

# en breve



Número 54 / diciembre de 2014

## CREANDO ACTIVOS FINANCIEROS: PROMOVIENDO LAS CUENTAS DE AHORRO COMO MEDIO PARA LA INDEPENDENCIA ECONÓMICA Y EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES

CAROLINA TRIVELLI Y JESSICA DE LOS RÍOS<sup>1</sup>

### I. INTRODUCCIÓN

Las cuentas de ahorro como herramientas para aliviar la pobreza se han colocado al frente de los debates sobre desarrollo. Proyectos de desarrollo alrededor del mundo han emergido con la sola intención de motivar a sus participantes a ahorrar.<sup>2</sup> Con frecuencia, en lugar de créditos, los ahorros han

sido elogiados como una mejor práctica que ha de ser promovida; o en realidad, como una mejor cultura a infundir entre la población previamente “desbancarizada”.

Está bien documentado que los ahorros y el uso de cuentas de ahorro son instrumentos financieros útiles para los pobres. En el caso de mujeres en zonas rurales tradicionales, donde el principal sostén económico del hogar suele ser el hombre, las cuentas de ahorro tienen el potencial de empoderar a las mujeres. En términos muy monetarios, ayuda a las mujeres a acumular cantidades consistentes de dinero a partir de ahorros diarios, que pueden ser utilizadas luego para adquirir activos o invertir en pequeños negocios. Des-

1. Carolina Trivelli es investigadora principal en el Instituto de Estudios Peruanos y Jessica de los Ríos fue investigadora auxiliar en el Instituto de Estudios Peruanos.

2. Para información en español e inglés, por favor consultar la página web del Proyecto Capital: <[www.proyectocapital.org](http://www.proyectocapital.org)>. También se puede encontrar el documento en este enlace: <http://www.learningace.com/doc/4659614/1335b5cc72aaf05e9ab57abbe7bfa557/2436>

de muchos puntos de vista, los ahorros son preferibles a su complemento, el crédito, ya que las mujeres no tienen que asumir ningún riesgo (como al sacar un préstamo) y brindan la posibilidad de acumular intereses, en vez de pagarlos. Las cuentas de ahorro permiten manejar mejor la liquidez y acumular activos. Esto reduce los niveles de vulnerabilidad de los individuos ya que les permite ahorrar de manera efectiva y acceder a esos ahorros en tiempos de necesidad o utilizarlos para realizar mejoras en el hogar o aprovechar oportunidades de negocios.

Los efectos de los ahorros, mencionados antes, también pueden resultar en un incremento del capital social y compromiso cívico, efectos de un mayor empoderamiento. Además, las cuentas de ahorro pueden, también, generar un poder de decisión más balanceado dentro del hogar, llevando a mejorar el consumo en el hogar, por medio de compras que impliquen un mejor consumo nutricional y materiales escolares. Tener control sobre el dinero propio ha probado ser un poderoso catalizador de cambios sostenibles en la vida de las mujeres y la de sus hijos e hijas.

En este artículo queremos resaltar los beneficios que las cuentas de ahorro traen a las mujeres, ilustrando a partir de las experiencias exitosas y lecciones aprendidas de dos proyectos gubernamentales peruanos diseñados para movilizar ahorros entre sus poblaciones rurales pobres, sobre todo en las regiones de la sierra sur del país. El artículo está organizado de la siguiente forma: la sección II cubre de manera breve la literatura sobre ahorros,

tanto en el contexto más amplio como en el de las mujeres en particular. La sección III esboza, primero, el contexto actual del Perú y, luego, los dos programas gubernamentales. En la sección IV, nos referimos a los impactos sobre las beneficiarias de los programas antes mencionados. Finalmente, en la sección V concluimos con sugerencias para el uso futuro de cuentas de ahorro en proyectos de desarrollo.

## II. LITERATURA

La literatura sobre los efectos del ahorro ilustra el sinnúmero de formas en que contar con mejores herramientas para manejar el dinero y acumular activos pueden mejorar (y lo hacen) las vidas de las mujeres en el corto y largo plazo. Hay evidencia de los efectos de las cuentas de ahorro sobre el empoderamiento de las mujeres: Vonderlack y Schreiner (2001) argumentan en favor de cajas de seguridad y cuentas de ahorro compensadas para fines de salud o educación como vehículos para el empoderamiento de las mujeres. Mientras, Sanders y Schnabel (2004) demuestran que el uso de cuentas de ahorro por parte de mujeres pobres que han sido maltratadas, las convierte en mujeres financieramente independientes, un paso necesario para dejar a sus parejas abusivas. De la misma forma, Karlan et al. (2007) buscaron comprobar la (amplia) noción de que las microfinanzas son una herramienta para empoderar a las mujeres por medio de un estudio aleatorio controlado para probar si es que el compromiso individual adquirido con un producto de ahorros lleva a que las mujeres tomen más decisiones

en el hogar. Encontraron impactos positivos que resultaban en la compra para el hogar de “bienes durables de consumo femenino”.

Asimismo, existe evidencia sobre los efectos de los ahorros y de los activos de las madres sobre los logros educativos de los niños y niñas en hogares cuya cabeza son mujeres, que resalta sus efectos positivos y ofrece una base para la expansión de tales políticas sobre la base de activos para madres solteras pobres (Zhan y Sherraden 2002, Cheng y Page-Adams 1996). Además, se ha encontrado que las mujeres gastan mejor su dinero (que sus contrapartes hombres), en la medida en que gastan en alimentos para sus hogares, como sostienen Duflo y Banerjee (2007). Esto autores analizaron los gastos de quienes ganan menos de US\$ 2 al día y encontraron que cuando los “cultivos de hombres” o los cultivos en que los hombres suelen trabajar para financiar sus gastos privados (como café, cacao y piña) son prósperos, el hogar gasta más dinero en alcohol y tabaco. En cambio, cuando los “cultivos de mujeres” van bien (frutas y verduras), el hogar gasta más dinero en comida, especialmente en carne de res. Como Duflo y Banerjee (2007) subrayan, “Incrementar el control de las mujeres sobre los recursos, incluso en el corto plazo, mejorará su poder de decisión en el hogar, lo que incrementará... la nutrición y salud de los niños y niñas”.<sup>3</sup> Las cuentas de ahorro también pueden resultar en un mejor consumo, especialmente cuando se utilizan dentro del marco de programas de transferencias monetarias condicionadas (De Los Ríos y Trivelli 2010).

3. Traducción propia.

En un contexto más general, se ha investigado mucho sobre los sistemas creados por los pobres alrededor del mundo para manejar activos. Rutherford (2004) muestra un panorama muy completo de los diversos mecanismos financieros informales que los pobres en Bangladesh utilizan. Su equipo de investigación creó diarios financieros para 42 familias distintas y se reunió con ellas dos veces al mes durante un año. Registraron 33 “servicios y mecanismos” diferentes que los pobres utilizan para manejar su dinero. Ninguna familia usaba menos de diez métodos distintos. En contraste a los imaginarios populares, los pobres sí ahorran (Robinson 2001b). Los pobres, como los no pobres, utilizan una compleja gama de mecanismos para convertir sus pequeños ingresos diarios en cantidades mayores, para invertirlos en cosas como bienes grandes para el hogar o incluso en tierras (Rutherford 2000). De la misma forma, también toman flujos mayores de ingresos provenientes de la venta de algún activo (como una vaca) y los convierten en raciones mensuales más pequeñas (Vonderlack y Schreiner 2001). Tolo (2008) muestra claramente que las cuentas de depósito, “incluso sin intereses”, son los productos financieros más buscados entre los “desbancarizados” en Colombia, México y Brasil. Hay una creciente demanda de servicios financieros formales por parte las comunidades pobres; pero la gran mayoría de pobres continúa sin tener acceso a servicios bancarios formales de cualquier tipo (Duflo y Banerjee 2007).

En América Latina, los activos financieros han crecido de manera considerable, de 40 por

ciento del PIB en 1990 a 133 por ciento en 2009. En América Latina hay 250 millones de adultos que usan servicios formales financieros. No obstante, se trata solamente de 35 por ciento de la población adulta total. Es un porcentaje muy bajo: solo a África Subsahariana y al Medio Oriente les va peor (Chaia et al. 2009). CGAP (2009) corrobora aún más la ausencia de este mercado en países en desarrollo, al trazar la brecha entre el acceso y la oferta de servicios financieros formales. Estos autores sostienen que en países en desarrollo el número de cuentas de depósito por adulto es 0.52; mientras que en países desarrollados es 1.77. De la misma forma, el número de préstamos por adulto es 0.22 y 0.82, respectivamente.

Los ahorros ofrecen algunas ventajas frente al crédito (Vonderlack y Schreiner, 2001). Cuando el objetivo es acumular una cantidad consistente de dinero, tomar dinero prestado puede ser más riesgoso que ahorrar. Para comenzar, al tomar dinero prestado, uno acumula automáticamente una deuda, que está obligado pagar. En el caso de una emergencia de salud en el hogar, el pago de la deuda puede convertirse fácilmente en una prioridad, en detrimento de los gastos del tratamiento médico. A diferencia de los préstamos, los ahorros permiten bastante más flexibilidad y liquidez. Los ahorros para lograr un monto consistente de dinero, como para comprar una vaca, están disponibles en caso de un evento inesperado. De esta forma, los ahorros hacen las veces de un amortiguador o seguro de una manera en que no es posible para el crédito. Por el otro lado, el crédito permite

a sus beneficiarios aprovechar oportunidades en la medida en que éstas aparecen; mientras que los ahorros no permiten esa flexibilidad, pues en ese caso se requiere un periodo más largo de tiempo para acumular una cantidad útil de dinero.

Los ahorros también requieren sacrificios durante el periodo en que están siendo acumulados, y los sacrificios implican disciplina. En los hogares pobres que utilizan mecanismos de ahorro informal, la disciplina enfrenta muchos obstáculos. Hay demandas constantes de dinero “que sobre” partes de los hijos e hijas, esposos, vecinos y otros familiares (Ashraf et al. 2003, Deshpande 2006). Los ahorros se guardan bajo el colchón o entre costuras, donde se pueden perder o se las pueden robar. Los servicios y productos financieros formales bien diseñados ofrecen la posibilidad de aliviar algunos de estos obstáculos, permitiendo a los hogares manejar mejor sus ingresos, suavizando exitosamente su consumo en caso de eventos inesperados en el hogar y brindando la oportunidad de ganar intereses (en vez de pagar intereses como en el caso de préstamos). La clave para éxito de los servicios financieros formales dirigidos a los pobres es crear servicios y productos bien estructurados sobre la base de los mismos mecanismos que los pobres han creado hábilmente para cubrir la brecha.

Aportela (1999) promueve contundentemente el potencial impacto de movilizar a los pobres hacia la inclusión financiera formal por medio de programas de ahorro. Nota, a lo largo de su texto, que esta inclusión ten-

dría tres efectos: permitir a las poblaciones pobres a suavizar su consumo de manera efectiva, dentro de un contexto de escasos recursos crediticios; que la estabilidad del interés de las instituciones internacionales en incrementar el acceso financieros de los pobres alrededor del mundo depende la exitosa movilización de sus propias capacidades financieras; y, finalmente, que ir dejando fuera a las formas más tradicionales e informales de ahorrar (desde guardar efectivo debajo del colchón hasta tener muchos hijos para que cuiden de uno en la vejez) ayudaría, eventualmente, a eliminar la pobreza cíclica.

Por último, las cuentas de ahorro son una herramienta muy poderosa para que las mujeres rurales superen generaciones de pobreza. Permite la creación de cantidades consistentes y útiles de dinero a partir de pequeños ahorros diarios, que pueden ser utilizados para la compra de bienes como una casa nueva o un negocio. Las cantidades más consistentes de dinero también pueden ser utilizadas para desarrollar las habilidades de sus hijos e hijas, su educación. Schreiner (2004) argumenta en favor de que las cuentas para el desarrollo individual con ahorros igualados por el Estado, utilizados para microempresas y otros fines relacionados con la acumulación de activos sean extendidos de países desarrollados a países más pobres de bajos ingresos. El autor se basa sobre historias de éxito como las cuentas IDA<sup>5</sup> en Estados Unidos.

Acorde con las virtudes de los ahorros para los pobres, antes mencionadas, las siguientes

4. Cuentas de Desarrollo Individual, por sus siglas en inglés.

que siguen resumen el valor de los ahorros formales para las mujeres pobres:

- \* **Seguridad y confiabilidad** – Estos son los factores más importantes que pueden ser introducidos en la vida de las mujeres por medio de la inclusión financiera.
- \* **Privacidad** – Tener ahorros en una institución financiera formal solo permite al individuo (titular) acceder a los fondos. Esto es importante en una variedad de situaciones, sobre todo, para mujeres que desean tener control absoluto sobre sus ingresos y limitar su demanda por parte de familiares y vecinos.
- \* **Divisibilidad** – Tener activos en efectivo permite al individuo utilizar los incrementos de su valor total. Ello, a diferencia de los bienes en especies, comunes en las comunidades más pobres, que necesitarían que el activo sea vendido en su totalidad para poder utilizar recursos menores.
- \* **Acumulación de activos** – Brindan la posibilidad de acumular cantidades útiles de dinero que pueden ser utilizadas en la forma en que cada individuo considere más adecuada. Por ejemplo, en una casa nueva, en una oportunidad de negocio o en educación.
- \* **Valor de protección** – El valor del activo está asegurado y tiene el potencial de aumentar. Este puede no ser el caso cuando se ahorra en especies, como en ganado.
- \* **Accesibilidad y Disponibilidad** – Acceder a cuentas de ahorro mejorará el acceso de los pobres a otros productos microfinancieros como el crédito y los seguros; y

los fondos ahorrados están disponibles en todo momento.

Los ahorros formales tienen aplicaciones clave para las comunidades pobres, en particular para las mujeres. Su efecto más notable es en la suavización del consumo. Como Collins et al. (2009) han descrito extensamente, los pobres utilizan un sinnúmero de herramientas informales para manejar sus limitados ingresos. Muchas veces, sin embargo, estas herramientas son insuficientes y costosas. Los ahorros formales contrarrestan esta situación y permiten a los individuos pobres suavizar su consumo de manera efectiva en caso de shocks, así como acumular fondos para inversiones y gastos más grandes, permitiendo una acumulación de activos efectiva. Activos como salud, educación, poseer una casa o un negocio o, incluso, animales de granja son fuentes directas e indirectas de ingresos. También rompen el ciclo de pobreza porque permiten que los activos sean heredados. De esta forma, la acumulación de activos tiene un papel decisivo en la reducción de la pobreza.

Como Collins et al. confirman, todas las personas pobres ahorran (es una de las tantas herramientas para administrar dinero que utilizan), y las cuentas de ahorro formales pueden mejorar la eficiencia y efectividad de sus esfuerzos de ahorro. No obstante, es necesario cumplir muchas condiciones para poder asistir a los pobres durante esta etapa inicial hacia la inclusión financiera. Para que las ofertas de ahorro estén al alcance de las poblaciones pobres, es necesario un esfuerzo focalizado en términos de ofrecer cuentas con bajos costos de transacción y sin requerimientos de balan-

ces mínimos. También, que sean fácilmente accesibles y estén protegidos bajo las agencias reguladoras correspondientes, etcétera. En los ejemplos que desarrollaremos más adelante, aquellas cuentas fueron posibles solamente en la medida en que el sector público se asoció con el sector privado.

### III. EJEMPLOS PERUANOS

#### a. Contexto económico del Perú

Desde 2002, la estabilidad macroeconómica del Perú y el crecimiento sostenido del PIB han permitido al gobierno dedicarse a políticas que beneficien a los sectores más pobres del país. En 2007, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), 34,6 por ciento de los 29.124.335 habitantes del Perú eran pobres, cinco puntos porcentuales menos que la cifra del año anterior. Sin embargo, a pesar de la relativa estabilidad macroeconómica y la aparente disminución en cifras de personas pobres, la pobreza rural ronda el 60 por ciento. Además, la mayoría de personas en pobreza y pobreza extrema vive en la sierra rural (6.570.449 peruanos).<sup>5</sup>

El sistema financiero peruano está conformado por 54 instituciones,<sup>6</sup> y todas están reguladas y supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Las instituciones financieras peruanas tienen productos pasi-

5. INEI. Condiciones de Vida en el Perú. Informe Técnico, Número. 02, junio 2010.

6. 16 bancos, tres compañías financieras, 12 cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), una caja municipal de ahorro y crédito (CMCP), 10 cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y 13 entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa (EDPYME).

vos diversos con características estándar. Hay diferencias entre las tasas de interés según el producto ya que la SBS permite a las instituciones financieras fijar sus propias tasas de interés, que suelen ser determinadas según el público objetivo y el tamaño de la institución financiera. Hoy, el segmento más interesante del sistema financiero es el sector microfinanciero (CMAC, CRAC, EDPYME y pequeños bancos), que han mostrado creciente interés en portafolios rurales y en atender a nuevos segmentos de clientes.

La nueva aproximación de las instituciones microfinancieras ha resultado en la diversificación de los servicios financieros, con nuevas tecnologías para reducir y manejar riesgos así como alternativas al crédito como programas de ahorro y diferentes vías de pago y transferencia de dinero. Los requisitos para abrir una cuenta de ahorros son muy flexibles: cualquier persona con su Documento Nacional de Identidad (DNI) puede abrir una cuenta. Los montos mínimos para abrir una cuenta de ahorros varían, con montos mínimos de hasta S/. 10 (aproximadamente US\$ 3) en el caso de las CRAC (cajas rurales de ahorro y crédito) o S/. 20 (aproximadamente US\$ 6) en el caso de las CMAC (cajas municipales de ahorro y crédito). Algunos bancos ni siquiera fijan un monto mínimo para abrir la cuenta. A pesar de la variada oferta y de los servicios con mucha frecuencia de bajo costo ofrecidos por las instituciones financieras hoy en el Perú, muchas personas en zonas rurales carecen aún de acceso a los servicios financieros debido a tres razones principales: 1) falta de información; 2) falta de confianza; y 3) al-

tos costos de transacción. La falta de información o conocimiento se debe, por lo general, a deficiente márketing o información sobre los productos (que no sean crédito) que las instituciones financieras ofrecen. La falta de confianza en los bancos se debe por lo general experiencias anteriores negativas, y a la falta de servicios directos para las comunidades pobres. Los altos costos de transacción son resultado de transporte e infraestructura de comunicaciones escasos, especialmente en las zonas más pobres y alejadas.<sup>7</sup>

#### **b. El Proyecto Desarrollo del Corredor Puno-Cusco**

El Proyecto Desarrollo del Corredor Puno-Cusco (Corredor) fue un proyecto de reducción de la pobreza del gobierno peruano basado en activos, financiado con una deuda externa con el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA). El proyecto se basa sobre la idea de un corredor económico entre Cusco y Puno, dos departamentos en la sierra sur del Perú, con el objetivo de fortalecer los vínculos comerciales entre los pequeños pueblos de la región del corredor. Uno de los componentes principales del corredor era ayudar a la población rural a usar servicios financieros. Para lograrlo, se implementó un programa que duraría cuatro años cuyo objetivo era facilitar el acceso y la relación de las mujeres con el sistema financiero, así como fomentar una cultura de ahorro orientada a promover la acumulación de activos y la seguridad financiera. El programa ayudó a las mujeres rurales a abrir y utilizar cuentas de ahorros con incentivos durante un periodo

7. *Ibíd.*



de cuatro años. Las cuentas fueron abiertas en dos instituciones microfinancieras reguladas, Credinka y Caja Los Andes.

Todas las provincias influenciadas por el proyecto corredor eran consideradas, según indicadores de necesidades no satisfechas, como “muy pobres”. Los dos departamentos (Puno y Cusco) se encuentran entre las cinco regiones que componen la llamada sierra sur, la región más pobre del Perú.<sup>8</sup> Las zonas rurales están pobladas por agricultores y ganaderos indígenas quechua o aimara que viven en comunidades agrícolas. Se calcula que cuatro por ciento de los beneficiarios eran emprendedores urbanos; 16 por ciento, pequeños agricultores y ganaderos; y 80 por ciento, campesinos (agricultores y ganaderos rurales).

Para incrementar el acceso a la economía formal, Corredor alentó a las mujeres a formar pequeños grupos (alrededor de 20 personas) y les proveyó información básica sobre manejo financiero. Con esta información y el apoyo del grupo, ellas debían decidir si querían abrir una cuenta de ahorros individual o no. Para abrir la cuenta, cada mujer tenía que definir un plan de ahorro individual que le permitiría ahorrar sostenidamente a lo largo del programa. Una vez abierta la cuenta, las mujeres recibirían un fondo compensatorio por un periodo de entre 36 y 48 meses, que solo podría ser retirado una vez terminado el tiempo

8. En 2006, de acuerdo con estadísticas nacionales, la tasa de pobreza en Puno era 77 por ciento y en Cusco 50 por ciento de los hogares eran pobres. Se calcula que en la sierra rural la tasa de pobreza alcanzó el 76,5 por ciento en 2006.

del compromiso. Además, las participantes de los grupos de ahorro tenían la opción de incorporarse a “grupos de autoayuda,” grupos más pequeños (cinco miembros por grupo, en promedio), que les proponía un plan de ahorros con metas mensuales individuales. Los planes eran individuales pero también se relacionaban entre sí, permitiendo a las mujeres comprometerse a apoyarse mutuamente para asegurar el logro de las metas de ahorro de sus grupos. Los grupos promueven solidaridad en la medida en que si una ahorrista no cumple con su plan de ahorros, todo el grupo pierde el incentivo financiero otorgado por cumplir el plan de ahorro.

De esta forma, el proyecto corredor ayudó a las mujeres a obtener acceso al sistema financiero. Entre 2003 y 2007, el Proyecto Corredor trabajó con 7406 mujeres ahorristas y depositó un total de US\$ 610.000 en las cuentas de ahorro de las mujeres (14 por ciento de los ahorros totales). Estas mujeres depositaron US\$ 3.747.142 provenientes de sus propios ahorros, lo que resultó en un gran total de US\$ 4.357.142 en ahorros, incluyendo incentivos. Durante sus contratos con el proyecto, las mujeres ahorraron individualmente, en promedio, un total de S/. 670 (aproximadamente US\$ 250), de los cuales menos de la mitad provenían de incentivos. Al final de sus contratos, las mujeres ahorraban, utilizaban sus cuentas y tenían balances positivos: las mujeres depositaron un total de US\$ 3.626.703 en sus cuentas (86 por ciento del total de ahorros) de un monto total de ahorros de US\$ 4.236.703,79. Lo que es más, los balances individuales finales —a pesar de





ser modestos— representan un monto significativo para las participantes promedio: 6,6 por ciento del valor medio de sus casas (Trivelli y Yancari 2008).

### c. Proyecto de Desarrollo Sierra Sur

El Proyecto de Desarrollo Sierra Sur —que hace referencia a su posición geográfica en la sierra sur del Perú— es una iniciativa similar financiada con fondos públicos para incrementar las oportunidades de que mujeres rurales con bajos ingresos generen ingresos y accedan a servicios financieros.<sup>9</sup> Uno de los principales componentes de Sierra Sur es fortalecer el acceso a mercados, ayudar a desarrollar negocios locales y apoyar el acceso financiero en zonas rurales. Se busca lograr este componente promoviendo la inclusión financiera, por medio del uso de cuentas de ahorro en el sistema financiero regulado.<sup>10</sup> Según el Mapa de Pobreza publicado en 2006 por FONCODES (Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social), en el área en donde el Proyecto Sierra Sur opera hay 149.381 familias y un total de 552.771 habitantes, de los cuales 62,7 por ciento son pobres extremos; 29,8 por ciento son muy pobres; 6,6 por ciento son pobres; 0,1 por ciento son

moderadamente pobres y 0,8 por ciento son menos pobres.<sup>11</sup>

El propósito del componente de servicios financieros del programa Sierra Sur se basa en el modelo del Corredor y busca facilitar la inclusión de mujeres de bajos recursos en el sistema financiero regulado por medio del uso de cuentas de ahorro. El objetivo del componente de promoción del ahorro es permitir a las personas que han estado tradicionalmente excluidas del sistema financiero, no solo acceder sino también a usar a los bancos para diferentes fines, como el manejo de finanzas personales, préstamos, ahorros y acumulación de activos. Este aspecto de Sierra Sur está dirigido a mujeres rurales pobres que han estado históricamente excluidas de las instituciones financieras. Se trata de un acercamiento pasivo utilizando cuentas de ahorro para familiarizar a los beneficiarios con las instituciones financieras (Trivelli y Gutiérrez 2009); a diferencia de la aproximación tradicional de las ofertas de microcréditos (utilizados en programas de desarrollo similares).

Como en el caso de Corredor, el primer paso fue la creación de los grupos de ahorro (GA) compuestos por aproximadamente 25 mujeres ahorristas de un mismo pueblo. El GA ayudaba a bajar los costos de transacción y formaba los grupos para la educación financiera. También crea un sistema de apoyo y rendición de cuentas entre pares, lo que se refuerza con la formación de grupos más pe-

9. Véase <[www.sierrasur.gob.pe](http://www.sierrasur.gob.pe)>.

10. En Perú, este está conformado por varios tipos de entidades: bancos, instituciones financieras, cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales de ahorro y crédito y EDPYMES (pequeñas y medianas empresas), aunque las últimas no pueden captar los ahorros del público. Tomado de: Trivelli, C. and Gutiérrez, M.C., “Promoting the Use of Individual Savings Accounts: The Case of Savers Assisted by the Sierra Sur Development Project.” InShort Bulletin, Proyecto Capital. Número 12; setiembre 2009.

11. Véase <[www.sierrasur.gob.pe](http://www.sierrasur.gob.pe)>.

queños, de cinco mujeres, llamados grupos de auto-ayuda. Estos grupos de auto-ayuda acuerdan planes de ahorro individuales, que al mismo tiempo están interrelacionados con todos los miembros del grupo.

Una vez que los GA están establecidos, el personal de campo de Sierra Sur da inicio a la segunda etapa del proyecto: la educación financiera. Más que nada, esto familiariza a las mujeres ahorristas con el sistema financiera. Cubre procesos como abrir cuentas, explica qué son los intereses y cómo se calculan; y hace énfasis en el hecho de que el dinero depositado en el banco está asegurado por el gobierno. La educación financiera no solo capacita a las mujeres con respecto al sistema financiero sino que también las hace entrar en confianza y las familiariza con estar en el banco, un obstáculo potencial muy fuerte que debe ser superado para el éxito del programa. A este fin también contribuyen las visitas de miembros veteranos de GA de los departamentos vecinos. Las mujeres principiantes tienen la oportunidad de compartir y de preguntar sobre la experiencia de sus pares, un aspecto que fue constantemente mencionado en las entrevistas.

Los facilitadores de Sierra Sur acompañan a los GA a lo largo de los tres años que dura el contrato. Los facilitadores están ahí para explicar el sistema de incentivos diseñado por Sierra Sur. Conversan sobre distintos servicios financieros (p.e.: crédito y otro tipo de cuentas de ahorro) y sobre otras ideas para negocios pequeños que podrían surgir a partir de sus ahorros.

Otra característica clave para la inclusión financiera es el sistema de incentivos empleado no solo para lograr que las mujeres den un salto de confianza y abran sus cuentas de ahorro, pero también para que experimenten con ellas. Hay distintos tipos de incentivos. En un primer momento, se les ofrece una compensación de 100 por ciento por abrir su cuenta, de hasta S/. 100 por ahorrista.<sup>12</sup> A lo largo de la duración de su contrato con Sierra Sur, reciben una tasa de interés preferencial: 1,5 por ciento de su balance mensual promedio,<sup>13</sup> una iniciativa para que mantengan un balance positivo en sus cuentas.

El siguiente incentivo tiene que ver con el plan de ahorros acordado y establecido al comienzo en los grupos de auto-ayuda. Si todos los miembros del grupo cumplen con su plan y alcanzan sus metas individuales dentro de sus grupos, cada individuo recibe un premio monetario de un límite de S/. 80 (aproximadamente US\$ 25) por un periodo de 24 meses. El incentivo busca promover la colaboración entre las mujeres, una disciplina de ahorros y la creación de capital social (Trivelli y Gutiérrez 2009).

Sierra Sur también promueve el uso de los fondos de ahorros en la educación y salud de las familias de las beneficiarias. Si las ahorris-

12. Las beneficiarias son libres de depositar y retirar todos los fondos a excepción del dinero depositado por Sierra Sur, esto incluye la compensación inicial y todos los otros incentivos financieros que hayan recibido, que no podrán ser retirados hasta que sus contratos finalicen.

13. Una tasa de interés efectiva de 23-24 por ciento anual es calculada automáticamente por un software especializado.



tas retiran fondos de sus cuentas para usarlos en la matrícula de sus hijos e hijas, útiles escolares y/o en visitas al doctor, Sierra Sur depositará en sus cuentas, en el curso de dos años y siempre y cuando provean los documentos necesarios, 10 por ciento del monto gastado, con un máximo de S/. 150 (aproximadamente US\$ 60).

Finalmente, Sierra Sur también realiza algunos concursos entre las mujeres de un mismo GA, así como entre diferentes GA. Con frecuencia, los concursos consisten en pequeñas pruebas sobre las reglas y/o normas del sistema financiero. Los concursos entre grupos se programaban cada cuatro meses y ayudaban a motivar a los grupos creando, además, un sentido de comunidad entre las mujeres. Los concursos entre grupos son grandes eventos en la comunidad y reúnen a diferentes GA de regiones vecinas. Los concursos entre individuos, dentro de un mismo GA, ayudan a cultivar un sentido de autoestima. Los premios suelen ser monetarios, y van desde S/. 20 para los concursos individuales hasta S/. 100 para los grupales.

#### IV. EL IMPACTO DE LOS PROYECTOS

##### a. Alfabetización financiera y acceso a servicios financieros

En ambos proyectos, Corredor y Sierra Sur, la mayoría de la población era, al comienzo, “desbancarizada”, es decir, que no tenían una experiencia previa con instituciones financieras formales. Como se ha explicado, se aplicó un método (similar en ambos casos) para familiarizar a las mujeres con los servicios financieros, en especial la educación financiera y la crea-

ción de grupos de pares (grupos de ahorro). Esto fue clave por diferentes razones. Primero, educó a las mujeres acerca de todo el sector financiero. Les aseguraron, por ejemplo, que sus depósitos estaban regulados y supervisados por la SBS. También, cómo se calculan las tasas de interés. La educación financiera las familiarizó con los procesos bancarios, como depositar su dinero, ver sus balances, usar los cajeros automáticos; aspectos muy importante para ayudarlas a perder el miedo de entrar a las agencias bancarias para depositar su dinero.

El efecto de esta educación financiera es un acceso bastante mayor a los servicios financieros. En el caso de Corredor, un estudio de Trivelli y Yancari (2008) de la primera cohorte de las ahorristas (que habían terminado su contrato de cuatro años) encontró que de las 279 mujeres entrevistadas, 93 había accedido a créditos del sistema financiero formal, y de las cuales solo 21 habían accedido a préstamos formales antes del programa. Además, 46 de las (93) mujeres nunca antes había hecho ninguna transacción en una institución financiera.

De la misma forma, de las 297 mujeres entrevistadas, 52 (17,5 por ciento del total) respondieron que sí habían abierto una cuenta de ahorros a largo plazo.<sup>14</sup> Ninguna de ellas había tenido una cuenta de ahorros antes, solo diez habían realizado una transacción bancaria.<sup>15</sup> El estudio encontró que 60 por

<sup>14</sup>. A más largo el plazo, más alta la tasa de interés ganada.

<sup>15</sup>. Es común en Perú pagar servicios depositando el dinero directamente en la cuenta del proveedor, sin necesidad de la persona que efectúa el depósito tenga una cuenta.

ciento de las beneficiarias entrevistadas nunca antes había realizado una transacción en un banco antes de Corredor. Esto quiere decir que las mujeres de Corredor aprendieron a usar sus cuentas y en el proceso pudieron explorar y utilizar otros servicios ofrecidos por intermediarios financieros.

En el caso de Sierra Sur, un análisis del impacto del programa encontró evidencia anecdótica similar (De Los Ríos 2010). Una de las conclusiones más destacables a las que De Los Ríos llegó con su análisis fue la importancia de la educación financiera brindada por Sierra Sur.<sup>16</sup> En su estudio afirma que:

[La educación financiera] marcó una clara división entre los no beneficiarios y las mujeres que habían pasado por esa capacitación. Las que habían pasado por la capacitación estaban empoderadas. Se sentían seguras al entrar a un banco; entendían procesos como los cajeros automáticos; y estaban a cargo de su propio dinero. Al entrevistar a las mujeres ahorristas, era muy claro que se sentían empoderadas por esta experiencia.<sup>17</sup>

Para responder a la pregunta de si las beneficiarias de Sierra Sur continuarían ahorrando en una institución financiera formal una vez que su contrato con el proyecto haya terminado, una mujer dijo: “Depende de la tasa de interés que ofrezcan, voy a buscar la mejor tasa”. No obstante, otra mujer dijo que cerraría su cuenta, sacaría sus ahorros para

16. Había entrevistado tanto a beneficiarias del programa de ahorros de Sierra Sur como a potenciales beneficiarias de las mismas comunidades.

17. Traducción propia.

invertirlos en un negocio y cuando tenga ahorros nuevamente los depositaría en una cuenta a plazo fijo, para ganar intereses más altos. El punto importante no es si es que continuarán ahorrando, sino que ahora que conocen y saben cómo usar la opción de ahorrar en instituciones financieras formales, además de su conocimiento sobre otros servicios financieros. En el caso de Corredor, una encuesta de seguimiento a la primera cohorte de ahorristas mujeres encontró que seis años después de haber abierto sus cuentas, una tercera parte de las mujeres la sigue usando.

De los Ríos afirma que “la iniciativa Sierra Sur abrió las puertas para que otras instituciones microfinancieras [entren al mercado]”,<sup>18</sup> dado que a lo largo de los tres años desde que comenzó el proyecto, varios proveedores de han comenzado ofrecer a las comunidades y sus alrededores una gama de productos y servicios financieros. Con el aumento de la oferta y una mejor literacidad financiera, las mujeres tienen a su disposición, como nunca antes, una mayor variedad de herramientas para manejar sus finanzas.

#### **b. Independencia económica y uso de fondos**

Las mujeres ahorristas de ambos proyectos fueron muy claras al expresar que estaban ahorrando para algo, para alcanzar una meta específica. Su objetivo al incorporarse en el programa, en ambos casos, era acumular recursos suficientes que luego les permitiría invertir para mejorar las condiciones de sus hogares o aprovechar alguna oportunidad de negocio. Sin embargo, muchas veces, las

18. Traducción propia.



cuentas de ahorro también eran vistas como una forma de amortiguar shocks inesperados. Los *shocks* inesperados son una realidad en cualquier hogar. La diferencia, sin embargo, para un hogar rural pobre es la capacidad (o falta de) de ocuparse de la emergencia sin afectar sus niveles de consumo diario. En otras palabras, los hogares rurales pobres tienen niveles más altos de vulnerabilidad ante *shocks* que tú o yo.

A la luz de ello, las cuentas de ahorro tuvieron un propósito importante para estas beneficiarias ya que reducían la vulnerabilidad de sus hogares, así como su vulnerabilidad individual como mujeres. En muchos casos, las cuentas de ahorro (individuales) fueron la primera experiencia de las mujeres en el manejo de su propio dinero. En la medida en que seguramente habían ganado su propio dinero antes de los proyectos, era muy probable que éste hubiera estado destinado a los ingresos compartidos del hogar o guardado, sin éxito, en una lata de café o bajo el colchón. Los “ahorros” tan accesibles, con frecuencia, hacen inviable la posibilidad de ahorrar lo suficiente para acumular una cantidad útil de dinero.<sup>19</sup>

En el caso de Corredor, casi un cuarto de las mujeres indicaron que su motivación inicial era ahorrar para emergencias. Este escenario variaba significativamente según el grupo de edad. Por ejemplo, para las adultas mayores, de 65 años para arriba, 54,2 por ciento estaban ahorrando para emergencias; mientras

<sup>19</sup>. Por esta razón, a las mujeres con frecuencia no les importaba las largas distancias entre sus hogares y el banco; desincentivaba malgastar sus ahorros.

que en el intervalo entre 25 y 34 años ese número caía hasta el 9,6 por ciento (Trivelli y Yancari 2008:53). Al margen de la motivación inicial de cada individuo, el hecho era que todas eran menos vulnerables ante emergencias.

En el rango de menor edad (de 18 a 24 años), las jóvenes ahorraban con el objetivo de mejorar sus hogares, enfrentar emergencias y otros gastos misceláneos, 33,3 por ciento para cada objetivo. Para las mujeres en edad fértil (de 25 a 64 años de edad), la educación de sus hijos era el destino más importante para sus ahorros, seguidos por mejoras en el hogar u oportunidades de negocios. Y, ya hemos notado que la generación mayor ahorraba para enfrentar emergencias y para pagar sus propios gastos de sepelio.

Por el otro lado, en el caso afortunado de no tener emergencias, las mujeres en ambos proyectos ahorraron cantidades útiles que podían con facilidad transformar en cualquier activo que necesitaran o que quisieran. En ese sentido, cuando los contratos con los proyectos terminaban (o en el caso de Sierra Sur —terminan—) muchas beneficiarias lo tomaban como el momento para recolectar sus ahorros, retirando todo lo que habían adquirido en sus cuentas. Además de ahorros respaldarlas ante un *shock*, las mujeres ahorraban para: mejorar sus hogares, sea para comprar tierras o construir una nueva casa o amoblarla para que sea más cómoda; comprar ganado o invertir en alguna oportunidad de negocio; la educación de sus hijos e hijas; o gastos misceláneos.

En Sierra Sur, las mujeres (cuyos contratos con el proyecto seguían vigentes) habían retirado los fondos de sus cuentas, sobre todo, para enfrentar emergencias y para pagar los útiles escolares de sus hijos e hijas. Por ejemplo, una mujer divorciada y mayor cuyos dos hijos estaban en la universidad en la ciudad grande más cercana, expresó su gratitud por haber tenido los fondos ahorrados en el momento cuando uno de sus hijos sufrió un accidente terrible. Había ahorrado lo suficiente para cubrir los gastos médicos más urgentes y al momento de la entrevista estaba ahorrando de nuevo para adquirir más artículos para su negocio de bordado.

Finalmente, las mujeres en ambos proyectos expresaron un sentido de orgullo respecto a su independencia económica. En la medida en que se sienten capaces de manejar sus propios fondos, pueden tener control sobre la educación de sus hijos e hijas y tener la posibilidad de invertir en oportunidades en la medida que éstas se presenten. Mientras que varias mujeres cuentan que sí consultan con sus esposos sobre cómo gastar su dinero, el punto es que ellas tienen la última palabra. Las beneficiarias valoraban mucho su independencia económica. Ante la pregunta de si preferirían tener sus propias cuentas o volver a abrir una cuenta con sus esposos, 70 por ciento indicó que preferían tener una cuenta independiente.

### c. Capital social y empoderamiento de las mujeres

Otro impacto crucial en ambos proyectos es el efecto de los programas de ahorro en el capital social y el empoderamiento de las

mujeres. El empoderamiento puede deberse a una amplia gama de factores que han sido mencionados antes, independencia económica, literacidad financiera y el acceso a mejores herramientas para manejar el dinero que resulta de los dos primeros.

El empoderamiento también podría resultar de la dinámica de grupo del programa. La creación de los grupos de ahorro permitió que conocieran a personas que probablemente nunca habrían conocido. Los grupos de apoyo ofrecen la oportunidad de generar capital social: los grupos de ahorro se han convertido en una valiosa fuente de apoyo para abrir un negocio, para tener alguien con quién contar en caso de una emergencia y para relacionarse con otras mujeres de la comunidad. Era una forma de socializar con sus vecinas y obtener información y respuestas a cualquier pregunta, algo que era con frecuencia aceptado e incluso incentivado por sus esposos. Cuando se le preguntó a una mujer de Sierra Sur cómo explicaría su experiencia en el proyecto a una potencial beneficiaria, además de mencionar que era mejor ahorrar en un banco, ella dijo: "... y puedes conectarte con personas que, de otra forma, nunca habrías conocido".<sup>20</sup> Para una participante mayor, la única mujer divorciada que fue entrevistada, la dinámica de grupo era un aspecto importante para ella. Ella vive sola y trabaja duro para mantener a sus dos hijos en la universidad en Arequipa. Las reuniones de los grupos de ahorro son su única oportunidad para socializar.

<sup>20</sup>. Traducción propia.





Los grupos de ahorro crean una comunidad muy tangible de ahorristas mujeres, y los beneficios de ese incremento en su capital social.<sup>21</sup> Una de las mujeres entrevistadas de Sierra Sur había creado con otro miembro de su grupo de ahorro una RoSCA (*rotating savings and credit association*).<sup>22</sup> Las RoSCA son el mecanismo financiero informal más común en países menos desarrollados (Anderson y Baland y 2000).<sup>23</sup> Esta RoSCA, no obstante, es bastante diferente a la gran mayoría de ejemplos similares en el mundo: había sido formalizada. Las ahorristas habían abierto una cuenta separada a nombre de una de los miembros (la más responsable y confiable) permitiendo que los ahorros ganen intereses y estén más seguros. También, varias mujeres de Corredor no solo tenían cuentas individuales, también habían creado bancos comunales con sus compañeras ahorristas.

---

21. Por ejemplo, en la provincia de Quispicanchi en Cusco, las mujeres habían organizado una Red de Mujeres Ahorristas, que se reunía con regularidad para compartir información, socializar e incentivar los ahorros entre sus miembros.

22. Se pueden traducir al español como una asociación rotativa de ahorro y crédito.

23. La función de las RoSCA es simple: consisten en pequeños grupos que se reúnen regularmente para hacer contribuciones fijas a una “olla común”. Luego de cada reunión, un miembro distinto se lleva a casa el fondo común hasta que se vuelven a reunir. Todos los miembros tienen la oportunidad de hacerlo. Los que reciben el fondo primero, como deudores, también están obligados a hacer depósitos hasta que el grupo haya completado un ciclo entero de rotación, lo que ha probado ser una forma efectiva para que los participantes acumulen una cantidad útil de dinero, lo que es fomentado por la presión de ahorrar consistentemente (Besley et al. 1993).

No se puede negar de que las mujeres se han empoderado por medio de su experiencia: saben que el dinero es suyo y que solo ellas tienen la autoridad para hacer un retiro. Están alfabetizadas financieramente hablando y cuentan con el apoyo de sus pares, además de una red social más amplia con la que pueden contar en caso de emergencia, para responder a sus preguntas o donde buscar a futuras socias.

## V. CONCLUSIONES

Las dos experiencias peruanas con la movilización de ahorros, los proyectos Corredor y Sierra Sur, ilustran los potenciales efectos positivos de las cuentas de ahorro sobre las vidas y el bienestar de las mujeres y sus familias. Se ha demostrado que las mujeres rurales, pobres e indígenas en la sierra sur necesitan y valoran los instrumentos financieros. Estas mujeres rurales pueden y quieren ahorrar. Y, efectivamente, lo hacen. Estos grupos de mujeres antes “desbancarizadas”, en un primer momento tenían dudas sobre depositar su dinero en una institución financiera; pero esto se pudo superar brindándoles la información necesaria. Los incentivos monetarios, al parecer, también tienen un rol clave en la motivación inicial de las mujeres para ahorrar y probar sus cuentas.

Las cuentas de ahorro en instituciones financieras formales son vistas como un mecanismo para reducir vulnerabilidad, proteger ahorros, manejar ingresos y los gastos estacionales, incrementar la independencia de las mujeres y juntar cantidades útiles de dinero para acumular activos, como pequeñas inver-

siones en negocios. Además, hay beneficios intangibles que resultan del mayor empoderamiento y el capital social. La combinación de los efectos continuará cambiando la vida de las mujeres y las de sus familias mucho más allá de la intervención inicial.

## REFERENCIAS

- Aportela, Fernando. (1999). *Effects of Financial Access on Savings by Low-Income People*. Banco de México Research Department, Mexico City, Mexico.
- Ashraf, N., Karlan, D. y Yin, W. (2006). *Deposit Collectors*. Yale University; Economic Growth Center Discussion Paper No. 930. New Haven, CT.
- CGAP (2009). "Financial Access 2009. Medición a los servicios financieros alrededor del mundo." Washington D.C.: CGAP.
- Chaia, A., A. Dalal, T. Goland, M. Gonzalez, J. Morduch, R. Schiff (2009). "Half the World is Unbanked". Framing Note – Octubre. Nueva York: Financial Access Initiative - McKinsey & Company.
- Cheng, L. & Page-Adams, D. (1996). *Education, Assets, and Intergenerational Well-Being: The Case of Female Headed Families*. Center for Social Development, Washington University; Working Paper No. 96-3.
- De Los Ríos, J. y Trivelli, C. (2010). *Savings Accounts to Help Better Consumption*. Proyecto Capital, InShort No. 13/ January 2010. <[www.proyectocapital.org](http://www.proyectocapital.org)>.
- De Los Ríos, J. (2010). *Synergetic effect of micro savings and micro insurance on vulnerability in the Peruvian Southern Highlands*. Proyecto Capital. <[www.proyectocapital.org](http://www.proyectocapital.org)>.
- Deshpande, R. (2006). *Safe and accessible: Bringing poor savers into the formal financial system*. CGAP Focus Note, No. 37, September. Retrieved from: <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.11.2742/>.
- Duflo, E., y Banerjee, A.V. (2007). *The economic lives of the poor*, Journal of Economic Perspectives, American Economic Association, 21(1).
- Karlan, D., Ashraf, N., y Yin, W. (2007). *Female Empowerment: Impact of a Commitment Savings Product in the Philippines*. Center for Global Development, Working Paper No. 106. <[www.cgdev.org](http://www.cgdev.org)>.
- Microfinance and Gender: *New Contribution to an Old Issue*. ADA Dialogue, No. 37, May 2007; Appui au Développement Autonome.
- Robinson, M. (2001b). *Savings and the new microfinance, in The Microfinance Revolution*. World Bank, Washington D.C.
- Rutherford, S. (2000). *The poor and their money*. New Delhi: Oxford University Press.
- Rutherford, S. (2004). Money talks: Conversations with poor households in Bangladesh about managing money. *Journal of Microfinance*: 6(1), June. Retrieved from: <<http://www.wdi.umich.edu/Resources/1075/>>.
- Sanders, C. y Schnabel, M. (2004). *Organizing for Economic Empowerment of Battered Women: Women's Savings Accounts*. Center for Social Development, Washington



- University; Working Paper No. 04-15.
- Schreiner, M. (2004). *Asset-Building for Micro-enterprise through Matched Savings in Low-Income Countries*. Symposium on “Microenterprise Solutions for the World’s Poorest.” Center for Social Development, Washington University. <[www.microfinance.com](http://www.microfinance.com)>.
- Trivelli, C. y Yancari, J. (2008). *Las Primeras ahorristas del Proyecto Corredor: Evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto*. Documento de Trabajo 153, Serie Económica 48; Instituto de Estudios Peruanos.
- Trivelli, C. y Yancar, J. (2009). *Corredor Project’s First Savers: Evidence of the First Cohort of Savers of a Pilot Program*. InShort Bulletin #3, Proyecto Capital, January 2009.
- Vonderlack, R. y Schreiner, M. *Women, Micro-finance, and Savings: Lessons and Proposals*. Center for Social Development, Washington University.
- Zhan, M. & Sherraden, M. (2002). *Effects of Mothers’ Assets on Expectations and Children’s Education Achievement in Female-Headed Households*. Center for Social Development, Washington University; Working Paper No. 02-9.

Carolina Trivelli y Jessica De Los Ríos,  
Instituto de Estudios Peruanos



---

Esta publicación es posible gracias al apoyo de la Fundación Ford y  
el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá – IDRC

---



**PROYECTO CAPITAL**

Oportunidades de inclusión financiera en América Latina y el Caribe  
Una mujer que ahorra es una vida que cambia vidas

---

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