¿Conservarán los intermediarios financieros a estos clientes? Los intermediarios buscan trabajar en el ámbito de las micro finanzas regionales y el proyecto espera que estas instituciones se hayan dado cuenta de que las mujeres son clientes atractivos. Será necesario hacer un seguimiento.
6. Relevancia de condiciones externas: tasas de inflación favorables, FSD, instituciones reguladas, etc.
7. Espacio para mejoras: simplificación del programa de incentivos; conexión y relación con otros programas, entre otras.
8. ¿Ampliando oportunidades? Existen, aparentemente, oportunidades para mejorar y/o replicar esta iniciativa, o, por lo menos, partes de ella.

Agosto 2007



AUTOR

Carolina Trivelli
Instituto de Estudios Peruanos, IEP.



Esta publicación se hace gracias al apoyo de la Fundación Ford.



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