

LAS PRIMERAS AHORRISTAS DEL PROYECTO CORREDOR

Evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto

Carolina Trivelli
Johanna Yancari



LAS PRIMERAS AHORRISTAS DEL PROYECTO CORREDOR

Evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto

LAS PRIMERAS AHORRISTAS DEL PROYECTO CORREDOR:
EVIDENCIA DE LA PRIMERA COHORTE DE AHORRISTAS DE
UN PROYECTO PILOTO

Carolina Trivelli
Johanna Yancari

Documento de Trabajo N° 153

SERIE: ECONOMÍA 48

Este documento es resultado del proyecto "Seguimiento a las señoras ahorristas (y a sus ahorros) del Proyecto de Desarrollo Puno-Cusco", financiado por ICCO a través de la Asociación Civil Certrum, el Núcleo Ejecutor Central (NEC) del Proyecto de Desarrollo Corredor Puno-Cusco (PDCPC) y la Fundación Ford (Donación 1080-0458).

© IEP INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS

Horacio Urteaga 694, Lima11

Teléfono: 332-6194/ 424-4856

Fax (51 1) 332-6173

Correo-e: publicaciones@iep.org.pe

www.iep.org.pe

ISSN: 1022-0356 (Documento de Trabajo IEP)

ISSN: 1022-0399 (Serie Economía)

Impreso en el Perú

Primera edición, noviembre de 2008 - 11 - 07

700 ejemplares

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú: 2008-14601

EDICIÓN, DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN: Mónica Ávila Paulette

IMPRESIÓN: Bellido Ediciones, EIRL

FOTOS: Cortesía Proyecto de Desarrollo Corredor Puno-Cusco y Johanna Yancari

Reservados todos los derechos a los editores, bajo el protocolo 2 de la Convención Universal de Derechos de Autor. Sin embargo, por la presente, se concede permiso para reproducir este material total o parcialmente para propósitos educativos, científicos o en desarrollo, con mención de la fuente.

Trivelli, Carolina

Las primeras ahorristas del Proyecto Corredor: evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto / Carolina Trivelli y Johanna Yancari. Lima, IEP, 2008.

(Documento de Trabajo, 153. Serie Economía, 48)

AHORROS; SECTOR RURAL; MUJERES RURALES; INCENTIVOS FINANCIEROS; SUBSIDIOS; PROYECTO DE DESARROLLO CORREDOR PUNO-CUSCO; PERU; CUSCO; PUNO

WD/03.01.02/E/48

ÍNDICE

Siglas	7
Resumen Ejecutivo	9
Executive Summary	19
Introducción	27
I. El Proyecto Corredor y su componente financiero	31
1. El Proyecto Corredor	
2. El programa de ahorro financiero del Proyecto Corredor	32
3. El componente financiero del Proyecto Corredor	38
Número de cuentas de ahorros abiertas	38
Las mujeres ahorran y el saldo de sus cuentas aumenta	39
4. Socios clave: intermediarios financieros formales y locales	41
II. Las primeras ahorristas graduadas del Proyecto Corredor: primeros resultados del piloto del programa de ahorro financiero para mujeres	45
1. Perfil de las ahorristas del Proyecto Corredor	48
2. Razones para ahorrar	51
3. Inicio del ahorro financiero	57
Apertura de la cuenta	58
Origen de los fondos para ahorrar	58

Dificultad para iniciar el ahorro financiero: la desconfianza	60
4. Uso de la cuenta de ahorro	78
5. Final del contrato: destino de los ahorros y de las cuentas	83
6. El futuro: ¿seguirán ahorrando?	88
¿Qué características tienen las mujeres que continúan ahorrando?	91
¿Cuánto ahorran las mujeres que siguen haciéndolo?	93
Variables asociadas con los incrementos en los ahorros	95
III. Temas y resultados que abren la discusión (a partir de la experiencia del ahorro financiero)	99
1. Más contacto con el sistema financiero	99
2. Aspectos positivos y negativos del ahorro financiero	103
3. Menos vulnerabilidad, un recurso adicional para enfrentar emergencias o aprovechar oportunidades de negocios	107
4. Más independencia	108
5. La ambigua relación de la distancia al intermediario financiero	111
6. El grupo de ahorro como referente social	112
7. El propósito de ahorro cambia con la edad y con la dotación de activos	116
8. Las mujeres responden a las ofertas de incentivos y subsidios condicionados	118
IV. A modo de cierre	121
Las mujeres rurales tienen capacidad e interés en ahorrar en el sistema financiero	122
El acceso al sistema financiero y el uso de sus servicios requiere de soporte en la fase inicial	125
Las ahorristas ganaron más que sólo acceso al sistema y un pequeño capital	127
Temas para seguir investigando	128
Bibliografía	131
Anexos	
Anexo 1. Metodología en la selección de la muestra	133
Anexo 2. Algunas características de las mujeres ahorristas	137
Anexo 3. Variables utilizadas en la estimación de las regresiones	140
Anexo 4. Concurso “Testimonios sobre la vinculación de las mujeres ahorristas rurales con el sistema financiero formal”	141
Anexo 5. Metodología de la variable de tipología del poder de decisión	144

SIGLAS

ASBANC	-	Asociación de Bancos del Perú
ASOMIF	-	Asociación de Instituciones de Microfinanzas
CASI	-	Centro de Apoyo al Sector Informal
CLAE	-	Centro Latinoamericano de Asesoría Empresarial
CLAR	-	Comités Locales de Asignación de Recursos
CEPID	-	Centro de Estudios y Proyectos de Inversión y Desarrollo
CRAC	-	Caja Rural de Ahorro y Crédito
ENAHO	-	Encuesta Nacional de Hogares
FONCODES	-	Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social
FIDA	-	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FSD	-	Fondo de Seguro de Depósito
GA	-	Grupo de Ahorro
GAAA	-	Grupo de Ahorro bajo la modalidad de Auto-ayuda
ICCO	-	Organización Intereclesiástica para la Cooperación al Desarrollo
IDA	-	Individual Development Accounts
IDRC	-	International Development Research Centre
IMF	-	Instituciones Microfinancieras
ITF	-	Impuesto de Transacciones Financieras
OLP	-	Oficina Local del Proyecto
PEJ	-	Programa de Empleo Juvenil
PDCPC	-	Proyecto de Desarrollo del Corredor Puno-Cusco
SBS	-	Superintendencia de Banca y Seguros

RESUMEN EJECUTIVO

El Proyecto de Desarrollo del Corredor Puno-Cusco (Proyecto Corredor) es una iniciativa del Estado peruano que promueve el desarrollo de pobladores rurales en la sierra sur del país. La intervención fue concebida para un periodo de seis años con un costo total de 30.8 millones de dólares americanos obtenidos a través de fondos mixtos (FIDA, sector público peruano y beneficiarios). Hasta mediados de 2007 el Proyecto Corredor fue ejecutado por FONCODES, el fondo nacional para la inversión social; hoy, el Proyecto Corredor es ejecutado por el Ministerio de Agricultura. El proyecto consta de dos grandes componentes, uno orientado al desarrollo y fortalecimiento de los mercados de asistencia técnica y otro que busca asistir a los pobladores rurales pobres en el uso de servicios financieros, para lo cual se implementó un programa dirigido a mujeres. Este buscaba facilitar el acceso y la relación entre las usuarias y el sistema financiero; así como fomentar una cultura de ahorro entre las mujeres parte del proyecto orientada a favorecer procesos de capitalización individual y reducción de vulnerabilidad. Esto supuso que un grupo abriera y usara una cuenta individual de ahorro en una entidad financiera formal. Este ahorro se incentivaría con bonificaciones, que sólo podrían ser retiradas luego de cuatro años, al finalizar el contrato.

A lo largo de 2007, un primer grupo de mujeres ahorristas culminó su contrato con el proyecto, lo que representa una oportunidad para entender mejor tanto la relación de las mujeres con el sistema financiero formal y sus ahorros; como la efectividad (o no) del proyecto en promover, de manera adicional, el uso de servicios financieros para mejorar las condiciones de vida de las ahorristas. En este marco, y gracias a la colaboración e interés del mismo Proyecto Corredor, de ICCO y de la Fundación Ford, se realizó esta investigación.

Se planteó como objetivo general averiguar qué harían las mujeres ahorristas una vez que culminara su contrato de ahorro bonificado con el Proyecto Corredor. Se indagó acerca de los usos que las aho-

rristas dieron a sus cuentas al final del programa. Sobre este punto se buscó conocer si se cerró o no la cuenta, y qué razones motivaron la decisión. Además, la investigación recogió información sobre los usos que se dieron a los ahorros generados por las bonificaciones y a aquéllos fruto de la acumulación de las mujeres. Se planteó, finalmente, identificar las percepciones generales –ventajas y desventajas– de las ahorristas en relación con el programa.

Para responder a las cuestiones planteadas, durante febrero y marzo de 2008 entrevistamos a una muestra aleatoria de 297 ahorristas; de las cerca de 1 300 ahorristas que durante el 2007 culminaron su contrato con el Proyecto Corredor, pertenecientes a 70 grupos de ahorro correspondientes a los ámbitos de las tres oficinas locales del proyecto (OLP): Sicuani, Juliaca y Urubamba. Se realizaron también entrevistas en profundidad con mujeres ahorristas, con mujeres de las mismas comunidades que no participaron del Proyecto Corredor, con personal de las entidades financieras y con el equipo del Proyecto Corredor, en particular con los facilitadores financieros.

Antes de exponer los resultados obtenidos conviene señalar que el grupo de mujeres encuestadas, todas mayores de edad y en su mayoría madres de familia, tienen escasos recursos económicos y bajos niveles educativos. El 52% recibió solamente instrucción primaria (completa o incompleta) y cerca del 80% podría ser catalogada como pobre o muy pobre en función de sus necesidades básicas insatisfechas.

EL PROGRAMA DE AHORRO PARA MUJERES DEL PROYECTO CORREDOR

Para ilustrar cómo opera este componente, tomaremos un caso representativo: un grupo de 20 mujeres de una comunidad¹ se entera del programa que ayuda a mujeres a ahorrar en el sistema financiero y comunica su interés en participar en el Proyecto Corredor, que las inicia en el procedimiento. Primero, las mujeres deben demostrar que son un grupo, que quieren ahorrar y que tienen una propuesta de ahorros que da cuenta de los orígenes de los recursos que serán destinados a las cuentas de ahorro; estos pueden provenir de pequeños negocios, venta de ganado, actividades complementarias, entre otras. El proyecto, entonces, les asigna un facilitador financiero que las capacitará familiarizándolas con conceptos financieros, enseñándoles cómo utilizar y administrar sus recursos financieros y liquidez; contribuyendo a fortalecer su autoestima y desarrollar aptitudes de organización. La capacitación termina con una visita guiada a una institución micro financiera regional. La visita es clave en el proceso: la institución financiera no sólo les muestra cómo opera la entidad, la oficina y los procedimientos, responde también sus dudas y preguntas. Una vez terminada la visita, las mujeres proceden a abrir sus cuentas y comienzan a ahorrar. No todas las mujeres interesadas abren cuentas. Unas por miedo a perder su dinero y otras porque no están convencidas, entre otros motivos.

Para abrir su cuenta cada una debe llevar su documento de identidad y el monto designado. Deben, además, definir con su grupo de ahorro (GA) un plan de ahorros que les permita incrementar sus saldos personales. De ahí en adelante, cada miembro de un GA puede usar su cuenta para incrementar

1. En la práctica los GA tuvieron 22 miembros en promedio. Los grupos más grandes fueron los de la OLP Juliaca (26 mujeres por GA) y los más pequeños los de la OLP Urubamba (19 mujeres por GA).

su saldo o retirar recursos. Hasta esta etapa, el proyecto brinda soporte a las mujeres para “acceder” al sistema financiero por medio de cuentas de ahorro.

Las ahorristas reciben intereses por sus depósitos. Las cuentas de ahorro de mujeres rurales son calificadas con las mismas exigencias y facilidades que cualquier otra cuenta de las instituciones financieras. Estas cuentan con las siguientes características: las tasas de interés corresponden a las vigentes en el mercado; no existe monto mínimo de apertura; no se cobra mantenimiento de cuenta; no existe un número límite de transacciones ni costo por ellas; y, el sistema dispone de un Fondo de Seguro de Depósito (FSD).

Además, el Proyecto Corredor ofrece bonificaciones complementarias al esfuerzo de ahorro. A cada mujer que abre una cuenta se le asigna un incentivo equivalente al 100% de su depósito inicial, hasta S/. 100, éste es depositado en cada cuenta al momento de abrirla. La bonificación ayudó a las usuarias a superar sus miedos y desconfianza.

También se entregan incentivos por incrementar los saldos. En este caso, las bonificaciones se otorgan una vez al mes y equivalen al 25% del incremento en los saldos, hasta S/. 10 al mes por usuaria. Este incentivo corresponde al periodo estipulado en el contrato con el Proyecto Corredor, sea por 36 o 48 meses. Las mujeres pueden, asimismo, obtener incentivos de capitalización equivalentes al 20% del monto retirado de su cuenta, hasta S/. 700. Este incentivo requiere que cada mujer informe y documente al Proyecto Corredor el motivo por el cual efectúa el retiro. El proyecto, por su lado, puede aprobar el incentivo para tres tipos de gastos permitidos: educación para los niños, cuestiones de salud de la usuaria o de sus hijos e inversiones comerciales.

Entre 2003 y octubre de 2007 el Proyecto Corredor trabajó con 7 406 mujeres ahorristas. Al 30 de octubre de 2007, el proyecto había efectuado depósitos por cerca de S/. 1.77 millones en incentivos a los ahorros de las mujeres. Este monto representa 14% del total de los depósitos realizados en las cuentas; lo que quiere decir que por cada sol entregado como incentivo, las ahorristas depositaron casi seis. La mitad de los incentivos entregados corresponde a incentivos por incremento en los saldos de las cuentas, 34% fue entregado al momento de la apertura de las cuentas y 17%, como incentivos por capitalización.

Cabe señalar que el grupo de mujeres encuestado en el marco de este estudio corresponde al primer grupo de ahorristas del Proyecto Corredor, es decir al grupo “piloto” del programa. Al inicio este componente, ni el proyecto, ni los intermediarios financieros, ni el diseño mismo del proyecto contaban con todos los elementos necesarios para implementar el proceso. Poco a poco el equipo del proyecto fue definiendo instrumentos, procesos y protocolos para llevar adelante el componente; ello gracias a las pruebas de ensayo y error con estas primeras ahorristas. Este primer grupo tuvo que asumir buena parte de los costos de aprendizaje de un programa innovador como este.

ALGUNOS DATOS Y RESULTADOS

Sobre la apertura de las cuentas de las ahorristas:

1. El Proyecto Corredor interesó a dos entidades financieras formales CREDINKA y la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (CRAC Los Andes), ambas entidades de corte regional y pequeña escala. El programa implicó para ellas un importante proceso de aprendizaje, así como el descubrimiento de un nuevo segmento de clientes y una fuente relevante de fondos.
2. Las cuentas se abrieron con un promedio de S/. 79, aunque los rangos de depósito inicial variaban entre S/. 10 y S/. 200. Este monto se obtuvo, en la mayoría de casos (75%), de la transformación de distintas fuentes de ahorro (ganado, lotes, etc.) en efectivo. El 78% de las mujeres usaba métodos tradicionales de ahorro antes de participar en el programa y sólo 6% tenía alguna experiencia ahorrando en el sistema financiero.
3. Las mujeres abrieron sus cuentas con recelo. La desconfianza desapareció con las capacitaciones financieras y el conocimiento del Fondo de Seguro de Depósito; con pruebas físicas de su ahorro (*vouchers*, por ejemplo); a través del trato con los facilitadores; por trabajar con entidades financieras de pequeña escala e identidad regional; etc. La confianza ganada, sin embargo, se debilitó por experiencias negativas como el retraso del gobierno en el depósito de las transferencias, la rotación de los facilitadores, la demora en la implementación de un *software* adecuado en las oficinas y porque el sistema de incentivos resultaba bastante complejo para las ahorristas.
4. En promedio las mujeres ahorristas hicieron depósitos por un total de S/. 1 471 a lo largo de los 48 meses de contrato con el Proyecto Corredor. Además, el proyecto depositó en promedio cerca de S/. 300 en cada cuenta y las entidades financieras pagaron casi S/. 75 por concepto de intereses. Es decir que el mayor esfuerzo de ahorro vino de parte de las mismas mujeres, quienes demostraron capacidad de ahorro.
5. Las ahorristas usaron sus cuentas y los montos ahorrados. En promedio a lo largo de los 48 meses las ahorristas realizaron retiros por S/. 1 150. El 90% de las ahorristas entrevistadas señaló haber hecho retiros alguna vez y más del 60%, haber efectuado depósitos mensuales para obtener los mayores incentivos posibles.
6. Con estos retiros y depósitos las ahorristas contaban, al cierre de los contratos, con un saldo de casi S/. 700. Las mujeres, entonces, ahorraron, usaron sus cuentas y ahorros y terminaron su contrato con un saldo favorable. Estos saldos, aunque modestos, son montos relevantes para ellas: el saldo al cierre del contrato representa el 6,6% del valor de sus viviendas y equivale al 92% de lo que estiman necesario para vivir adecuadamente durante un mes.
7. Las mujeres destacaron cinco razones para ahorrar: la educación de sus hijos; la formación de un capital en efectivo sin propósito predefinido; la mejora o creación de negocios; la mejora de la vivienda; y para costear emergencias. Si bien la gran mayoría de las mujeres privilegió la

educación como motivo de ahorro, es necesario señalar que las motivaciones variaban según la edad y el nivel educativo. Por ejemplo, las mujeres entre 35 y 44 años y con menor nivel de instrucción mencionaron la educación como principal motivo; mientras que las mujeres con más años de estudios preferían invertir en negocios y las mayores ahorraban para enfrentar eventuales emergencias de salud.

8. Finalizados los contratos, las mujeres ahorristas retiraron tanto los montos que ellas mismas habían ahorrado, como los incentivos que pasaron a estar disponibles. Al momento de la encuesta las mujeres ahorristas mantenían S/. 370 en promedio, en un rango de S/. 5 000 a S/. 0. El 25% de las encuestadas contaba al momento de la encuesta cero soles ahorrados, mientras que el 10% más de S/. 950; de este grupo, la mitad tenía más de S/. 2 000.
9. Luego del cierre de los contratos, 57% de las ahorristas retiró todos sus ahorros e incentivos. Las que retiraron todo o parte del dinero de sus cuentas, ahorros y/o incentivos, lo hicieron para cubrir, en primer lugar, gastos de educación y salud de sus hijos (41%); para un negocio incluyendo la compra de animales (34%) y, en tercer lugar, para gastos o mejoras en la vivienda (33%). Algunas, realizaron también retiros, que incluían los incentivos inmovilizados por 48 meses, para verificar que podían hacerlo y otras para pasarlos a distintas cuentas o formas de ahorro con más rentabilidad, cuentas a plazo fijo por ejemplo. El 10% de las mujeres que retiró todo el dinero de sus cuentas, lo hizo para depositarlo en una cuenta a plazo fijo. La mayoría de las mujeres que sacó todo su dinero conserva aún su cuenta o, incluso, ha abierto otra.
10. Las mujeres que señalan que ya no seguirán ahorrando afirman que no tienen recursos suficientes que no hay incentivos o se justifican por el bajo interés que pagan las entidades financieras.

Sobre las ventajas y desventajas del ahorro financiero:

1. Las ventajas y desventajas del sistema de ahorro financiero están en estrecha relación con aquellas del ahorro tradicional. Entre las desventajas del ahorro tradicional encontramos la inseguridad de guardar el dinero en casa (60%), el riesgo de malgastarlo (11%) y la baja rentabilidad (9%). Entre las ventajas las mujeres mencionaron, sobre todo, la accesibilidad y disponibilidad (56%) y la rentabilidad (28%). El 15% de ahorristas no encontró ninguna ventaja.
2. Entre los aspectos negativos del ahorro financiero, señalaron los altos costos de transacción (21%), la baja rentabilidad (35%) y el deficiente servicio de las entidades financieras (16%). Cabe señalar que 29% de las ahorristas no le veía ninguna desventaja a este sistema.
3. Por otro lado, entre las características positivas del ahorro financiero se mencionó la seguridad (67%), la divisibilidad (72%) y los intereses generados (22%). Así como la privacidad del ahorro y el control que se puede ejercer sobre el mismo. Sólo una encuestada –de 297– señaló no encontrar ningún aspecto positivo.

En general, el programa de ahorro financiero ha resultado atractivo para las usuarias en tanto ha significado la acumulación de capital y una manera de reducir la vulnerabilidad de sus ahorros. Prueba de esto es que 93% de las ahorristas que posee saldo positivo señaló que seguirá ahorrando. De este grupo, el 65% continuará utilizando su cuenta, mientras que 35% ahorrará –o ya lo está haciendo– en otra cuenta o entidad financiera. Este tipo de ahorro ha sido sinónimo y garantía de seguridad, divisibilidad, accesibilidad y privacidad.

El ahorro financiero ha generado, además, el fortalecimiento del capital social de estas mujeres y una mayor independencia. Las mujeres tenían el control sobre el dinero incrementando, así, su seguridad y poder de negociación con los esposos respecto al destino de los recursos familiares.

También se puede decir, que el Proyecto Corredor ha logrado su objetivo en tanto que a partir del uso de su cuenta de ahorros han podido explorar y utilizar otros servicios financieros, ya sea en donde tienen su cuenta con incentivos o en otros. Es necesario, sin embargo, reconocer que las que más utilizan el sistema son aquellas que poseen más recursos, tienen más actividades comerciales y lazos con migrantes así como las que están a menor distancia de las entidades financieras. El proyecto consiguió, asimismo, desarrollar una metodología para que las mujeres rurales accedan al sistema financiero y junten un pequeño capital.

De las ahorristas entrevistadas, 93 de las 297 tienen un crédito del sistema financiero formal (31%), de ellas sólo 21 habían tenido un crédito formal al comenzar el programa de ahorro. Las 72 restantes no habían tenido crédito del sistema financiero antes. Es más, 46 de las 72 mujeres que no habían tenido crédito antes, no habían hecho nunca un trámite en una agencia de una entidad financiera. Si comparamos este nivel de acceso con el de mujeres de las mismas comunidades de las ahorristas analizadas, encontramos que sólo el 18% reportó tener algún crédito con el sistema formal.

De las 297 ahorristas entrevistadas, 52 ahorristas (17,5% del total) señalan tener hoy una cuenta de ahorro a plazo fijo, sobre todo en Juliaca gracias a las promociones ofrecidas por CRAC Los Andes. Ninguna de estas 52 mujeres había tenido una cuenta de ahorros antes del programa del Proyecto Corredor y sólo 10 habían hecho alguna vez un trámite en una agencia bancaria, principalmente en el Banco de la Nación.

A modo de conclusión proponemos tres temas que consideramos importante discutir:

Las mujeres rurales tienen capacidad e interés en ahorrar en el sistema financiero

Las ahorristas pudieron ahorrar durante un largo periodo de 48 meses. Una vez que vencieron sus temores y abrieron sus cuentas las utilizaron de manera regular, tanto para hacer depósitos, y con ello obtener los incentivos ofrecidos por el proyecto; como para efectuar retiros, lo que muestra que sus ahorros no sólo les permite guardar sino manejar mejor su liquidez. La mayoría obtuvo

los recursos para abrir su cuenta transformado otras formas de ahorro (guardados en la casa, vendiendo animales, etc.). Además, un grupo importante emprendió nuevas actividades para obtener recursos para los depósitos mensuales, entre ellas, venta de alimentos, venta de chicha o artesanías.

Las mujeres quieren seguir ahorrando y usando sus cuentas. La mayor parte de las ahorristas señala tener la intención de seguir ahorrando en el sistema financiero, no obstante la intensidad del uso varía. Es necesario para ello que las condiciones del entorno sigan siendo favorables, o al menos no adversas; lo que implica tasas de interés reales positivas –puesto en cuestión dado el repunte inflacionario–, intermediarios que ofrezcan mejores productos y costos de transacción reducidos.

No sólo ahorro, también otros servicios financieros. Las mujeres ahorristas conocen el sistema financiero y están interesadas en usar sus servicios. Un porcentaje considerable de mujeres cuenta, hoy, con ahorros a plazo fijo y con crédito, entre otros servicios financieros.

La cuenta de ahorros constituye, de la misma manera, un instrumento para afrontar emergencias y pensar en el futuro. Las ahorristas ven en su cuenta, en sus ahorros y en su relación con el sistema nuevas herramientas para enfrentar adversidades y para planificar gastos mayores, como enviar a los hijos a la secundaria. El propósito del ahorro cambia en relación con la edad de la ahorrista y el nivel educativo. El ahorro les permite prepararse para los gastos previstos, la campaña escolar, por ejemplo, además de gastos imprevistos asociados, sobre todo, a accidentes o enfermedades.

Si bien las ahorristas acumularon recursos y recibieron recursos complementarios, incentivos, no es claro si estos montos son realmente evidencia de un proceso de capitalización. Los montos acumulados, como vimos, relevantes en la economía de las ahorristas permitieron a muchas adquirir activos valiosos. No estamos seguras, sin embargo, si se logró generar un proceso de capitalización. Para esto habríamos tenido que realizar una línea de base, un grupo de control o un diseño de monitoreo y evaluación distintos a los utilizados por el proyecto.

Las ahorristas efectuaron depósitos y retiros a lo largo de estos cuatro años y terminaron con un saldo de S/. 670 en sus cuentas; de los cuales menos de la mitad fue dinero proveniente de los incentivos, es decir donación. Si bien es bastante dinero para las economías de estas mujeres², difícilmente constituye un monto para lograr una variación significativa en su dotación de activos. Sin embargo, el saldo de los ahorros al cierre del convenio representa el 6,6% del valor de la vivienda.

En resumen, los éxitos en la promoción del acceso al sistema financiero y uso de servicios financieros, en particular, las cuentas de ahorros son evidentes, mientras que los logros en materia de capitalización de las ahorristas no tanto. Como vimos antes, las que más acumularon fueron justamente aquellas que tenían ahorros en efectivo antes de abrir sus cuentas.

2. El grupo de mujeres encuestadas señaló que para “vivir bien” necesita S/. 400 mensuales y que el valor mediano de sus casas es S/. 5 000.

El acceso al sistema financiero y el uso de sus servicios requiere soporte durante la fase inicial

El proceso de acceso a servicios financieros pasa por vencer el miedo y la desconfianza. Tal como se señaló, la capacitación en temas financieros, los intercambios de experiencias entre ahorristas, las visitas guiadas a entidades financieras y el contar con “documentos” como la libreta de ahorros, los vouchers, etc., fueron elementos importantes para generar confianza entre las mujeres. Lo fue también conocer la existencia del Fondo de Seguro de Depósito, los bajos niveles de inflación así como las tasas reales de interés, si bien bajas pero positivas y un esquema de ahorro sin costo de mantenimiento. Las ahorristas no llegan con una posición neutra, o totalmente desinformadas, sino con mucha desconfianza y suspicacias basadas en experiencias pasadas e historias locales o nacionales, CLAE por ejemplo sigue siendo mencionado. Es decir, no basta con informar.

Quizá una de las principales lecciones que deja la experiencia del Proyecto Corredor respecto al fomento del ahorro es que aquellas clientas potenciales del sistema financiero que no poseen información sobre el sistema, ni maneras de acceder a éste, sí logran insertarse en él una vez que lo conocen, que entienden cómo funciona y le tienen un mínimo de confianza. Una pieza fundamental del proyecto es el programa de educación financiera, la visita guiada a la institución financiera y un soporte presencial, alguien de confianza a quién preguntar.

Esto nos lleva a una reflexión mayor sobre la existencia de mecanismos que limitan el acceso al sistema financiero para quienes que no están insertos en él. Muchas mujeres sentían que: “no hay quién nos informe, no hay a quién preguntar”; de ahí la importancia del facilitador financiero, que respondía todo tipo de consultas y dudas que las ahorristas podían tener.

La pregunta pendiente es por qué en el Perú, en donde existe un desarrollo microfinanciero especialmente interesante por su grado de formalidad y solidez, no hay políticas de información sobre el acceso y uso del sistema financiero.

Las ahorristas ganaron más que sólo acceso al sistema y un pequeño capital

Empoderamiento de las mujeres. Las ahorristas son conscientes de que son dueñas de sus ahorros y que ellas y sólo ellas pueden efectuar retiros. Saben, también, que nadie puede conocer cuánto dinero tienen en su cuenta. Encontramos que la mayoría no está interesada en compartir su cuenta con sus esposos. Las ahorristas ven en sus cuentas de ahorros un recurso para ellas y sus familias. Están orgullosas de sí mismas. Haber aprendido a trabajar con el sistema financiero y usar los servicios financieros les ha brindado la oportunidad de ejercer su ciudadanía y derechos como clientas de una entidad privada.

El ahorro individual con soporte grupal como una oportunidad para generar capital social. La combinación entre ahorro individual y soporte colectivo es un mecanismo interesante impulsado por

el Proyecto Corredor. El GA se ha convertido en un referente valioso, para emprender negocios, para tener a quién pedir ayuda en caso de alguna emergencia y para relacionarse mejor con otras mujeres de la localidad.

Nuevas oportunidades de negocios. La mayoría de ahorristas tiene negocios o realiza actividades económicas que generan algún ingreso. El 60% manifestó haber emprendido negocios antes del proyecto con sus ahorros guardados de manera tradicional, sólo el 2% señaló haber iniciado su negocio con un crédito. No hay razón para pensar que esto cambiará en el futuro. Por ello favorecer los ahorros de las mujeres es ofrecerles una mejor oportunidad para emprender nuevos negocios; negocios que seguramente podrán crecer usando otros servicios financieros como el crédito, pero que se inician con los recursos de las mujeres ahorristas.

EXECUTIVE SUMMARY

The Puno-Cusco Corridor Development Project (Corridor Project) is a Peruvian public initiative promoting the development of rural residents of the country's southern highlands. The intervention was planned for a six-year period with a total cost of US\$ 30.8 million from mixed funds (FIDA, the Peruvian public sector and other beneficiaries). Until mid-2007, the Corridor Project was being implemented by FONCODES, the national fund for social investment; but it has now been transferred to the Ministry of Agriculture. The project consists of two major components. The first involves the development and strengthening of markets for technical assistance. The second seeks to assist the rural poor in the use of financial services. In order to achieve this, a program targeting women was implemented in the project's area aiming at facilitating women's access and relationship with the financial system, as well as, fostering a culture of savings conducive to processes of individual capitalization and vulnerability reduction. This implied a group of women opening and using individual savings accounts with a matching grant to their deposits to be withdrawn after four years, when the contract ended.

During 2007, an initial group of women savers finished their contract with the project, providing an opportunity to understand better the women's relationship with the formal financial system and their savings, as well as, the project's effectiveness—or lack of—in promoting the use of financial services to improve the savers' living conditions. With this in mind, and thanks to the collaboration and interest of the Corridor Project, ICCO and the Ford Foundation we present this study.

The overall goal was to see what women savers would do once their contracts of savings with matching grants with the Corridor Project ended. We sought to determine if the women kept on using their accounts once the program ended. In this regard, the objective was to see whether they closed their accounts and the reasons for making such a decision. The study also gathered information about how the women used the savings obtained by means of the matching grants and their own

accumulation. Finally, the study proposed to identify the savers' general perceptions, such as the program's advantages and disadvantages.

To answer these questions, in February and March 2008 we interviewed a random sample of 297 women savers out of the approximately 1 300 who fulfilled their contract with the Corridor Project in 2007, belonging to 70 savings groups in the areas corresponding to the project's three local offices, Sicuani, Juliaca and Urubamba. In-depth interviews were also carried out with the women savers; with women from the same communities who did not participate in the Corridor Project; the financial entities' staff; and the Corridor Project's team, particularly financial facilitators.

Before presenting the results, it should be noted that the group of women surveyed, all adults and mostly mothers, have scant economic resources and low levels of formal education. Of them, 52% only has primary education (complete or incomplete), and about 80% can be classified as poor or very poor based on unsatisfied basic needs.

The Corridor Project's savings program for women

To illustrate how this component operates, we will take the case of a representative user/beneficiary, as an example. A group of 20 women in a community decides to participate in the financial component of the Corridor Project. First of all, they must prove that they are a group, that they want to save, and that they have a savings plan which accounts for the origin of the resources to be deposited. The project, then, assigns a financial facilitator to train them through a process which includes the familiarization with financial concepts and teaching them how to use and manage their financial resources and liquidity, as well as, helping develop their self-esteem and organizational skills. This process ends with a guided visit to a regional micro-finance institution. This visit is crucial: the financial institution shows them how it all works—the office and procedures—and answers their questions and concerns. At the end of the visit, the women open their accounts and begin to save.

After the initial training, each woman opens her savings account. To do so, she must take to the financial institution her identity document and the amount to be deposited. She must also define, along with her savings group, a savings plan that will enable them to increase their personal balances. From then on, each group can use her account to increase her balance or withdraw resources. At this stage, the project helps women "gain access" to the financial system through their savings accounts.

The savers receive interests on their deposits. The rural women's savings accounts meet the same requirements and qualify for the same facilities as any account at any financial institution. They have the following characteristics: interest is paid at the current market rate; there is no minimum balance for opening the account; there are no maintenance fees; there is no limit on the number of transactions which are cost free; and the system has, as well, a Deposit Insurance Fund.

The Corridor Project also offers a matching grant to their deposits in order to complement the women's savings efforts. Each woman who opens an account receives an incentive equivalent to 100% of her initial deposit, up to S/. 100, are deposited in her account as soon as she opens it. This incentive helped users overcome their initial fear and distrust.

Incentives are also provided for increasing savings balances. These matching grants are paid up to once a month and are equivalent to 25% of amount added to their balance, up to S/. 10 per user each month. It is paid throughout the period stipulated in the contract with the Corridor Project, either 36 or 48 months. The women can also receive capitalization incentives equivalent to 20% of the amount withdrawn from the account, up to S/. 700. This incentive requires each woman to inform and justify to the Corridor Project the reason for the withdrawal. The Corridor Project may approve the incentive for three types of expenses: their children's education, health matters – their children's and/or theirs – and commercial investment.

Between 2003 and October 2007, the Corridor Project worked with 7 406 women savers. As of October 30, 2007, the Corridor Project had deposited a total of approximately S/. 1.77 million (US\$ 610 000) in incentives in the women's savings accounts. That is to say 14% of the total deposits to the women's accounts; meaning that for every *sol* paid in incentives, the women deposited nearly six. Around half corresponds to increases in their savings balances; 34% were deposited when the accounts were opened; and 17% were incentives for capitalization.

It should be noted that the group of women interviewed for this study was the Corridor Project's first group of savers, and therefore a "pilot" group. When this component started, the project, neither the financial intermediaries nor the project design had all the necessary elements in place to implement the process. These elements were developed once the project was underway and in response to the program's findings. The project's team gradually defined instruments, processes and protocols for implementing the component, which was possible thanks to trial and error with the initial savers. This first group bore a large part of the cost of working with –and learning from– such an innovative project.

Some facts and outcomes

On the opening of the savings accounts

1. The Corridor Project appealed to two formal financial entities, CREDINKA and CRAC Los Andes; both small-scale and regional institutions. For them, the program implied a significant learning process, the discovery of a new sector of customers and a significant funds' source.
2. The accounts were opened with an average of S/. 79 (US\$ 27), initial deposits ranged from S/. 10 to S/. 200. In most cases, 75%, this amount resulted from the transformation into cash of various sources of savings, for example, livestock and property. 78% of the women used tra-

ditional savings methods before participating in the project, and 53% maintained them. Only 6% had experience saving in the financial system.

3. The women were reluctant to open their accounts. However, this distrust faded thanks to the financial training and the knowledge of the Deposit Insurance Fund's existence, as well as to physical proofs of their savings such as vouchers, to their relationship with the facilitators, to the fact that they were working with small-scale financial and regional entities, etc. The gained trust, however, was undermined by negative experiences, among them, delays on the government's transfers deposit, the facilitators' rotation, delays in implementing the appropriate software in the offices, and because the incentive system was rather complex for the savers.
4. In average, the women deposited a total of S/. 1 471 (US\$ 488) apiece over the 48 months that the contract with the Corridor Project lasted. In addition, the project deposited an average of about S/. 300 (US\$ 103) in each account and the financial entities paid an average of nearly S/. 75 (US\$ 26) in interests. In other words, the greatest savings effort came from the women themselves, showing that they are able to save.
5. The savers used their accounts and savings. Over the 48 months, the women withdrew an average of S/. 1 150 (US\$ 396). Of the interviewed women, 90% said they had made withdrawals at some point, and more than 60%, monthly deposits, to obtain the maximum incentive deposit possible.
6. At the end of their contracts the savers had a balance of about S/. 700 (US\$ 241). In other words, the women saved, used their accounts and ended their contracts with a positive balance. The final balance—even if modest—represents a relevant amount for the savers' economy: 6,6% of their houses' median value.
7. Among the reasons for saving cited by the women, five stood out: for their children's education; to build up cash capital for a pre-determined purpose; to improve or start a business; for improvements in their homes; and for emergency expenses. While the great majority prioritized education as the main motivation, it should be noted that it varied depending on the women's age and educational level. Women between the ages of 35 and 44 with less education tended to cite this as the main motivation. Those with more years of schooling preferred to invest in businesses, and older women saved for possible health emergencies.
8. When the contracts ended, the women withdrew both the amounts they had kept as savings as well as the incentives which had become available. At the time of the interview, they had an average of S/. 370 (US\$ 128), in a range from S/. 5 000 to S/. 0. Also, 25% of the interviewees had zero soles saved, while 10% had more than S/. 950 (US\$ 328). It should be noted that half of these women had more than S/. 2 000.

9. When the contracts ended, 57% of the savers withdrew all of their savings and the incentives. These women and those who took out part of their money, savings and/or incentives, did so to cover their children's education and health expenses (41%); for a business including the purchase of animals (34%), or for housing expenses or home improvements (33%). We also found that 10% of the women who withdrew the entire amount from their accounts to redeposit it in a fixed-term account.
10. The women who indicated that they would not continue saving said they lacked resources, there no longer were incentives, or that the financial institutions paid low interest rates.

Advantages and disadvantages of financial savings

1. The advantages and disadvantages of the financial savings system are closely related to those of traditional savings, still being used by 53% of the women. The disadvantages of the latter included the insecurity of having the money at home (60%) the possibility of spending it unwisely (11%), and low return (9%). Among the advantages we found, mainly, its accessibility and availability (56%) as well as the return (28%). Around 15% of the savers saw no advantage in this type of savings.
2. Among the negative aspects of financial savings, the women mentioned high transaction costs (21%), low return (35%) and inadequate service from financial entities (16%). It should be noted that 29% of the savers saw no disadvantage to this system.
3. Among the positive characteristics of financial savings, they mentioned safety (67%), divisibility (72%) and interests (22%). Other cited advantages were privacy and having control over their savings. Only one woman, out of the 297 surveyed, said she saw no positive aspect in this type of savings.

Overall, the financial savings program appealed to users, as it has meant the accumulation of capital and a way of reducing the women's savings vulnerability. The proof is that 93%—whose balances were,—said they would continue saving. Of this group, 65% wanted to continue using their accounts, while 35% would save—or are saving—in another account or financial institution. This type of saving has been perceived as a guarantee for safety, divisibility, accessibility and privacy.

Financial savings have also strengthened these women's social capital and given them greater independence. The women have now control over the money, increasing, like so, their security and power to negotiate with their husbands about how the family's resources should be used.

The Corridor Project has also met its goal regarding what the women have learned by using their savings accounts: it has given them the possibility for them to explore and use other services provided by financial intermediaries, either where they had their incentive accounts or elsewhere. It should be noted, however, that those who used the system, mostly the ones with more resources,

more commercial activities and links with migrants, were also closer—in terms of distance—to the financial institutions.

Of the 297 interviewed women, 93 (31%) have loans from the formal financial system. Of these 93 savers, only 21 had had formal credit when the savings program began; the other 72 had never had any loans from the financial system. Moreover, 46 out of the 72 women who had not had loans before had never carried out a transaction in a financial institution. If we compare this level of access with that of women from the same communities, we find that only 18% reported having a loan through the formal system.

In addition, 52 savers (17.5% of the total) said they now have a fixed-term savings account, mostly in Juliaca due to special offers from CRAC Los Andes. None of these 52 women had ever had a savings account before the Corridor Project program began, and only ten had carried out a transaction in a bank branch, mainly in the *Banco de la Nación* (Bank of the Nation).

The Corridor Project has reached its goal of facilitating the women's access to the financial system and use of financial services. What the women learned by using their savings accounts has enabled them to explore and take advantage of other services provided by the financial intermediaries where they held their accounts or by other institutions. The project has achieved many of its objectives, particularly the developing of a method to enable rural women gain access to the financial system looking to save small capitals.

As conclusion, we would like discuss three issues that stem from this document and which merit being put up for discussion:

Rural women are capable of saving and are interested in the financial system

The savers we able to save for a long period of time: 48 months. Once they overcame their fears and opened their accounts, they used them regularly to make deposits qualifying, therefore, for receiving the incentives offered by the project. They also made withdrawals, showing that their savings are not deposits of surplus resources but part of their financial management. Most of them obtained resources to open their accounts by transforming into cash other forms of savings, such as money kept at home and animals. A significant group also took up new activities to generate resources for the monthly deposits; for example, selling food, beverages and handcrafts, etc

The women want to keep on saving and using their accounts. Most of the savers said they intend to continue saving in the financial system, but the intensity and use of the service may vary. This requires, overall, favorable conditions or at least not adverse, such as real positive interest rates—nowadays in doubt given the increase in inflation—, intermediaries offering better products, and lower transaction costs.

Not only savings, other financial services as well. The women know the financial system and are interested in using its services. A significant percentage has now got fixed-term savings accounts or loans or uses other financial services.

The savings account is also a safeguard for emergencies and a fund for the future. The savers find in their accounts, in their savings and in their relationship with the system new tools for dealing with adversity and planning major expenses such as sending their kids to high school. The money in their accounts enables them to prepare for expenses they know about in advance, like school books and supplies, as well as for unexpected expenses, mainly due to accidents or illnesses. The purpose for saving varies according to the saver's age and educational level.

It is not clear, however, if we can really talk about a significant process of capitalization among the savers. Capitalization was not one of the project a central objective; the results nevertheless, put forward, an interesting opportunity to promote such a process, as well as, a wider access and use of financial instruments. We found that the women did not take advantage of the maximum incentive amount offered by the project; although they did have the ability to save, it was at a level lower than expected. Either way, the amount accumulated by the savers, despite of being relatively small, represents a significant amount in their economies: around 6.6% of their house's value.

In other words, the success in promoting access to the financial system and use of financial services, especially savings accounts, has been clearly achieved; however, progress regarding capitalization calls for a more in-depth discussion. As noted above, the women who saved the most were those who had cash savings at home before opening their accounts.

Accessing the financial system and using its services requires support during the start-up phase

Gaining access to financial services means overcoming fears and distrust. Receiving training in financial issues, sharing experiences with other savers, guided visits to the financial entities and having "documents", passbooks, vouchers, etc., were crucial in building the women's trust. It was also important for them to know about the Deposit Insurance Fund as well as having low levels of inflation and real interest rates, which even if low were still positive, and also a savings scheme without maintenance fees. The savers did not begin the program with a neutral point of view, nor were they uninformed. In most cases, there was a great deal of distrust and suspicion based on past local or national experiences and cases, for example, CLAE is still mentioned. In other words, it is not enough to solely provide information.

Perhaps, one of the main lessons from the Corridor Project regarding the encouragement to save is that the financial system's potential customers who lack information about the system and with no way of accessing it do gain access and use the system once they get to know it, understand how it works and built a base level of trust. The key elements of the program analyzed in this document

were the financial education program, the guided visit to the financial institution and the possibility of having on-site support: a reliable person to turn to when in doubt.

While this seems obvious, it should lead us to a deeper consideration of mechanisms which limit the access to the financial system. “There is no one to inform us; there is no one to ask”. This highlights the importance of the financial facilitator, who answered all of the savers’ questions and doubts.

The question that arises here is why, in Peru, where we have developed a particularly interesting microfinance sector due to its formality and solidity degree, there are no policies regarding information on the access and use of the financial system.

Women gained more than just access to the system and some capital

Women’s empowerment. The savers know that the money in the accounts is theirs and that only they and they alone make a withdrawal. They know that no one can know how much they have in their accounts. We found that most women, 75%, were not interested in sharing their accounts with their husbands. They see their accounts as a resource for them and their families. They are proud of themselves. Having learned to work with the financial system and using financial services has given them the opportunity to exercise their civic rights, as well as, their rights as customers of a private company.

Individual savings with group support offers the opportunity to generate social capital. The savings group has become a valuable source of support for starting a business, for having someone to turn to in an emergency, and for relating with other women in the community. It is interesting how the mechanism promoted by the Corridor Project used this combination of individual savings and collective support.

New business opportunities. Most of the savers have businesses or engage in an economic activity that generates income. 60% indicated that they started businesses with their savings in their accounts, while prior to the project, they used in most cases, their “traditionally saved money”, at home. Only 2% said to have begun their businesses with loans. There is no reason to think that this will be different in the future. Promoting savings for women offers, then, better opportunities to start new businesses, which can grow through the use of other financial services, such as loans, but which started, nevertheless, with the women’s own resources.

INTRODUCCIÓN

El Proyecto de Desarrollo Corredor Puno-Cusco (Proyecto Corredor), un programa del Estado peruano, ha implementado como parte de su componente de servicios financieros un esquema de incentivos (subsidios) que apoya a mujeres rurales a abrir y usar una cuenta de ahorros en el sistema financiero formal. Esta experiencia innovadora no ha sido evaluada y aunque en trabajos puntuales y evaluaciones del proyecto mismo se han identificado procesos interesantes a nivel de resultados –mujeres con cuentas y depósitos crecientes– han surgido, también, un conjunto de preguntas que se deben responder antes de que el proyecto termine sus actividades en diciembre de 2008.

Hasta hoy el Proyecto Corredor ha apoyado a más de 7 400 mujeres a abrir sus cuentas individuales de ahorro, las ha capacitado en temas de manejo financiero, las ha acompañado en el proceso de adoptar una cultura de ahorro y entregado incentivos monetarios complementarios a los montos depositados en sus cuentas. Durante cuatro años las ahorristas y el Proyecto Corredor mantienen un contrato que obliga al proyecto a entregar incentivos a las ahorristas como complemento a su esfuerzo de ahorro realizado. Los incentivos entregados quedan depositados e inmovilizados en las cuentas hasta el final del contrato; es decir, figura como saldo contable mas no como saldo disponible. Además, el proyecto ofrece un esquema de capacitación financiera y acompañamiento durante la vigencia del contrato.

Luego de 48 meses –ahora 36– de relación con el proyecto, cuando las ahorristas terminan su contrato, pueden utilizar –retirar– los incentivos complementarios a sus ahorros. Por ello, el periodo posterior a la culminación de la relación formal entre las mujeres ahorristas y el Proyecto Corredor constituye una oportunidad para entender mejor la relación de las mujeres con el sistema financiero formal y con los ahorros como servicio financiero. De esta manera permite también entender mejor la efectividad –o no– del proyecto en promover no sólo el acceso al sistema financiero sino el uso

de otros servicios para mejorar las condiciones de vida de las mujeres ahorristas; lo que implica manejo de liquidez, mayor independencia, más control sobre sus recursos, entre otros.

Este tipo de intervenciones, experiencias innovadoras frente a los esquemas tradicionales de promoción exclusiva del crédito como vía de relación con el sistema financiero, se basan en los aportes de diversos académicos y hacedores de políticas. Se trata de trabajos sobre activos de los pobres y su potencial vínculo con el sistema financiero y de discusiones sobre el ahorro en relación con la “mitad olvidada de las microfinanzas”, hasta las experiencias de las “Individual Development Accounts” (IDA) en Estados Unidos, orientadas a capitalizar sectores pobres en ciudades de ese país a través de donaciones complementarias en sus cuentas de ahorros. Hay, además, una vasta historia y reflexión sobre el rol de los ahorros, del sistema financiero y de las opciones para, a través del ahorro individual en el sistema financiero, generar y aprovechar oportunidades que favorezcan la inclusión, capitalización y empoderamiento de distintos grupos de ciudadanos³.

La intervención que documentamos y discutimos en este texto es un programa piloto de cómo poner en práctica las recomendaciones que investigadores y promotores del desarrollo han propuesto. Constituye una experiencia particularmente interesante por varias razones: es llevado adelante por un proyecto del sector público, con recursos públicos y porque el grupo social con el que trabaja –mujeres rurales e indígenas– es complejo dadas las múltiples condiciones desfavorables que enfrenta. Esta, entonces, pone a prueba un concepto, una idea, y genera una práctica en condiciones bastante exigentes.

En este marco, gracias a la colaboración del Proyecto Corredor y al interés de ICCO y la Fundación Ford, emprendimos la tarea de encuestar y entrevistar a una muestra representativa de ahorristas que terminó su contrato con el Proyecto Corredor durante 2007 para averiguar qué habían hecho con sus cuentas, con los ahorros acumulados y con los montos recibidos como incentivos que pudieron retirar junto con sus ahorros, una vez que terminaron su relación con el proyecto. Indagamos, además, sobre las opiniones de las mujeres ahorristas del programa y el ahorro en el sistema financiero.

El presente documento da cuenta de los principales resultados del seguimiento del proyecto y de las opiniones de las ahorristas. No se trata de un estudio sobre el ahorro, es más una mirada a un programa concreto de promoción del ahorro financiero de mujeres rurales de la sierra sur. Esperamos con este documento motivar discusiones, preguntas e investigaciones sobre el tema que nos permitan avanzar no solo hacia mejores diseños de intervenciones, sino hacia un mayor entendimiento de las posibilidades y limitaciones que el sistema financiero formal y el ahorro ofrecen a las mujeres rurales.

3. Hay un conjunto de textos que sustentan estos aportes con las discusiones correspondientes encontramos entre ellos los aportes de Rutherford (1999), Robinson (2004), Vogel (1984), Sherraden (1991), CGAP (2002) IRIS Center (2008). Hay, también, un creciente volumen de experiencias sobre promoción del ahorro financiero en el marco de programas microfinancieros en el mundo.

Si bien debemos recalcar que los eventuales errores y omisiones son de nuestra entera responsabilidad, debemos reconocer también el apoyo y respaldo recibido de parte del equipo del Proyecto Corredor, en especial de su director, César Sotomayor; del encargado de seguimiento y evaluación, Luis Palma; del jefe de mercados rurales, Alejandrino Loaiza; de los jefes de las oficinas locales (OLP) y del equipo de facilitadores financieros. Asimismo, es justo señalar nuestro reconocimiento a las ahorristas y no ahorristas que gentilmente nos atendieron y respondieron nuestras muchas preguntas, participaron en entrevistas y compartieron con nosotras valiosos testimonios sobre su experiencia con el ahorro. Además de las entrevistas y encuestas realizadas nos beneficiamos del concurso de testimonios de mujeres ahorristas que convocó el Proyecto Corredor en el primer semestre de 2008. Los más de 370 testimonios recibidos dan cuenta del interés de las propias ahorristas de compartir sus vivencias y opiniones sobre sus cuentas de ahorros.

I. EL PROYECTO CORREDOR Y SU COMPONENTE DE AHORRO FINANCIERO

1. EL PROYECTO CORREDOR

El Proyecto de Desarrollo del Corredor Puno-Cusco, (Proyecto Corredor), es una iniciativa del Estado peruano para promover el desarrollo de pobladores rurales y pobladores rurales pobres en la sierra sur del país⁴. La intervención fue concebida para un periodo de seis años con un costo total de 30.8 millones de dólares americanos. De este monto, 18.9 millones se obtuvieron a través de endeudamiento externo con el FIDA, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (*IFAD, International Fund for Agricultural Development*); 4.9 millones provinieron del sector público peruano; y los 7 millones restantes de beneficiarios a través de fondos de contrapartes. Hasta mediados de 2007 el Proyecto Corredor fue ejecutado por FONCODES, el fondo nacional para la inversión social. Hoy, el Proyecto Corredor es ejecutado por el Ministerio de Agricultura.

El Proyecto Corredor centró sus actividades en torno a dos grandes componentes. El primero apuntaba al desarrollo y fortalecimiento de los mercados de asistencia técnica y el segundo, a asistir a los pobladores rurales pobres en el uso de servicios financieros. En el primer componente, el proyecto transfirió recursos a los beneficiarios para satisfacer sus demandas de asistencia por medio de subsidios que les permitirían contratar en el mercado la asistencia técnica requerida. Aquí, las actividades principales fueron el desarrollo de esquemas innovadores para asignar los subsidios mediante Comités Locales de Asignación de Recursos (CLAR), probablemente una de las innovaciones institucionales más interesantes del proyecto; la asignación de subsidios; la asistencia para la firma de los contratos con los proveedores de asistencia técnica; las visitas educacionales (pasantías) y el

1. La página web del Proyecto Corredor (www.corredorpc.org) cuenta con información detallada del proyecto, objetivos, metas, etc.

apoyo a la formalización de micro y pequeñas empresas. Este componente es el más importante y corresponde al 67% del presupuesto del proyecto.

El segundo componente, relacionado con los servicios financieros, luego de una redefinición de sus actividades en el 2002², inició un programa piloto de fomento al ahorro financiero. Este programa consistía, en un primer momento, en lograr que mil mujeres del ámbito del proyecto abrieran y usaran una cuenta individual de ahorros. Para ello, el proyecto entregaría un conjunto de bonificaciones a lo largo de 48 meses que premiarían el esfuerzo de ahorro de las mujeres. Estas bonificaciones serían depositadas en las cuentas de las ahorristas, pero sólo podrían ser retiradas una vez que se hubiera cumplido el periodo pactado. Poco tiempo después de iniciado este programa, se elevó la meta a dos mil mujeres y luego de dos años, a siete mil.

El presente documento se basa en la evidencia recogida de la experiencia inicial de este programa, es decir, en el análisis de los casos de una muestra de ahorristas de los primeros años, aproximadamente 1 300 mujeres ahorristas que abrieron sus cuentas en 2002 y 2003³. No se trata de una característica secundaria pues el grupo analizado corresponde al grupo piloto de una experiencia que, como proyecto, es aún hoy considerada piloto. Estas primeras ahorristas, sin embargo, han enfrentado condiciones excepcionalmente adversas para el desarrollo del programa de ahorro. Debemos destacar la inexperiencia tanto del equipo del proyecto en el manejo del tema del ahorro, como la de los intermediarios financieros; asimismo, la falta de experiencia, materiales para el programa de educación financiera, facilitadores previamente capacitados para llevar adelante el proyecto, además de los problemas iniciales de implementación como falta de *software* especializado, retraso en el abono de incentivos al ahorro, demora en la entrega de estados de cuenta, etc. Hay que señalar, también, que al ser una experiencia nueva, las mujeres tenían gran desconfianza y reticencia, que decreció gracias a que los grupos de ahorristas posteriores se pudieron contactar con las ahorristas que habían iniciado antes su relación con el proyecto lo que les permitió ver cómo funcionaba. Todo esto da cuenta de que los resultados que se presentan a continuación se refieren a lo que se consiguió en este escenario adverso y complejo. Representa, de esta manera, lo mínimo que se logra con un programa de esta naturaleza.

2. EL PROGRAMA DE AHORRO FINANCIERO DEL PROYECTO CORREDOR

El servicio financiero de cuentas individuales de ahorro ha demostrado ser atractivo para las usuarias. No sólo como mecanismo para acumular recursos para distintos fines; sino como forma de reducir sus niveles de vulnerabilidad. Tener la posibilidad de usar sus ahorros en caso de cualquier emergencia o desgracia es un valor clave que las usuarias atribuyen a este servicio; colocándolo,

2. El rediseño se basó en una propuesta a cargo de Edge Finance y un equipo de consultores. Esta propuesta se basó en la experiencia de IDA para Estados Unidos.
3. En el anexo 1 se puede encontrar información sobre la selección de la muestra.

así, a diferencia del crédito, en una posición privilegiada. La exigencia de operar con ahorros en el sistema financiero formal no es una cuestión secundaria. Esta decisión, como explicaremos en detalle más adelante, hace del ahorro un servicio más atractivo en tanto garantiza seguridad, divisibilidad, accesibilidad y privacidad. Sin embargo, implica también costos, de acceso, para obtener información, entre otros. Asimismo, la opción de fomentar el ahorro en cuentas individuales y de ofrecer bonificaciones monetarias complementarias al ahorro de las mujeres busca combinar inclusión financiera (acceso y uso) con incrementos de capital (acumulación)⁴.

El componente de cuentas personales de capitalización para mujeres del Proyecto Corredor apoyó y promovió la apertura de cuentas de ahorro personales en diferentes instituciones financieras reguladas⁵. Buscaba simplificar el acceso y la relación entre las usuarias y el sistema financiero; así como, fomentar una cultura de ahorro entre las mujeres parte del proyecto. Cada mujer que decidía participar en las actividades del componente debía abrir una cuenta y aumentar su saldo con recursos propios. Debía, también, participar en las actividades de capacitación promovidas por el proyecto. Era necesario, además, que se familiaricen y relacionen con otras mujeres de su comunidad para formar un grupo de ahorros; que, como veremos, se convirtió en un espacio interesante, a pesar de no implicar ahorros colectivos. Adicionalmente, el proyecto se había propuesto convertir a los miembros de los GA en personas sujetas de créditos para facilitarles el acceso a organizaciones financieras formales y a incentivos complementarios para sus depósitos.

Para ilustrar cómo opera este componente, tomaremos un caso representativo. Un grupo de 20 mujeres de una comunidad⁶ se enteró sobre el componente del proyecto que ayuda a mujeres a ahorrar en el sistema financiero. Comunican su interés en participar del Proyecto Corredor, que las inicia en el procedimiento. Primero, las mujeres deben demostrar que son un grupo, que quieren ahorrar y que tienen una propuesta de ahorros que da cuenta de los orígenes de los recursos que serán destinados a las cuentas de ahorro. Los recursos pueden venir de pequeños negocios, de la venta de ganado, de actividades complementarias, etc. El proyecto les asigna, entonces, un facilitador financiero que las capacitará mediante un proceso que incluye la familiarización con conceptos financieros, cómo utilizar y administrar sus recursos financieros y liquidez; contribuir, asimismo, a fortalecer su autoestima y desarrollar aptitudes de organización. La capacitación termina con una visita guiada a una institución micro financiera regional. La visita es clave en el proceso:

4. En una entrevista informal con uno de los actores clave en el proceso de diseño de este componente, se enfatizó que el objetivo era lograr acceso y el consiguiente uso del sistema financiero para las mujeres, y que en realidad el objetivo de capitalización no era central. Sin embargo, en el discurso del proyecto durante la implementación, el objetivo de capitalización aparece recurrentemente. Buena parte de los involucrados en la implementación tenían la idea de que el monto que ahorrasen las mujeres en sus cuentas más los incentivos podría ser un capital inicial para el desarrollo de nuevos negocios o para mejorar sus oportunidades económicas. Como veremos más adelante, la mayor parte de las ahorristas tenía otros destinos posibles para los recursos acumulados.
5. Más información sobre este componente del Proyecto Corredor puede hallarse en Trivelli (2007) y en la evaluación intermedia que el FIDA realizó el proyecto en 2006.
6. En la práctica los GA tuvieron en promedio 22 miembros, los grupos más grandes se encontraban en la OLP Juliaca (26 por GA) y los más pequeños en la OLP Urubamba (19 por GA).

la institución financiera les muestra cómo opera la entidad, las instalaciones y los procedimientos y responde a sus dudas y preguntas. Cuando la visita termina, las mujeres proceden a abrir sus cuentas y comienzan a ahorrar. No todas las mujeres interesadas abren sus cuentas. Unas por miedo de perder su dinero o porque no están convencidas, entre otras razones.

Como hemos mencionado, luego de la capacitación inicial, cada mujer abre su cuenta de ahorros. Para ello, cada una debe llevar su documento de identidad⁷ y el monto designado para abrir su cuenta. Deben, además, definir con su GA un plan de ahorros que les permita incrementar sus saldos personales. Existen dos formas de hacerlo. Por medio del “crecimiento”: cada usuaria elabora, dentro del grupo, un plan de ahorros individual. O con la opción “auto-ayuda” que implica, en cambio, que todos los miembros del grupo se comprometan a cumplir un plan de ahorros fijo. Este mecanismo, de grupo de ahorro bajo la modalidad de autoayuda (GAAA), busca aprovechar el ahorro para incentivar la implementación de redes y desarrollar, así, capital social entre las mujeres participantes de cada GA. De ahí en adelante, cada miembro de un GA o GAAA puede usar su cuenta para incrementar su saldo o retirar recursos. Hasta este punto, el proyecto apoya a las mujeres a “acceder” al sistema financiero por medio de cuentas individuales de ahorro.

Las cuentas de ahorro de mujeres rurales se califican con las mismas exigencias y facilidades que otras cuentas de las instituciones financieras. Cuentan con las siguientes características:

1. Las tasas de interés corresponden a las vigentes en el mercado.
2. No exigen monto mínimo de apertura.
3. No se cobra mantenimiento de cuenta, portes o comisiones.
4. No tienen un número límite de transacciones ni costo.
5. Los ahorros están protegidos por el Fondo de Seguro de Depósito (FSD).

En ambos casos, las instituciones financieras que trabajan con el Proyecto Corredor, CRAC Los Andes y Credinka, pagan tasas relativamente bajas de interés, entre 3% y 5% en soles al año. Son “centavitos”, como los llaman las mujeres ahorristas; pero dado que la inflación en el Perú es relativamente baja –lo fue al menos hasta 2007– y que estas cuentas no implican costos de mantenimiento, los montos depositados no corren el riesgo de disminuir como sucedería en la mayoría de bancos comerciales⁸.

7. No todas las mujeres lo tenían, así que el proyecto las ayudó a obtenerlo.

8. Por lo general, éstos pagan menores tasas de interés y cobran por mantenimiento, portes y comisiones.

Con el propósito de mantener y fomentar una relación entre las mujeres y el sistema financiero, así como para promover una cultura de ahorro capaz de no sólo reducir los niveles de vulnerabilidad, sino de capitalizar a las ahorristas; el proyecto otorga tres tipos de incentivos monetarios complementarios a los recursos depositados por las mujeres: al momento de abrir las cuentas, incrementar sus saldos y usar sus ahorros para invertir y/o para situaciones de emergencia. Cada incentivo otorgado es inmovilizado por la institución financiera; por lo que a pesar de aparecer en los estados de cuenta personales, sólo se podrán retirar una vez que la usuaria haya finalizado su relación con el proyecto; es decir, entre 48 y 36 meses luego de abrir sus cuentas. Las condiciones bajo las cuales se rigen los incentivos y el periodo de involucramiento con el proyecto están detalladas en un acuerdo formal –un contrato– firmado por ambas partes.

El primer tipo de incentivo corresponde a la apertura. Los incentivos recibidos al momento de abrir las cuentas fueron ideados para motivar la apertura de éstas y ayudar a las usuarias a superar el miedo y desconfianza de dejar su dinero en una entidad financiera. A cada mujer que abría una cuenta de ahorros se le asignaba un incentivo equivalente al 100% de su depósito inicial, hasta de S/. 100; monto depositado en cada cuenta personal al momento de su apertura.

El segundo tipo de incentivo se entrega como complemento al esfuerzo por ahorrar de cada ahorrista. Los incentivos correspondientes a los incrementos en los saldos eran depositados una vez al mes y equivalían al 25% del incremento, hasta S/. 10 al mes por usuaria. Este incentivo se entrega durante el periodo estipulado en el contrato con el Proyecto Corredor. Si la mujer decidía trabajar bajo el esquema del grupo de autoayuda (GAAA), el incentivo que proporcionaba el Proyecto Corredor crecía de 25% a 33% del incremento, llegando hasta S/. 15 al mes por usuaria. Sin embargo, para recibir este incentivo todos los miembros del GAAA debían cumplir el plan de ahorro previamente definido. Si alguna fallaba significaba que el GAAA no estaba funcionando de manera adecuada, por lo que debían pasar al primer esquema. Este segundo tipo de incentivo busca hacer más atractivo el ahorro financiero⁹.

Finalmente, el tercer tipo de incentivo es el incentivo de capitalización. Este incentivo se entrega una vez que la ahorrista decide invertir parte de sus ahorros. El proyecto entrega el equivalente al 20% del monto retirado de la cuenta de la usuaria, hasta S/. 700. Para ello, es necesario que cada mujer informe y documente al Proyecto Corredor el motivo del retiro. El Proyecto Corredor puede aprobar el incentivo para tres tipos de gastos permitidos: educación para los hijos; cuestiones de salud de la usuaria o de sus hijos; e inversiones comerciales. Este tipo de incentivo se implementó una vez que el proyecto ya estaba en marcha y con intensidades distintas según cada oficina local del proyecto (OLP). Es por ello que relativamente pocas mujeres de los primeros grupos de ahorristas pudieron acceder a este beneficio. Este incentivo tiene un doble propósito: promover, por un lado, el uso de los recursos ahorrados en inversiones, es decir premiar la conversión del ahorro financiero en

9. En el Proyecto Sierra Sur, que ha implementado un esquema similar de promoción del ahorro, este incentivo se cambió por un incremento en la tasa de interés pasiva que reciben las ahorristas por sus saldos.

otro tipo de activos; y por el otro, transferir un monto importante de recursos a las cuentas de las ahorristas, para que se capitalicen¹⁰.

El monto máximo de incentivos que el Proyecto Corredor podía otorgar a cada mujer era S/. 1 520 en 48 meses¹¹. Desde 2006, además, sólo se firmó contratos y trabajó con el proyecto por un periodo de 36 meses, reduciendo, así, el monto máximo de incentivos por usuaria a S/. 1 340. No obstante, según el personal del proyecto, las mujeres usaron, en su mayoría, sólo alrededor de 70% del monto, pues no manejaban sus cuentas con el monto máximo, ni las incrementaban cada mes. Por esto el costo promedio por usuaria osciló entre S/. 1 064 (los primeros grupos) y S/. 938 (los GA desde 2006). El proyecto estimó un monto adicional requerido de alrededor de S/. 350 por usuaria para cubrir los costos de capacitación, visitas guiadas, intercambio de experiencias, entre otras actividades. Por lo tanto, el costo total para el Proyecto Corredor por cada ahorrista era alrededor de S/. 1 300¹².

El programa de ahorro del Proyecto Corredor se basa en las siguientes características:

- * El proceso de capacitación y asistencia para guiar y acercar a las mujeres a los intermediarios financieros formales.
- * La entrega de incentivos monetarios.
- * La complementariedad entre el apoyo para los ahorros financieros personales y el fortalecimiento del capital social a través del GA o GAAA.
- * Las instituciones financieras locales interesadas en este público específico e identificadas con la localidad, por ejemplo, que hablen el idioma de las mujeres, tengan oficinas en sus localidades, etc.
- * Las mujeres que generan saldos positivos con la posibilidad de destinarlos a ahorros y/o convertir diferentes tipos de ahorro como los guardados en efectivo en las casas, animales menores, entre otros, en ahorros monetarios.

10 Este tercer tipo de incentivo fue el más complejo de implementar. Desarrollar el procedimiento no fue sencillo, implicó costos y dedicación, además algunos miembros del equipo del proyecto no se identificaban con este tipo de incentivo.

11. De no tener acceso a los incentivos por capitalización, el monto máximo que podían recibir era S/. 820, por apertura, crecimiento y autoayuda.

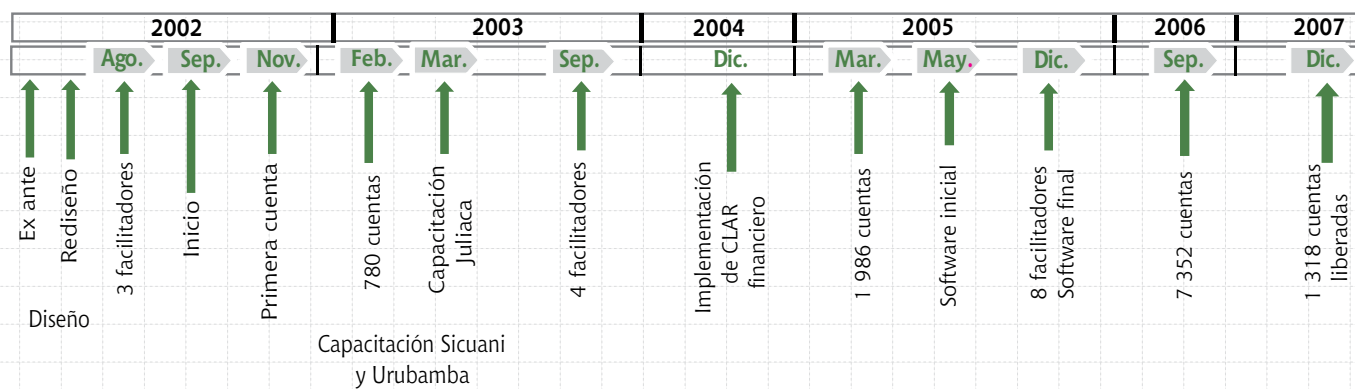
12. Como veremos luego, las ahorristas, sobre todo las de los primeros grupos, obtuvieron montos de incentivos mucho menores. A partir de la constatación de que incluso con incentivos menores las ahorristas estaban igualmente muy motivadas y de la necesidad de simplificar el proceso de cálculo y pago de incentivos, una iniciativa posterior del Estado peruano que replicó y mejoró el programa de fomento al ahorro financiero de mujeres rurales de la sierra sur introdujo varias modificaciones. El Proyecto Sierra Sur (<http://www.sierrasur.gob.pe/web/>) ofrece un programa similar de apoyo a la intermediación financiera para mujeres. Este programa dura sólo 24 meses y si bien mantiene los tres tipos de incentivos (a la apertura, al incremento en el saldo y a los retiros para capitalización) lo hace de manera más sencilla y con montos menores. El máximo incentivo que una ahorrista puede obtener es S/. 414 y se absorben semestralmente en vez de mensualmente. Además, los incentivos a los incrementos en el saldo se traducen en una tasa de interés pasiva preferencial, mayor que la del tarifario de cada entidad financiera.

- * El contexto adecuado: baja inflación, tasas reales positivas de intereses, fondos para proteger los ahorros depositados en el sistema financiero formal.

Como se presenta a continuación, el trabajo con las ahorristas, por su novedad, por la falta de experiencia del equipo, por el conjunto de procesos de aprendizaje requerido, pero sobre todo por lo alentadores de los primeros resultados, generó cambios en las metas planteadas inicialmente. Esto supuso un proceso de continua innovación en el proceso de motivación, educación financiera y sostenimiento del ahorro.

Tal como se puede ver en la siguiente línea de tiempo, preparada por el equipo del Proyecto Corredor, hubo al menos tres etapas clave. El periodo inicial va desde el proceso de implementación de este componente hacia fines del 2002 hasta inicios del 2005 cuando se abrieron las primeras dos mil cuentas. Este estuvo marcado por la definición de las políticas del componente y sus requerimientos, protocolos, materiales, así como ensayos por error de los procesos de motivación, selección, capacitación, etc. Esta etapa representa el periodo de experimentación y afinamiento de la implementación, es en realidad el piloto de este componente al interior del proyecto. A este primer periodo pertenecen las mujeres ahorristas entrevistadas en nuestra investigación. Hay un segundo periodo entre 2005 y 2006, de expansión y de una implementación que requirió de nuevos procedimientos dada su nueva –mayor– escala. Durante este periodo el proyecto tuvo una evaluación intermedia con una opinión favorable del componente. Finalmente, el tercer periodo se inició hacia fines de 2006. En este caso, la atención del equipo se dirigió hacia la implementación de los mecanismos de cierre de los contratos, como liberar los incentivos, hacer balances de cierre, etc. y hacia el diseño de mecanismos necesarios que aseguren el cierre paulatino de los contratos pendientes. Durante esta etapa se dieron los primeros cierres de contratos, que para fines de 2007 sumaron 1 318¹³.

Figura 1. Línea de tiempo del programa de ahorro del Proyecto Corredor



Fuente: Basado en los resultados de un taller realizado por el equipo del Proyecto Corredor en mayo de 2008 en el que participaron Mauro Monzón, Lenin Marron, Alejandro Quispe, César Sotomayor y Alejandrino Loaiza, así como en una sesión de discusión entre el equipo del IEP y el equipo de facilitadores financieros que colaboró en las encuestas y entrevistas a las mujeres ahorristas en marzo de 2008.

13. Estas 1 318 ahorristas constituyen el universo de mujeres sobre las que trata este documento.

3. EL COMPONENTE FINANCIERO DEL PROYECTO CORREDOR

Como hemos mencionado, este componente del Proyecto Corredor ayudó a que más de 7 400 mujeres rurales abrieran una cuenta de ahorros en una institución financiera formal. Fue, para casi todas, la primera vez que usaban un proveedor de servicios financieros formal y regulado¹⁴.

Número de cuentas de ahorros abiertas

Al 30 de octubre de 2007, el Proyecto Corredor ayudó a 7 406 mujeres a abrir una cuenta de ahorros. Como vemos en la tabla siguiente, la meta original, de lograr las primeras 2 000 cuentas, básicamente se consiguió en 2005. Luego de trabajar con el primer grupo de ahorristas que abrieron sus cuentas en 2002 y 2003, el equipo del proyecto discutió y redefinió las metas de este componente, lo que explica por qué en 2004 casi no se abrieron nuevas cuentas. A partir de 2005 el componente enfrentó el desafío de ampliar su escala para establecer una nueva meta: 7 000 cuentas.

Cuadro 1. Número de cuentas abiertas por año

OLP	Número de cuentas					Total
	2002	2003	2004	2005	2006	
Urubamba	15	292	2	658	1 519	2 486
Sicuani	0	406	55	711	1 124	2 296
Juliaca	174	454	88	620	1 288	2 624
Total proyecto	189	1 152	145	1 989	3 931	7 406

Fuente: Base de datos del Proyecto Corredor.

El Proyecto Corredor capacitó e informó a 7 406 mujeres acerca del sistema financiero. Para abrir estas cuentas se organizaron 343 grupos de ahorro (GA); cada uno compuesto, en promedio, por 22 mujeres. Antes de abrir sus cuentas, visitaron al intermediario financiero correspondiente. Desde la segunda mitad del proyecto, 2004 en adelante, de acuerdo con los procedimientos de asignación de recursos del proyecto para contratar asistencia técnica, cada GA debía participar y presentar un plan de ahorro a un comité local de asignación de recursos (CLAR). Han habido 18 CLAR financieros, con más de 250 GA participantes, de los cuales 233 fueron premiados. Los GA ganadores de un CLAR obtenían la posibilidad de formar parte del programa de ahorro del proyecto. Al momento de abrir su cuenta, cada usuaria efectuó un depósito promedio de S/. 95¹⁵.

14. Abrir las cuentas en el sistema regulado es muy importante, sobre todo cuando hablamos de operaciones pasivas, pues al estar regulado permite que los ahorros de las personas naturales estén protegidos por el Fondo de Seguro de Depósito, por montos que no superen los S/. 80 mil.

15. En Juliaca el promedio fue S/. 104 por cuenta; en Sicuani, S/. 93; y en Urubamba S/. 87.

Las mujeres ahorran y el saldo de sus cuentas aumenta

Además del monto depositado para abrir sus cuentas, al 30 de octubre de 2007, las mujeres habían efectuado depósitos por cerca de S/. 10 millones. Cada una depositó en promedio, a parte del monto inicial, S/. 1 325¹⁶.

Las mujeres ahorristas movieron su dinero. Al 30 de octubre de 2007 se registraron casi 18 000 retiros. En total las ahorristas han retirado más de S/. 4 millones; lo que equivale a alrededor de S/. 246 por retiro. El monto del retiro promedio se ha aumentado año a año, pasando de cerca de S/. 100 en 2003 a casi S/. 300 en 2007. Este incremento puede explicarse tanto por los mayores montos disponibles en las cuentas –con más tiempo de ahorro– como por otros factores¹⁷.

Al momento de la evaluación intermedia, en marzo de 2006, se había logrado ya un esquema que motivó a las ahorristas a incrementar los saldos y efectuar transacciones para aprovechar los incentivos ofrecidos por el Proyecto Corredor. Por ejemplo, a lo largo de 2005 se registraron transacciones en 84% de las primeras 2 000 cuentas. Se cumplió el compromiso de pagar a las mujeres que incrementaban sus saldos mensualmente. Hasta diciembre de 2005, el proyecto había entregado incentivos por casi 20 000 operaciones. Sin contar los depósitos efectuados para abrir las cuentas, la base de datos del Proyecto Corredor registró 28 000 operaciones correspondientes a las cuentas de las mujeres. Esto muestra que en 71% de los casos en los que se efectuó un depósito, el saldo de la cuenta aumentó¹⁸.

Sin embargo, si bien las ahorristas usan sus cuentas, lo hacen con menor frecuencia que lo que el proyecto esperaba inicialmente¹⁹. Las mujeres efectúan depósitos en sus cuentas, en promedio, seis veces al año; es decir, menos de un depósito al mes. Para las primeras 2 000 cuentas, entre 2002 y 2005, podemos observar un promedio de dos retiros por cuenta. Muchas mujeres depositaron dinero pero no efectuaron ningún retiro y el 16% no efectuó, durante 2005, ninguna operación en sus cuentas. Durante 2006, 301 cuentas no tuvieron movimiento alguno.

De acuerdo con nuestras entrevistas, las mujeres más activas e interesadas en el programa y con mayores recursos, es decir con disponibilidad de recursos para ahorrar y acceso de bajo costo a la organización financiera, efectuaron hasta 12 depósitos en un año para obtener todos los incentivos ofrecidos por el programa además de entre uno y tres depósitos adicionales, hicieron uno o dos retiros mensuales²⁰.

16. Hay que recordar que se trata de una medida gruesa pues de las 7 406 mujeres, algunas tienen cuentas desde hace cuatro años y otras con apenas 12 meses como ahorristas.

17. Sería útil tener información más precisa sobre el monto de los retiros y su destino.

18. 20 000 de 28 000 transacciones totales.

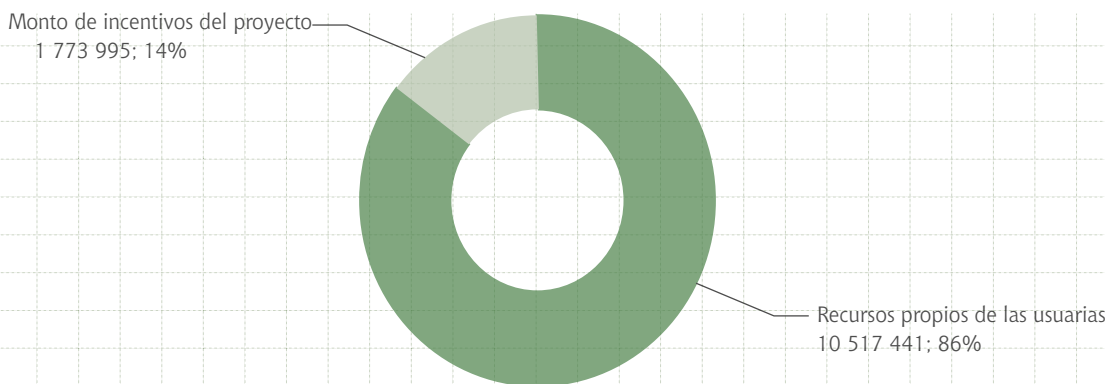
19. En el diseño e indicadores de seguimiento propuestos se esperaba un uso más frecuente de la cuenta. El menor uso registrado prueba que las metas planteadas por el equipo de diseño e implementación de este componente estaban basadas en criterios que no coincidían necesariamente con la realidad de las mujeres, situación común en proyectos innovadores y sin experiencias previas que los ayuden a definir metas más realistas.

Depósito de los incentivos del proyecto en las cuentas de ahorros de las mujeres

En el gráfico 1 se observa la relación entre los ahorros (depósitos) de las ahorristas y los incentivos aportados por el proyecto. La relación entre ambos montos ha ido cambiando en el tiempo, sobre todo a medida que no se abrieron nuevas cuentas y el grueso de los incentivos pasó de ser por apertura a por incrementos en los saldos de las cuentas. Al 30 de octubre de 2007 el Proyecto Corredor depositó S/. 1.77 millones por concepto de incentivos, 14% del total de recursos movilizados. Durante la evaluación intermedia, en marzo de 2006, este ratio fue cercano al 25% y a inicios de 2007, de 20%²¹. Es decir, en marzo de 2006 las ahorristas depositaron cuatro soles por cada sol de incentivos otorgado por el proyecto, para inicios de 2007 esta relación era de 5 a 1 (depósitos de ahorristas versus incentivos) y para octubre de 2007, de 6 a 1.

Gráfico 1
Montos movilizados (depósitos + incentivos)

La mitad de los incentivos corresponde a crecimiento o autoayuda, es decir, por incrementos en los saldos de las cuentas, 34% de ellos fue entregado al momento de la apertura de las cuentas y 17%, por capitalización²².



(Al 30 de octubre de 2007)

Fuente: Base de datos del Proyecto Corredor.

Los resultados del programa variaron según los criterios e intereses de cada oficina local y de las características de los GA. Esto se puede ver al analizar los depósitos de incentivos por oficina local del proyecto, como podemos observar en los siguientes cuadros. En Urubamba las ahorristas re-

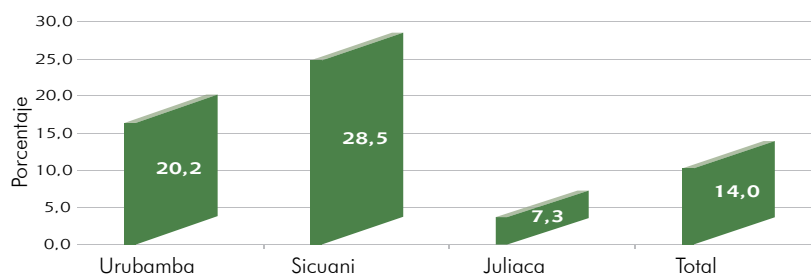
20. Sin embargo, el proyecto esperaba alcanzar 1,5 movimientos al mes, es decir 18 movimientos al año. En el mismo sentido, el Proyecto Corredor llevó a cabo, con apoyo del IDRC de Canadá, un estudio sobre la dotación de activos de los hogares con los que trabaja, en donde se analizaron 25 casos de mujeres que participan del programa de ahorros. Dado que el estudio se basó, sobre todo, en casos exitosos, se tendió a sobreestimar los resultados del proyecto, a pesar de ello sólo en nueve casos (de los 25) se superó la meta de 1,5 movimientos al mes [Molano (2005)].

21. Tal como se reporta en el estudio de caso preparado por Carolina Trivelli en agosto de 2007.

22. Los montos de incentivos por capitalización son bastante menores porque este tipo de incentivos se implementó más tarde y con intensidades distintas según cada OLP. En Juliaca, por ejemplo, son muy pocos los casos en que se utilizó este beneficio.

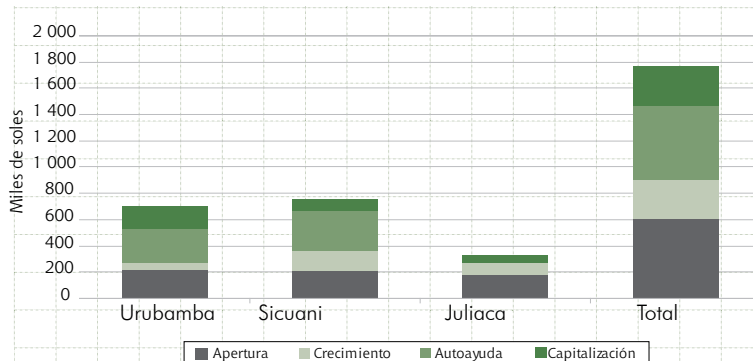
cibieron, al 30 de octubre de 2007, el equivalente a 20% de sus depósitos en incentivos; mientras que en Juliaca este monto equivalió a apenas 7% del monto depositado por las ahorristas.

Gráfico 2
Porcentaje de incentivos versus depósitos totales, según OLP



Fuente: Encuesta a mujeres apoyadas por el Proyecto Corredor.

Gráfico 3
Montos totales por incentivos, según OLP



Fuente: Encuesta a mujeres apoyadas por el Proyecto Corredor.

4. SOCIOS CLAVE: INTERMEDIARIOS FINANCIEROS FORMALES Y LOCALES

El componente de ahorros se basa, en gran parte, en la coordinación y colaboración de las instituciones financieras formales en donde las ahorristas abrieron sus cuentas. El Proyecto Corredor creó alianzas con dos entidades: Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (CRAC Los Andes) en Puno y Credinka en Cusco. Aunque se trata de instituciones relativamente pequeñas, tienen un fuerte arraigo y compromiso con la región; así como una trayectoria ascendente en términos de crecimiento y rentabilidad. Ambas han pasado por situaciones precarias en el 2000, pero han logrado en gran medida, superarlas. Debemos tener en cuenta, sin embargo, que no son las organizaciones más sólidas o más consolidadas de sus respectivas regiones; ni siquiera del sistema de las CRAC, el cual es, a su vez, el grupo institucional menos consolidado del sistema micro financiero²³.

23. El ROE de CREDINKA creció de -5,95 en 2001 a 19,9% en octubre de 2007 y redujo su índice de incumplimiento de pagos de 29% en 2001 a 4,8% en octubre de 2007; el ROE CRAC Los Andes creció de -4,1% en 2001 a 23,6%. En octubre de 2007 y redujo su índice de incumplimiento de pagos de 38% en 2001 a 5,6% para octubre de 2007.

De las 7 406 cuentas de ahorros, 2 624 correspondieron a CRAC Los Andes y las restantes 4 782, a Credinka. La diferencia entre el número de cuentas de ambas instituciones se explica por el área cubierta por el proyecto y por la facilidad de acceso a las oficinas de cada institución financiera.

Los depósitos efectuados por las mujeres que trabajaban con el proyecto representaban en ambas instituciones una porción importante del total de depósitos del público²⁴. Además, dado que los incentivos depositados por el Proyecto Corredor deben permanecer en las cuentas de las mujeres por al menos 36 meses, se han convertido en una fuente interesante de fondos para las intermedias. Credinka, a octubre de 2007, recibió cerca de S/. 1 450 000 en incentivos y CRAC Los Andes, cerca de S/. 325 000. Los depósitos efectuados por las ahorristas representan más de S/. 6 millones para Credinka y más de S/. 4 millones para CRAC Los Andes.

Ambas instituciones han tenido que pasar por intensos procesos de aprendizaje y adecuación para atender de manera apropiada a este nuevo segmento de clientas. Tuvieron, también, gran interés y apertura para atender de la mejor manera posible a estas mujeres, pero no fue siempre fácil. Al principio hubo que adaptar los procesos para que las mujeres entendieran la operación y ganaran confianza. Para ello las entidades aceptaron realizar esfuerzos especiales, desde cosas muy sencillas y pertinentes como hacer una visita guiada a la caja, hasta asegurarles que el funcionario a cargo de la agencia firmaría los *vouchers*²⁵. Otro gran paso de las cajas fue contratar personal que hablara fluidamente las lenguas locales.

Las entidades financieras, por otro lado, han tenido muchas dificultades con el *software* que el proyecto les brindó para manejar los incentivos. Recordemos que el sistema de incentivos es bastante complejo y, por ende, el *software* también. Pero lo más importante era que éste fuera compatible con las plataformas informáticas de cada caja, lo que se logró muchos meses después de abiertas las cuentas. Esto obligó a que buena parte de los cálculos se hicieran a mano, generando costos excesivos y márgenes de error muy altos, que además cuando eran detectados por las mujeres ahorristas traían desconfianza en el proceso. Estos inconvenientes también ocasionaron limitaciones en el proceso de seguimiento y evaluación del componente, pues no se hacían de manera oportuna los reportes requeridos para el monitoreo. Este problema continúa en el caso de una de las entidades que decidió cambiar de plataforma informática, generando nuevamente incompatibilidad con el *software* de los incentivos.

Hoy para ambas instituciones estas clientas son valiosas y esperan incrementar su presencia. Por ello, y a medida que se acercaba el fin de los primeros contratos entre las ahorristas y el Proyecto Corredor, las cajas tuvieron que crear esquemas para retener a las ahorristas como clientas. Una de

24. Para Credinka, a octubre de 2007, equivalieron al 14.25% del total de depósitos; y cerca del 17% en el caso del CRAC Los Andes.

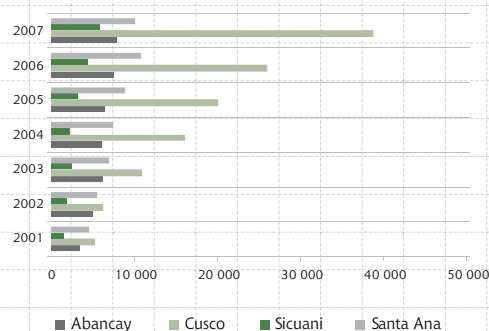
25. Esto no parece muy sofisticado, resultó un procedimiento simple cuando sólo habían unas pocas decenas de cuentas. Posteriormente con varios miles de cuentas, el funcionario a cargo debía invertir muchas horas en esta tarea de poco valor para la caja.

las entidades ofreció productos de crédito especialmente diseñados para este segmento de clientes, por ejemplo el Crediwarmi, mientras la otra ofrecía créditos avalados con los ahorros de las mujeres y a la vez les ofrecía nuevos y mejores productos de ahorro como, por ejemplo, ahorros a plazo fijo y el pase de clientas a la Tarjeta Dorada.

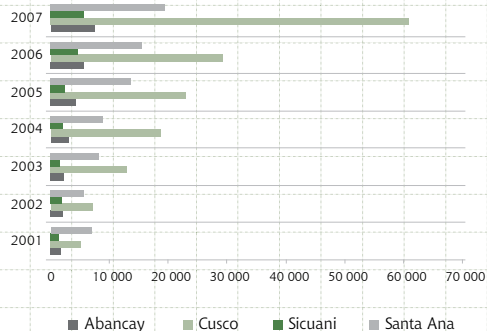
Recuadro I. Caja Rural de Ahorro y Crédito Credinka

Las colocaciones de Credinka, en todos los distritos en donde opera, crecen significativamente desde 2001, al igual que todas las instituciones microfinancieras (IMF) del sistema regulado. El manejo de un crédito promedio de S/. 4 039 demuestra que Credinka se especializa en la pequeña empresa. Igual que las colocaciones, los depósitos de Credinka han evolucionado positivamente desde el año 2001. Según funcionarios de esta institución, la experiencia con el Proyecto Corredor les ha permitido incluir a mujeres ahorristas con cuentas pequeñas.

Credinka evolución de colocaciones por distrito (miles de soles)

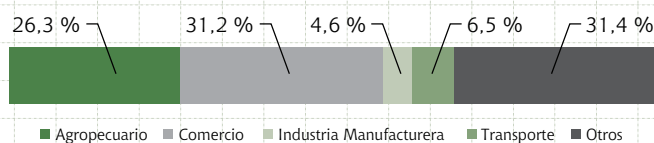


Credinka evolución de depósitos por distrito (miles de soles)



La composición de su cartera en el año 2007, muestra que es una institución especializada en crédito agropecuario con 26,3% sobre el total de su cartera, lo que indica asimismo que trabajan en el ámbito rural. Mantienen, además, una cartera importante en el sector comercio con una participación de 31,4%.

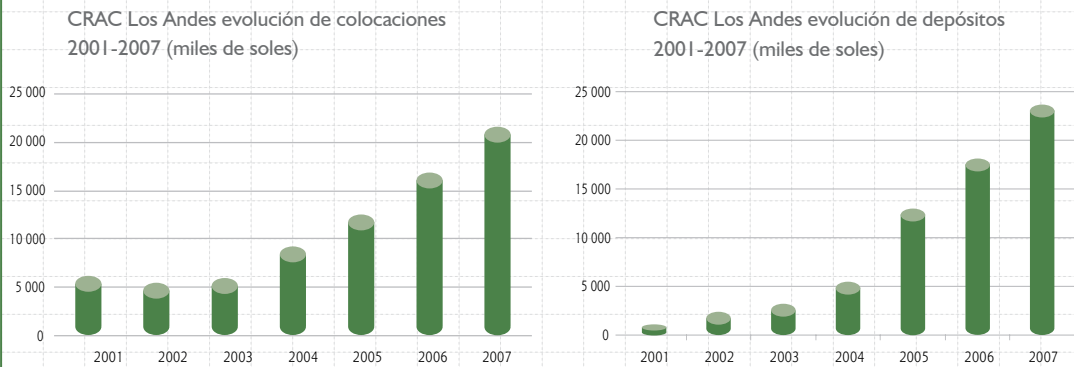
Composición sectorial de la cartera de colocaciones



A parte de este crecimiento en las colocaciones y depósitos, la institución reportó a diciembre de 2007, niveles de morosidad de 4,33% y un ratio de utilidades netas sobre patrimonio promedio o ROE de 14,37%, convirtiéndola, así, en una institución sostenible y rentable.

Recuadro 2. Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes

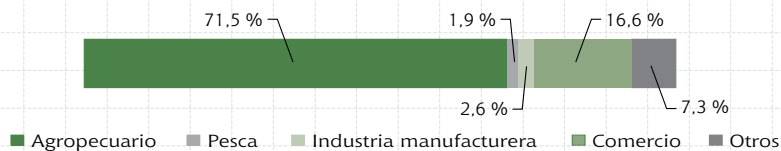
Las colocaciones de CRAC Los Andes crecen desde 2001, con un crédito pequeño promedio de S/. 2 384. Sin embargo, mantiene aún una escala de operaciones baja. Los Andes sólo trabaja en el sur de Puno, sin embargo, en los próximos meses dependiendo de su patrimonio, planea usar las oficinas del Banco de la Nación para colocar créditos en el norte de este departamento. El volumen de depósitos también ha crecido considerablemente desde 2001. Según información de la CRAC, en el transcurso de estos años, la institución, en convenio con el Proyecto Corredor, logró que el 70% de mujeres continúe ahorrando hasta la fecha con cuentas de ahorros de un promedio de S/. 967,31, haciendo evidente su interés por incentivar el micro ahorro.



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

Claramente, CRAC Los Andes es una institución especializada en crédito agropecuario, con una participación de 71% del total de su cartera, lo que muestra un alto conocimiento del ámbito rural.

Composición sectorial de la cartera de colocaciones



El crecimiento de la cartera de Los Andes es sano y sostenible, según la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), a diciembre de 2007, la institución mantiene un nivel de mora de 4,92% y un ROE de 21,11%, lo que la hace rentable. Sin embargo, el principal obstáculo para continuar su expansión e incrementar su escala de operaciones, son sus bajos niveles de patrimonio respecto a su nivel de colocaciones.

II. LAS PRIMERAS AHORRISTAS GRADUADAS DEL PROYECTO CORREDOR: PRIMEROS RESULTADOS DEL PROGRAMA PILOTO DE AHORRO FINANCIERO PARA MUJERES

En esta sección presentamos una descripción y discusión de la experiencia del primer grupo de mujeres que se “graduó” del programa de ahorro. Como se recordará, el componente de ahorro del Proyecto Corredor se fijó inicialmente la modesta meta de abrir 2 000 cuentas, meta que luego se ampliaría a 7 000. De estas primeras cuentas, cerca de 1 300 mujeres cumplieron su contrato de 48 meses con el Proyecto Corredor a lo largo de 2007; es sobre este universo que trabajamos lo que sigue de este documento.

Nuestro propósito es, tomando ventaja de los casos de las mujeres ahorristas que terminaron su convenio con el Proyecto Corredor, identificar los usos que dan a sus cuentas de ahorro en el sistema financiero una vez concluido su vínculo con el proyecto. Asimismo, nos interesa conocer qué porcentaje de mujeres mantienen activas sus cuentas de ahorros una vez terminado el periodo contractual con el Proyecto Corredor e identificar las razones por las que las mantienen o cierran las cuentas abiertas con el soporte del Proyecto Corredor así como si utilizan otros servicios que den continuidad a su relación con el sistema financiero²⁶.

Adicionalmente nos interesa conocer qué uso –o usos– dan las ahorristas a los recursos recibidos como incentivos luego de que estos son liberados y en qué usan los recursos que ellas mismas han logrado acumular en sus cuentas de ahorros. La hipótesis original del proyecto es que estos recursos serían destinados a inversiones para nuevos negocios.

26. La experiencia de otros proyectos como Marenass, mostró que muchas mujeres que recibieron recursos en cuentas de ahorros, luego los retiraron ya sea para invertirlos en negocios o para generar esquemas financieros alternativos (panaderos, bancos comunales, etc.). Varias experiencias de los grupos organizados de mujeres reportados por Marenass dan cuenta, incluso, de interesantes y sofisticados usos financieros de los recursos recibidos.

Finalmente, interesa conocer los principales atributos positivos y negativos, que las mujeres encuentran en el servicio financiero de ahorro que reciben, así como los usos más importantes que le dan a sus cuentas de ahorros. En relación con los atributos se busca indagar sobre la relevancia de temas como divisibilidad, seguridad, privacidad, capitalización, etc.; y sobre usos, verificar si los recursos son para enfrentar gastos como escolaridad, emergencias, futuras inversiones, o como opción para manejar liquidez.

Para responder a las cuestiones planteadas durante febrero y marzo de 2008 entrevistamos a una muestra aleatoria de ahorristas que iniciaron sus contratos entre 2002 y 2003²⁷, pertenecientes a 70 GA en los ámbitos de las tres oficinas locales del proyecto. Realizamos, además, entrevistas en profundidad con mujeres ahorristas, con mujeres de las mismas comunidades de las ahorristas que no participaron del proyecto, con personal de las entidades financieras y con el equipo del Proyecto Corredor, en particular, con los facilitadores financieros.

Antes de pasar a la discusión de los resultados de nuestro análisis es importante resaltar que el grupo de ahorristas entrevistado no representa necesariamente al conjunto de ahorristas que el proyecto ha apoyado a lo largo de sus años de trabajo. Recordemos que el grupo entrevistado corresponde al grupo inicial; al piloto del componente financiero. Este grupo tuvo que asumir el costo del proceso de aprendizaje del proyecto y los actores involucrados, facilitadores, intermediarios financieros y personal del proyecto y de la adaptación del diseño a la realidad. El grupo de mujeres ahorristas entrevistado tuvo marchas y contramarchas, distintos ensayos de capacitación, relación con distintos facilitadores y, sobre todo, cambios en las reglas a medida que se afinaba el diseño. Es decir, de las más de 7 000 ahorristas, el grupo analizado enfrentó las peores situaciones, en particular por la falta de experiencia previa con este tipo de programas. Asimismo, estas mujeres no tuvieron referentes de otras mujeres con experiencias similares, no conocían o tenían experiencia previa de trabajo con el Proyecto Corredor que inició sus actividades recién a fines de 2001 y, por ende, la dosis de confianza requerida fue mayor que en los grupos posteriores que tomaron la experiencia de las primeras ahorristas como punto de apoyo.



27. Visitamos 297 ahorristas de las 1 318 que concluyeron sus contratos durante 2007.

Recuadro 3. Factores que no ayudaron en la etapa inicial

Durante esta primera etapa fue posible identificar una serie de factores que afectaron negativamente el desarrollo del componente financiero y que consideramos se deben tomar en cuenta.

A nivel del Proyecto:

- * Faltaron materiales de apoyo al inicio, como credenciales, cartillas y folletos.
- * El reglamento aunque sencillo, no contenía los instrumentos necesarios.
- * Falta de diseño de instrumentos de seguimiento.
- * No se involucró al personal del proyecto inicialmente, lo que causó pérdida de credibilidad, ya que el personal de la institución no estaba capacitado para responder las dudas de las usuarias sobre las cuentas de ahorros y el sistema de incentivos.
- * Falta de capacitaciones para facilitadores financieros.

A nivel de los intermediarios financieros:

- * No había personal especializado en este tipo de servicio.
- * No entendían ni hablaban el idioma de las usuarias, quechua o aymara.
- * Por las características de los productos de ahorro de las instituciones financieras, existían restricciones en los montos de apertura.
- * Las cajas no contaban con la capacidad operativa para el proceso de apertura de cuentas de ahorros; en algunos casos, no se entregaron los vouchers ni las tarjetas de ahorros correspondientes, ni para la atención diaria de las usuarias, cuyos grupos eran en promedio de 20 o más.
- * Los horarios de atención no se ajustaban a los horarios de las mujeres que llegaban de zonas alejadas.
- * Dificultades en las agencias con los clientes "citadinos", algunos no se sentían cómodos compartiendo el espacio con mujeres rurales.

A nivel de otros actores:

- * Los alcaldes fueron un freno en muchos casos; sin embargo, algunos pocos facilitaron el proceso.
- * Los profesores influenciaban en la decisión del ahorro, muchas veces negativamente.
- * Muchos padres y/o esposos de las mujeres no apoyaron el interés de involucrarse y desconfiaban de la promesa del proyecto de entregar incentivos a las ahorristas a través de sus cuentas.

Factores del entorno:

- * Total desconocimiento de la existencia del Fondo de Seguro de Depósito.
- * Casos de entidades que cerraron o desaparecieron y estafaron a los ahorristas, en particular los casos de CLAE, la CCC y La 98.
- * Recuerdo de la época de la hiperinflación en la década de los ochenta cuando el dinero perdía valor rápidamente.
- * Poco conocimiento sobre el sistema microfinanciero formal.

Fuente: Esta sección se basa en los resultados de un taller realizado por el equipo del Proyecto Corredor, en mayo de 2008, en el que participaron Mauro Monzón, Lenin Marron, Alejandro Quispe, César Sotomayor y Alejandrino Loaiza, y en una sesión de discusión entre el equipo del IEP y el equipo de facilitadores financieros que colaboró en las encuestas y entrevistas a las mujeres ahorristas, en marzo de 2008.

1. PERFIL DE LAS AHORRISTAS DEL PROYECTO CORREDOR

A continuación presentamos un perfil grueso de las primeras ahorristas que trabajaron con el proyecto²⁸. El 86% de las entrevistadas inició sus relaciones con el Proyecto Corredor a través del programa de ahorro, lo que implicó, como mencionamos, que las mujeres no conocieran, y por ende no confiaban necesariamente en el proyecto.

Como se puede apreciar en el cuadro 2, la ahorrista típica de esta primera cohorte es una mujer de 43 años con educación primaria incompleta, quechua hablante, con una pareja estable –la mayoría estaba casada–, con cuatro hijos, de los cuales al menos uno ha terminado la secundaria o estuvo muy cerca de hacerlo, por lo general con alguna actividad económica declarada como agricultura, negocios, comercio; y viviendo en condición de pobreza.

Cuadro 2. Características generales de las mujeres ahorristas del proyecto

	OLP de entrevista			Total ahorristas
	Urubamba	Sicuani	Juliaca	
Edad (años cumplidos)	42	44	42	43
Porcentaje con lengua materna quechua	95,7	98,9	84,6	91,6
Nivel educativo (años)	5	4	6	5
Porcentaje de convivientes o casadas	85,7	81,3	76,5	80,1
Número de hijos (vivos)	4	4	4	4
Número de personas en el hogar	5	5	5	5
Número de personas que trabajan	2	2	2	2
Nivel del más educado del hogar	10	10	11	10
Porcentaje con negocio y otra actividad económica	57,1	33,0	20,6	33,0
Porcentaje con negocio y/o otra actividad económica	98,6	100,0	90,4	95,3
Porcentaje que recibe remesas	42,9	13,2	19,1	22,9
Porcentaje de pobres no extremos	50,0	47,3	58,1	52,9
Porcentaje de pobres extremos	31,4	29,7	21,3	26,3

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

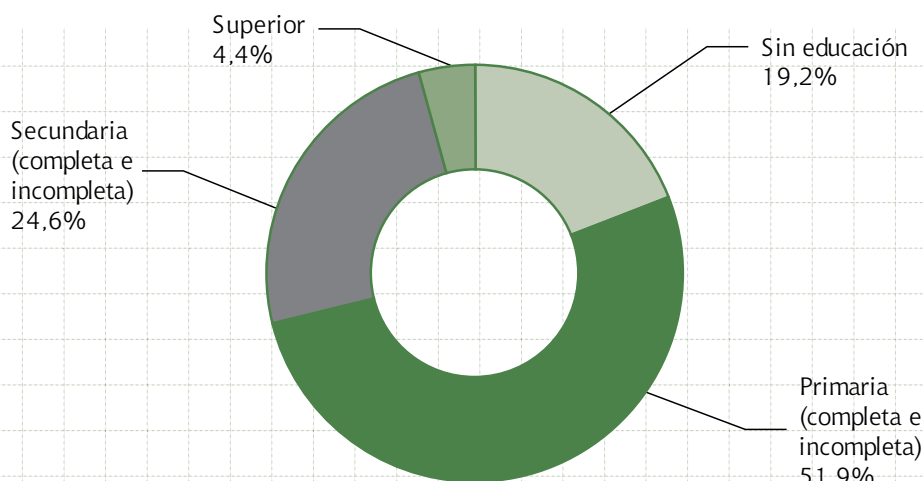
Elaboración: IEP.

Del conjunto de entrevistadas, 19% declaró no poseer ningún grado de educación formal. Es más, de este grupo 79% reportó no saber leer ni escribir. Por el contrario, sólo el 4% señaló tener alguna formación de nivel superior, pero sólo el 2% completó dichos estudios (mitad técnicos, mitad universitarios).

28. El 19% de las entrevistadas abrió su cuenta en 2002 y el 78%, en 2003.

Gráfico 4

Nivel educativo de las mujeres ahorristas del proyecto



Como señalamos, el 79% de las ahorristas de esta primera cohorte puede ser clasificado como pobre a partir del criterio de necesidades básicas insatisfechas. Sin embargo, hay que tomar estas cifras con cuidado pues son solamente estimadores gruesos de la condición real de pobreza de las mujeres entrevistadas. Debemos recordar que, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2007, el 76% de los habitantes de la sierra rural era pobre y que, por lo general, los hogares no pobres están más cerca de ser pobres que de no serlo, en realidad están apenas sobre la línea de pobreza²⁹. Trivelli (2005) al analizar la pobreza en los hogares con ascendencia indígena encuentra que el grupo que enfrenta las peores condiciones, y las mayores limitaciones para remontar su situación de pobreza, es el de las mujeres rurales con ascendencia indígena. Es decir, incluso aquellas ahorristas clasificadas como no pobres enfrentan serias carencias en sus vidas y en la de sus familias por el sólo hecho de vivir en el entorno de la sierra rural.

Para ilustrar esto, conviene revisar las preguntas que hicimos sobre pobreza subjetiva. Si bien más del 85% de la entrevistadas señala vivir bien con los recursos con los que cuenta y un 3% señala vivir muy bien, encontramos que los niveles requeridos por las entrevistadas para vivir bien eran bastante modestos. Las mujeres clasificadas de pobres extremas señalaron necesitar S/. 375 por mes. Aquellas que podrían calificarse como pobres consignaron requerir S/. 400 por mes³⁰. Por último, las entrevistadas clasificadas como no pobres señalaron requerir S/. 500, valor mediano del grupo. Como se desprende de estas cifras, no hay grandes diferencias entre los tres grupos y

29. Una discusión al respecto se puede hallar en Trivelli (2000). Conviene, además, revisar el trabajo de Agüero (2000) que da cuenta de la alta probabilidad de que los hogares no pobres en la sierra rural caigan en situación de pobreza en años sucesivos.

30. S/. 400, fue, además, el valor mediano de la cantidad requerida para vivir bien en la muestra completa.

en ninguno de los casos las cifras señaladas llegan al equivalente del valor de la línea de pobreza, que incluye gastos en bienes comprados y autoconsumidos³¹.

Además, como se aprecia en el cuadro 3, las condiciones materiales y de acceso a servicios básicos de las ahorristas entrevistadas son bastante limitadas. El 75% señala, por ejemplo, que el piso de su vivienda es de tierra, sólo 25% posee una conexión a la red pública de desagüe y el 89% cocina con leña, carbón o bosta. Algo menos del 15% de las entrevistadas señalan que una vivienda como la suya cuesta más de S/. 10 mil. A pesar de estas condiciones precarias, tienen algunas características por encima del promedio de la sierra rural (según ENAHO), por ejemplo, mayor acceso a agua, desagüe y electricidad, como se puede ver también en el cuadro 3.

Cuadro 3. Condiciones materiales y acceso a servicios

	Cusco - Puno	Sierra urbana	Sierra rural	OLP de entrevista			Total ahorristas
				Urubamba	Sicuni	Juliaca	
Porcentaje de hogares con agua	40,1	68,1	34,7	94,3	89,0	55,1	74,7
Porcentaje de hogares con desagüe	21,2	59,9	6,0	24,3	30,8	22,1	25,3
Porcentaje de hogares con electricidad	65,7	95,6	43,1	95,7	80,2	66,9	77,8
Porcentaje de hogares que usan leña, carbón o bosta para cocinar	31,4	29,6	66,5	94,3	95,6	83,8	89,9
Promedio de habitaciones	3	4	3	4	3	3	3
Porcentaje de hogares con paredes de adobe o tapia	75,9	47,6	89,0	74,3	84,6	89,7	84,5
Porcentaje de hogares con pisos de tierra	61,3	26,2	87,5	80,0	71,4	72,8	74,1
Porcentaje de hogares con techo de tejas/calaminas o similar	65,2	58,6	77,2	95,7	90,1	71,3	82,8

Fuente: ENAHO 2006 para los datos de Cusco y Puno, de la sierra urbana y la sierra rural; y encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

31. Sólo el 17% de las entrevistadas señaló requerir un monto mensual superior a la línea de pobreza para la sierra rural, estimada en S/. 761,1 por mes para una familia de cuatro miembros según la ENAHO 2007. Considerando el valor de la línea de pobreza extrema, el 44% requiere un monto mensual superior a la línea de pobreza extrema para la sierra rural, estimada en S/. 478,2 por mes para una familia de cuatro miembros según la ENAHO 2007.

2. RAZONES PARA AHORRAR

En el grupo de mujeres ahorristas encuestadas hemos podido identificar al menos cinco razones que justifican involucrarse en el programa de ahorro. Las cinco razones mencionadas son:

- * Brindar educación a los hijos.
- * Mejorar la casa: compra de terreno, ampliaciones, y otros.
- * Mejorar o crear un negocio, incluye la adquisición de ganado.
- * Enfrentar emergencias.
- * Formar y tener un capital en efectivo, sin un propósito predefinido, para gastos corrientes.

De estas cinco razones, la principal fue conseguir mayores recursos para cubrir los gastos asociados con la educación de los hijos. Como se puede apreciar en el gráfico 5, las ahorristas con menos educación son las que más la mencionan. Esto se relaciona con sus deseos de un mejor futuro para sus hijos. Más del 70% de las mujeres con nivel educativo secundaria o menos piensa que lo más importante para el futuro de sus hijos es la educación. De la misma manera piensa el 72% de las mujeres sin educación, el 88% de las mujeres con educación primaria y el 85% de las mujeres con educación secundaria.

“¿Por qué empezaste a ahorrar?”

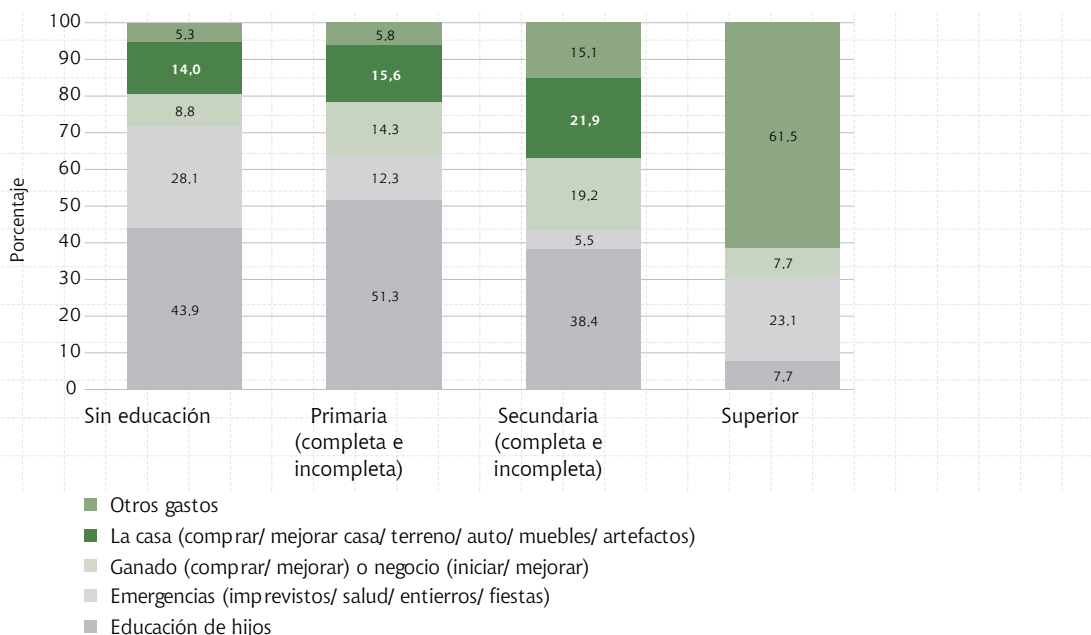
- Ahora con mi esposo tenemos una meta de tener una tienda de artesanía. Además mi propia meta es que mi hija estudie y no se quede como yo así nomás con secundaria, sino que trabaje.”

Ahorrista del GA Club de Madres Carchi Muñapata Cuyo
33 años, quinto de secundaria, casada, tres hijos.

“...luego de la apertura en la Caja Rural Los Andes, estaba ahorrando cada mes en mes a la caja Los Andes y así pasó meses, yo estaba muy contenta de tener una cuenta en una institución financiera, y así cada mes yo tejía miniaturas y lo vendía a la feria de Acora, para que mi ahorro me sirva de algo como yo no acabé mis estudios mi visión era cuando tenga harta platita me compraré mis ganados y haré estudiar a mis hijos en colegio mejor, que yo no pude estudiar...”

Norma Calizaya Ortega
Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual graduadas
OLP Juliaca

Gráfico 5
Motivos para comenzar a ahorrar, por nivel educativo



Fuente: Encuesta a mujeres apoyadas por el Proyecto Corredor.

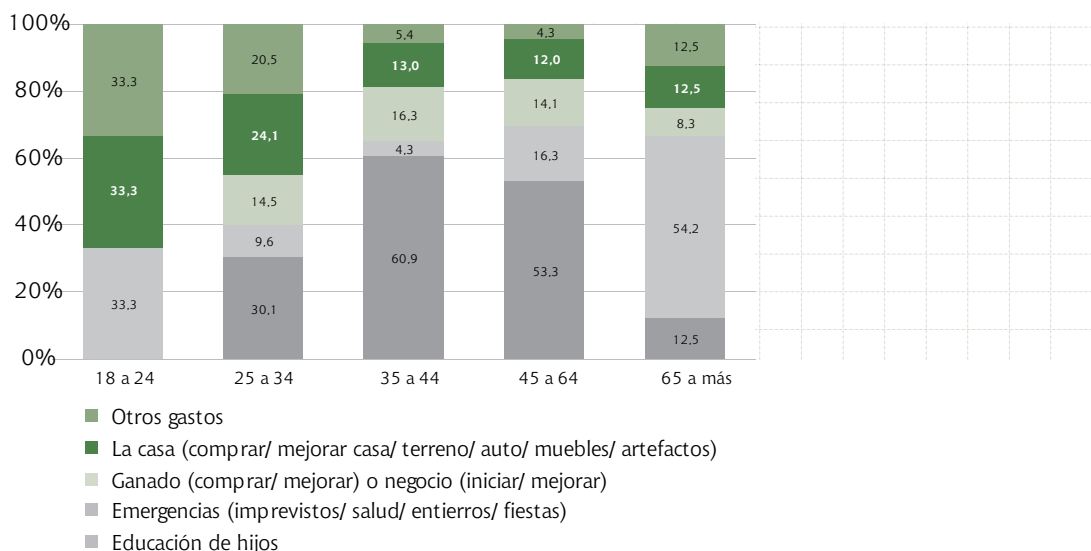
Como se puede ver en el gráfico 5, la principal razón para ahorrar de las pocas entrevistadas con educación superior es tener recursos para gastos corrientes o emergencias, mostrando de esta manera un comportamiento distinto al resto de mujeres entrevistadas.

Por su parte, a medida que el nivel educativo es mayor aumentan también las referencias al ahorro para fines de negocios o para mejorar y equipar las viviendas. De igual manera disminuyen las menciones sobre el uso de estos recursos para atender emergencias. Es interesante advertir que este último motivo de ahorrar para atender emergencias fue el más mencionado entre las mujeres sin educación y las mujeres con educación superior.

Como se aprecia en el gráfico 6, existe una relación definida entre la edad de las ahorristas y su interés en ahorrar para la educación de sus hijos. En el grupo de mujeres entre 25 y 64 años esta razón es más importante en la medida en que las mujeres tienen hijos en edad de estudiar.

Resulta claro, además, que para las mujeres mayores de 65 años la razón principal para ahorrar es para enfrentar emergencias, lo que incluye no sólo imprevistos sino también gastos de salud. Este grupo de mujeres mayores señala que ahorrar les permitirá cubrir los costos de un sepelio digno.

Gráfico 6
Motivos para comenzar a ahorrar, por rangos de edad



Fuente: Encuesta a mujeres apoyadas por el Proyecto Corredor.

Tener ahorros para comprar una vivienda es una razón importante, sobre todo, en el grupo de mujeres menores de 35 años, que se caracteriza por formar nuevos hogares, que podrían necesitar no sólo comprar la vivienda sino mejorarla o adquirir muebles y artefactos³². En el grupo de mujeres pobre extremo encontramos también que el ahorro para adquirir o mejorar una vivienda se presenta como la segunda razón para iniciar los ahorros.

Las características de las ahorristas no varían demasiado al agruparlas según el motivo principal para ahorrar, como se puede ver en el cuadro 4. Es posible observar, sin embargo, que las mujeres ahorristas cuyo motivo principal para ahorrar es formar un capital o un negocio, son las que han terminado, al menos, la educación primaria.

32. El valor de la vivienda de las mujeres menores de 35 años que afirmaron ahorrar para gastos de la casa es de S/. 10 111, monto superior al promedio reportado para el valor de la vivienda de las mujeres ahorristas, de S/. 7 703.

Cuadro 4. Características de las mujeres ahorristas de acuerdo con el motivo principal para ahorrar

	Educación de hijos	Emergencias	Ganado o negocio	Vivienda	Otros gastos
Edad (años cumplidos)	42	53	43	40	37
Porcentaje con lengua materna quechua	92,5	95,2	88,1	91,7	87,1
Nivel educativo (años)	4	3	6	5	8
Porcentaje con estado civil conviviente/ casada	84,2	76,2	83,3	77,1	67,8
Número de hijos (vivos)	4	4	4	3	2
Número de personas en el hogar	5	3	5	5	4
Número de personas que trabajan	2	2	2	2	2
Nivel del más educado del hogar	11	10	11	10	11
Valor de la vivienda (soles)	6 703	11 514	6 190	7 889	8 911
Porcentaje con negocio y/u otra actividad económica	97,0	90,5	97,6	95,8	90,3
Porcentaje que recibe remesas	21,1	28,6	19,0	27,1	22,6
Porcentaje de pobres no extremos	51,9	57,1	54,8	47,9	58,1
Porcentaje de pobres extremos	33,1	16,7	19,0	33,3	9,7

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Recuadro 4. El ahorro con un fin: implementar un negocio

Entre las mujeres ahorristas una de las razones para ahorrar es lograr implementar o mejorar un negocio que les permita obtener mayores ingresos para sus hogares. Encontramos, así, que entre las mujeres cuya razón principal para ahorrar era formar un capital, comprar ganado y formar un negocio, el 72% ya lo tiene. Este interés aumenta entre las mujeres más jóvenes, de 25 a 34 años (24%); pero no deja de ser importante para las mujeres mayores de 35 años (19%).

“¿Para qué empezaste a ahorrar?”

- Bueno, de repente, primeramente el grupo ya nos habíamos organizado más antes. Al inicio éramos 17 en el grupo y nomás se han ido. El resto seguimos firmes, algunas para un negocio, una microempresa, ese es nuestro proyecto del grupo, tener una microempresa.

(...)

¿Y qué microempresa quieren hacer?

- Bueno, al menos yo quiero dedicarme, tener una librería. Una librería bien implementada, con útiles escolares todo el año, porque acá vendemos un paquetito, dos paquetitos en una época, y quiero tener siempre lapiceros, cuadernos, así todo el año, bien surtidos, a lo que dé mi capital. Pero otras señoras tienen sus miras, una quiere hacer un depósito de cerveza al por mayor, y coger y dar al por mayor, surtir, hacer su depósito. De la señora de acá debajo de la pensión ella tiene otra mira. Y yo que estoy chequeando los estados de cuenta, ellas mantienen su dinero, no lo han movido. Yo sí lo he movido, he sacado S/. 2 000 porque también hemos sacado un préstamo para incrementar nuestro negocio, no he podido devolver, pero ahora lo estoy devolviendo, para que al momento de cerrar entonces tener el monto que debe ser, de nuestro objetivo”.

Ahorrista del G.A. Virgen Asunta
45 años, quinto de primaria, casada

Figura 2. Ahorrista del GA Virgen Asunta de Anta (OLP Urubamba) con negocio de abarrotes gracias a sus ahorros con el proyecto.

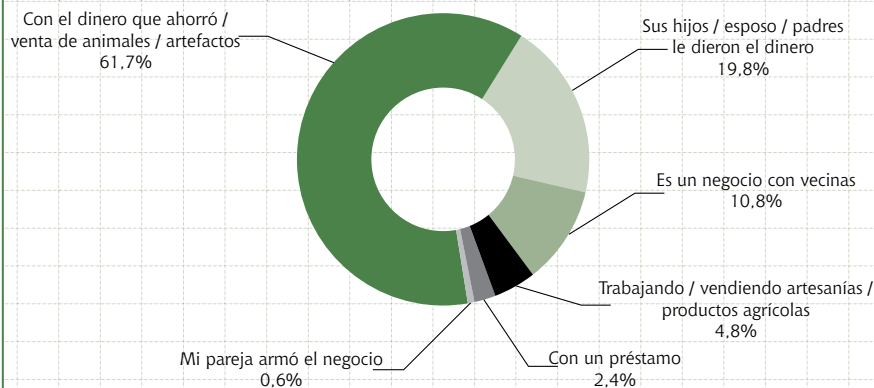


"Me tracé una meta y lo logré, concluyendo el 25 de enero de 2007, con mucho orgullo, algarabía y mucha alegría logré adquirir mi fotocopiadora y agradezco por el apoyo moral con incentivos que me brindaron el Proyecto Corredor y la Caja Rural Los Andes"

Flor de María Gamarra Mamani
Ganadora del segundo puesto del concurso de Testimonio a nivel individual graduadas OLP Juliaca

Si bien se suele asociar la empresarialidad y la formación de nuevos negocios con el acceso a crédito, los resultados de nuestra encuesta nos mostraron que el grueso de negocios que hoy tienen las ahorristas de la muestra se formó a partir de ahorros. En las encuestas realizadas apreciamos que el 62% de los negocios de las ahorristas comenzó con ahorros, en oposición, sólo 2% lo hizo con un préstamo, tal como podemos ver en el siguiente gráfico.

¿Cómo formó el negocio que tiene?



3. EL INICIO DEL AHORRO FINANCIERO

Como mencionamos, las entrevistadas iniciaron su ahorro financiero entre 2002 y 2003 y concluyeron su contrato con el Proyecto Corredor en el 2007. Las ahorristas entrevistadas contaron que muchas de sus amigas y vecinas no se animaron a entrar en el programa de ahorro. Debemos recordar que para empezar el proceso de sus cuentas de ahorros las mujeres debían organizarse en grupos de ahorro de aproximadamente veinte ahorristas cada uno. Esto no fue siempre fácil, y en muchos casos muchas potenciales ahorristas no pudieron abrir sus cuentas, ya sea por falta de recursos, oposición del marido o no lograr articular un GA.

“¿Cómo comenzaron con el ahorro?”

- Fue por el ingeniero Isaac Chalque que venía cuando hacía reuniones y a las mujeres les decía que se podía ahorrar. Entonces yo le he dicho ahora no hay ingeniero para ahorrar plata, y ahí hemos conversado más. Él me dijo reúne tu grupo y yo reuní 65 mujeres, pero 30 se desanimaron porque engañan los bancos, pierden, así han dicho. Entonces 35 siguieron conmigo.”

Ahorrista del GA Copacabana
55 años, segundo de primaria, casada, siete hijos

“- Muy a pesar de las interrogantes que hubo en esta conversación mi persona en particular estuvo de acuerdo con la exposición que hizo el señor facilitador, la cual acepté la propuesta, después de un tiempo se programaron las capacitaciones para nos amplíen los objetivos, los fines y principios de pertenecer a una entidad financiera. Al enterarse que mi persona ya había aceptado ser socia de la entidad financiera, mis compañeras también aceptaron pertenecer a dicha organización, las cuales sumamos 35 personas de nuestra organización. Habiendo ya recibido las capacitaciones donde nos informaron acerca del procedimiento del proyecto, ocurre que a lo largo de estas capacitaciones abandonaron un buen número de socias por situaciones muy particulares quedando solamente 14 socias (...). De esta manera llegó la fecha de apertura, mi persona en particular no hizo su apertura en la fecha indicada, por razones de que mi esposo desconfió de dicha entidad, pero como estaba segura de que la entidad financiera era una institución seria y responsable y estaba segura que el Proyecto Corredor prestaba las garantías fui en busca del facilitador e hice mi apertura un mes después”.

Juana Córdova Tocre
Ganadora del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual graduadas
OLP Urubamba

Apertura de la cuenta

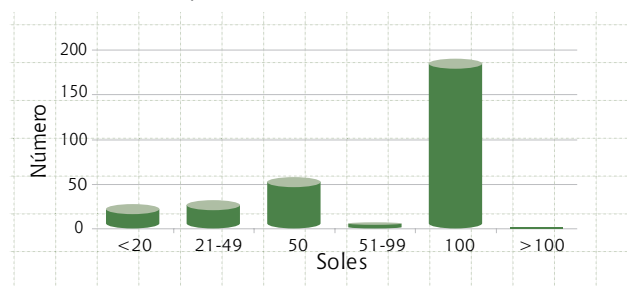
Como se ha señalado, la apertura de la cuenta es un momento clave. Las ahorristas entrevistadas para este estudio abrieron sus cuentas con montos que van desde los S/. 10 hasta los S/. 200. En promedio, el monto de apertura fue de S/. 79³³, sin embargo, el valor mediano del monto de apertura es de S/. 100, lo que significa que la mayoría de las mujeres ahorristas depositaron el monto máximo para aprovechar el incentivo a la apertura, el cual constituye, a la vez, el incentivo más alto del programa de ahorro³⁴.

Cuadro 5. Montos de Apertura
(S/. por cuenta)

Monto	N
<20	27
21-49	31
50	57
51-99	6
100	190
> 100	1
Total	296
Monto promedio	79,04
Monto mediano	100

Fuente: Fichas de cierre del Proyecto Corredor.
Elaboración: IEP.

Gráfico 7
Montos de apertura (muestra de ahorristas entrevistadas)



Fuente: Encuesta a mujeres apoyadas por el Proyecto Corredor.

Origen de los fondos para ahorrar

Una de las preguntas frecuentes respecto a la capacidad de ahorro que pueden hacer las mujeres rurales es de dónde obtienen los recursos para abrir e incrementar sus ahorros. Este no es un tema secundario pues hay un riesgo latente de que las mujeres, de escasos recursos económicos y viviendo con una economía de relativamente bajos niveles de monetización, podrían estar sacrificando gastos relevantes como la compra de alimentos, transporte, entre otros para destinarlos al ahorro con el fin de obtener los incentivos.

La evidencia recogida durante nuestras entrevistas es contundente. Las mujeres obtuvieron los recursos para abrir sus cuentas transformando otras fuentes de ahorro (no financiero) en dinero en efectivo que luego depositaron en la entidad financiera para aprovechar el incentivo a la apertura. Para mantener sus cuentas muchas redujeron o eliminaron lo destinado a fuentes tradicionales de

33. Es interesante notar que el monto promedio de apertura de este grupo es menor al registrado en el conjunto de las más de 7 000 cuentas que se abrieron con apoyo del proyecto (S/. 89), lo que seguramente tiene que ver con la mayor desconfianza de este primer grupo de ahorristas.

34. Salvo el incentivo por capitalización, que llega a S/. 700 como máximo en 4 años, pero que en proporción es menor.

ahorro en la casa y/o buscaron nuevas fuentes de liquidez para cumplir con su plan de ahorro³⁵. Otras iniciaron pequeños negocios como venta de alimentos y chicha para generar pequeños excedentes en efectivo a destinar a sus cuentas de ahorros.

El 78% de las entrevistadas señaló que antes del programa de ahorro del Proyecto Corredor ya mantenían algún ahorro. Como se muestra en el cuadro 6, 61% afirmó tener ahorros en efectivo en algún lugar de la casa, bajo el colchón, un guardadito, un enterradito, etc. y el 40%, que ahorraba comprando animales. Sólo el 22% de las entrevistadas no ahorraba antes de trabajar con el programa.

Cuadro 6. Antes de ser ahorrista, ¿cómo ahorraba o juntaba dinero?

Total ahorristas	
Porcentaje que ahorraba en la casa	61,3
Porcentaje que ahorraba comprando ganado	40,1
Porcentaje que ahorraba prestando a terceros	8,1
Porcentaje que no ahorraba	21,5
N	297

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Como se puede ver en el cuadro 7, tres cuartas partes de las ahorristas señalan haber obtenido el dinero para la apertura de su cuenta de ahorro del dinero en efectivo que guardaban en casa, de la venta de animales, de algún producto agrícola almacenado, etc. Un 9% adicional señaló haber iniciado su cuenta con recursos provenientes de sus actividades económicas y otro 9%, a través de un préstamo, sea de un familiar, de un amigo o vecino.

Cuadro 7. ¿Cómo consiguió el dinero para iniciar el ahorro?

	OLP de entrevista			Total
	Urubamba	Sicuani	Juliaca	
Por transformación de otras formas de ahorro ^{1/}	72,9	72,5	77,2	74,7
Por préstamo ^{2/}	14,3	7,7	7,4	9,1
Por ingresos de actividades económicas, negocios ^{3/}	5,7	11,0	9,6	9,1
Esposo me dio	7,1	8,8	3,7	6,1
Por ganancias de minera	0,0	0,0	0,7	0,3
Por pensión de viudez	0,0	0,0	1,5	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
N	70	91	136	297

1/ Vendió animales, productos agrícolas, vendió otros bienes (artefactos, muebles), tenía ahorros en casa.

2/ Le prestó un familiar, amigo, vecino.

3/ Comercio, venta, ganancias de negocio, tejiendo, trabajo propio, acopio de leche.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

35. 53% de las mujeres ahorristas mantiene algún tipo de ahorro en casa. El 26% afirma que mantiene ahorros en casa para enfrentar emergencias y los gastos de la casa.

“¿Cómo conseguiste la plata para empezar a ahorrar?”

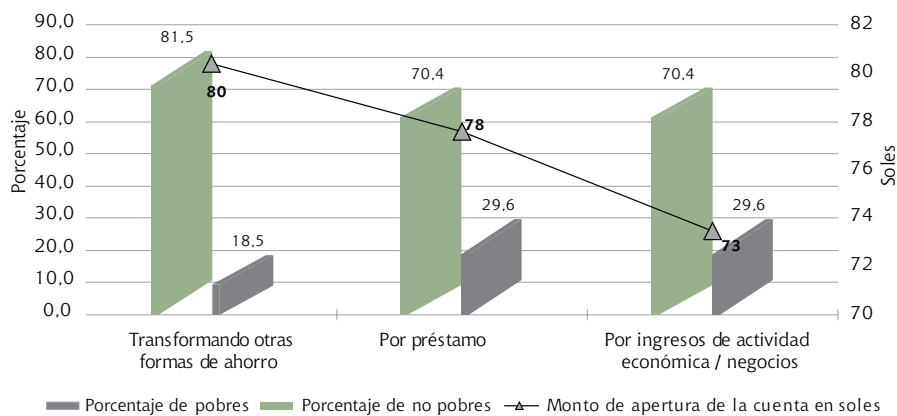
- Al empezar tenía de lo que vendía ovejas. Trabajando después, para el ahorro. Yo a veces compro chanchitos los engordo y hago chicharrón y vendo y consigo para el ahorro. Después mi esposo también me daba plata para seguir ahorrando.

Ahorrista del G.A. Copacabana
55 años, segundo de primaria, casada, siete hijos

Un resultado que se debe resaltar es que las mujeres que señalaron haber obtenido el dinero para la apertura de la transformación de otras formas de ahorro tradicional, son relativamente más pobres que las mujeres que abrieron sus cuentas con dinero prestado o con ingresos de actividades económicas o negocios, como se puede ver en el gráfico 8. Asimismo, el monto de apertura de la cuenta promedio de las mujeres que transformaron otras formas de ahorro (tradicional) es mayor en S/. 7 que el de las mujeres que lo hicieron con los ingresos de actividades económicas o negocios.

Gráfico 8

Pobreza y montos de apertura, según cómo se obtuvo el dinero para la apertura de la cuenta



Fuente: Encuesta a mujeres apoyadas por el Proyecto Corredor.

Dificultad para el inicio del ahorro financiero: la desconfianza

Más del 70% de las ahorristas declaró haber tenido miedo al dejar su dinero en la entidad financiera en el momento de abrir su cuenta. El miedo y la desconfianza, no fue sólo hacia las entidades financieras (51%) sino también hacia el Proyecto Corredor (36%), como se puede apreciar en el cuadro 8.

Cuadro 8. ¿Por qué tuvieron miedo?

Sólo a las que respondieron que tuvieron miedo al dejar su dinero en la entidad financiera al momento de la apertura de la cuenta

	OLP de entrevista			Total ahorristas
	Urubamba	Sicuani	Juliaca	
Desconfianza en el proyecto ^{1/}	52,0	26,0	34,8	35,8
Desconfianza en el sistema financiero ^{2/}	28,0	64,4	51,7	50,5
No conocía el sistema financiero ^{3/}	18,0	8,2	13,5	12,7
Vi en las noticias que incendiaban un banco	0,0	1,4	0,0	0,5
No responde	2,0	0,0	0,0	0,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
N	50	73	89	212

1/ Pensaban que era falso, mentira o un engaño.

2/ Pensaban que no les iban a devolver el dinero, porque otras instituciones robaron dinero.

3/ No sabían ir a un banco, nunca habían entrado a un banco.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

La desconfianza respecto al sistema financiero está claramente asociada a experiencias previas o a noticias que han marcado precedentes negativos. Por ejemplo, el caso de CLAE³⁶, a pesar de ser un caso relativamente antiguo (inicios de los años noventa), limeño y que afectó sobre todo a la clase media; es un caso que tuvo una gran cobertura mediática y las imágenes de los jubilados tratando de recuperar los ahorros de su vida luego de la intervención de CLAE están aún presentes en la memoria de las ahorristas. Del mismo modo, algunos casos de cooperativas de ahorro y crédito locales que quebraron, sobre todo, durante el periodo de hiperinflación y el recuerdo de una ONG que recaudó recursos y luego sus oficinas y funcionarios desaparecieron han acentuado el miedo y la desconfianza³⁷. Del mismo modo, el recuerdo de la confiscación de ahorros en dólares durante el primer gobierno de Alan García, hizo que muchas mujeres retiraran sus recursos cuando García ganó nuevamente la presidencia en 2006.

“¿Cómo fue cuando iniciaron su ahorro en la caja?, ¿tuvo miedo?

- Lo que pasa es que la gente decía Toledo les va a llevar vuestra plata, así la gente decía, hombres más que nada, Toledo se lo va a llevar decían. Como más antes habíamos escuchado por televisión, por radio que había sido de CLAE no es cierto, entonces todo su dinerito que habían ahorrado lo habían perdido, así con ese temor teníamos.”

Ahorrista del GA Ricchariy Warmi
47 años, quinto de secundaria, casada

36. Este caso es un ejemplo recurrente mencionado por las ahorristas.

37. Son importantes los casos de desaparición y quiebra de entidades financieras regionales como Inversiones Pull S.A., La CCC, CREDICOP, FINCOP en Puno y Juliaca; Mutual Cusco y La 98 en Cusco.

Parte del miedo y la desconfianza tiene que ver también con la limitada relación con el proyecto, el desconocimiento de los facilitadores financieros, el hecho de que el Proyecto Corredor fuera una iniciativa del sector público y que el grueso de ahorristas de estos primeros grupos no tenía relación con otros componentes del proyecto. Además este proyecto no tenía aún visibilidad a nivel regional³⁸. Influyó, también, la débil relación previa de las mujeres ahorristas con el sistema financiero así como la escasa información sobre los sistemas de protección para los ahorristas.

Sólo el 6% de las ahorristas entrevistadas expresó haber tenido alguna experiencia previa de ahorro financiero. El grueso de las entrevistadas no había tenido contacto con el sistema financiero (60%) o su contacto se había limitado al pago de tasas y derechos para trámites en las oficinas del Banco de la Nación (25%). Tal como se ve en el cuadro 9, menos del 11% tuvo un crédito con una entidad bancaria.

Cuadro 9. Antes de tener una cuenta con incentivos del Proyecto Corredor

	Total ahorristas
Porcentaje que pagaba trámites en el Banco de la Nación	25,3
Porcentaje que tenía crédito	10,8
Porcentaje que hacía giros, transferencias	6,1
Porcentaje que tenía ahorros	5,7
Porcentaje que pagaba servicios	3,4
Porcentaje que cobraba cheques	1,7
Porcentaje que no hacía ningún trámite	59,6
N	297

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

“Ahora ya hasta sacaste un préstamo, ¿antes hacías gestiones en el banco?

- Antes nada señorita, porque no conocía, yo pensaba cómo será, y ahora ya lo llevo, ya lo saco y en diferentes sitios me voy a Puno, a Juliaca, y así saco y uso la plata, y ahora me acuerdo en qué mes voy a ahorrar para poner mi plata.”

Ahorrista del GA Copacabana
40 años, tercero de secundaria, casada, cuatro hijos

38. En el documento de rediseño del componente financiero se recomendaba que las mujeres que entraran al programa de ahorro no tuvieran otras relaciones con el proyecto. Con el paso de los años el equipo del Proyecto Corredor concluyó que era más bien positivo, tanto para el componente financiero como para otros, que las mujeres ahorristas sí tuvieran otros vínculos con el proyecto, en particular con el componente que promovía el desarrollo de planes de negocios a través de un mayor acceso a servicios de asistencia técnica.

Las dudas, miedos y desconfianzas se vieron agravados en algunos casos por las opiniones de los padres y esposos de las ahorristas quienes se oponían a su participación en el programa. En más de 30% de los casos los padres o esposos señalaron que las mujeres no debían participar en esta iniciativa porque sería seguro un engaño o una estafa y perderían su dinero. Un 4% adicional de mujeres comenzó su cuenta de ahorros sin decirle a su esposo o padre para evitar problemas.

“¿Pero tu esposo no te decía nada?”

- Sí me decía, “qué cosa ahí te metes, qué tal si se pierde, tú qué cosa tienes plata para ahorrar, ni trabajas”. Y yo primero compraba lanas en la plaza y vendía. Pero después cambió y hasta me ayudaba a recaudar porque cuando yo no estaba y él se quedaba en la casa, él recibía el dinero y hacía firmar el acta.”

Ahorrista del GA Copacabana
55 años, segundo de primaria, casada, siete hijos

“¿Tu esposo no te decía nada?”

- “Eso es engaño, no es cierto, te vas a meter en un problema”. Así nomás me decía. Yo le decía que no creo, que conozco a la gente y ahí nomás nos quedamos, no me exigió mucho.”

Ahorrista del GA Club de Madres Carchi Muñapata Ccuyo
33 años, quinto de secundaria, casada, tres hijos

“¿Qué te decían tus papás?, ¿tus hermanos?”

- Mi papá se desconfiaba, qué tal se pierde, así una vez me decía que había un banco y se había perdido. Y mi mamá sí quería, confiada nomás estaba. Me decía va a estar bien, ahí vas a tener tu platita. Ahora mi papá está satisfecho, ahora me dice sigue nomás, y voy a seguir ahorrando porque ahí juntamos la plata porque cuando está en la casa no ahorramos, se gasta nomás.”

Ahorrista del GA Pankaritas
20 años, superior no universitaria incompleta (enfermería técnica), soltera, sin hijos

“(...) conté a mi familia y ellos me respondieron, ¡quién hoy en día va a dar bonos para ahorrar! son mentiras inclusive mi papá expresó que será un misq'ichi para siq'ichi, cuidado que pierdas tu plata. Pero yo aun con dudas me propuse a participar...”

Magda Tordoya Baez
Ganadora del segundo puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas
OLP Sicuani

Las mujeres señalan haber perdido el miedo en distintos momentos, y algunas no haberlo vencido todavía. La mayoría señala que lo perdió luego de la capacitación financiera, al conocer la experiencia de otras mujeres con el programa; y cuando tuvieron pruebas: cuando vieron sus vouchers con su nombre con el depósito de los incentivos, cuando hicieron su primer retiro, etc.

“¿Cómo se te quitó el miedo?”

- Cuando salimos al cambio de experiencias. Cuando fui al Valle Sagrado y vi cosas admirables. Allá nomás tenían cuycitos, cocinando y ahí sacaban y, ¡nosotros que teníamos ganado, y nomás teníamos S/. 1 500! Y nosotros dijimos no ahora sí nosotros ponemos la plata y ahí subimos el ahorro. Ahora tenemos pastos, ganado y algunas han comprado su camioneta 4x4. Con nuestros incentivos bastante hemos mejorado.”

Ahorrista del GA Los Ángeles - Puno
40 años, primero de primaria, casada, tres hijos

“Claro, primero pensaba va a ser cierto o no va a ser cierto, todavía así duda, no miedo sino duda. Porque claro pues de repente esto va a ser mentira no va a ser la verdad. Recién perdí esa duda cuando estábamos ahorrando, con las charlas, con los vouchers, porque los facilitadores nos decían en la mano no van a poder juntar, porque la mano viene con coladera.”

Ahorrista del GA Virgen Asunta
49 años, sexto grado de primaria, casada

Cuadro 10. ¿Cuándo perdió el miedo de poner su dinero en la caja?

Sólo a las que respondieron que tuvieron miedo al dejar su dinero en la entidad financiera al momento de la apertura de la cuenta

	OLP de entrevista			Total ahorristas
	Urubamba	Sicuani	Juliaca	
Quando tuvo pruebas de que era cierto ^{1/}	28,0	38,4	30,3	32,5
Con la educación financiera ^{2/}	66,0	56,2	65,2	62,3
Aún no confío	2,0	2,7	3,4	2,8
Otros	0,0	2,7	0,0	0,9
No responde	4,0	0,0	1,1	1,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
N	50	73	89	212

1/ Cuando recibió el recibo, sacó el voucher, el estado de cuenta, vio el voucher con su nombre, sacó el dinero, recibió el incentivo.

2/ Cuando recibió la charla del facilitador, con la pasantía, la visita guiada, el intercambio.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Las ahorristas valoran positivamente la oportunidad que les ofreció el proyecto de viajar a los intercambios de experiencias y pasantías, no sólo como oportunidad de intercambiar opiniones y conocer a otras ahorristas –contacto que fue importante para ganar confianza en el programa de ahorro a partir de la experiencia de sus pares– sino también para conocer otras realidades y entornos en donde mujeres rurales se desenvuelven, con sus negocios, o con iniciativas de distinto tipo. Para muchas los viajes representaron un gran acontecimiento.

- *“Participé en los intercambios de experiencias, las más resaltantes son: el grupo de ahorristas “Virgen de la Asunción” de la comunidad de Occoruro-Anta y el grupo de ahorristas “Munay Chaska” de la comunidad de Ccaccaqollo-Taray-Calca. También viajé en pasantías a Espinar, Sicuani, donde conocí cómo trabajaban en el Banquito Comunal, y cómo no mencionar la experiencia más grande de mi vida (...) el viaje a la capital, Lima en 2006, donde participamos no sólo yo sino todas las organizaciones de mujeres ahorristas.”*

Soledad Sallo Callañaupa
Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual graduadas
OLP Urubamba

Figura 3. Grupo de Ahorristas de Urubamba en viaje de pasantía en Macarí



Recuadro 5. El programa de educación financiera

La educación financiera es uno de los elementos más importantes en el proceso de vinculación de las mujeres rurales con el sistema financiero. Sin embargo, ésta, al igual que el componente de ahorro financiero pasó por un proceso de rediseño. Este programa se puede definir en dos etapas claves:

1. La primera corresponde al inicio del programa, cuando la educación financiera es encargada a instituciones especializadas en capacitación de adultos (CASI, PEJ, CEPID, Pachahuaray y consultores individuales). A pesar de la experiencia comprobada de estas instituciones, los miembros del proyecto reconocieron que carecían de fundamentos metodológicos y contenidos para realizar la educación financiera al grupo específico de mujeres de zonas rurales. Además los capacitadores no hablaban quechua o aymara.
2. La segunda, la etapa posterior al rediseño del componente de ahorro financiero, cuando el proyecto asume el proceso de educación financiera, a fin de lograr los objetivos del programa.

Podemos entonces identificar dos tipos de talleres en el programa de educación financiera. Los primeros estuvieron orientados a sensibilizar a las mujeres ahorristas en ocho temas básicos para el acercamiento y buen manejo de sus cuentas de ahorros:

- * fortalecimiento organizativo y desarrollo de autoestima; cultura ciudadana y cultura del consumidor;
- * oferta del proyecto, promoción de la cuenta personal de capitalización y grupos de autoayuda para el ahorro;
- * manejo de riesgos, liquidez y administración personal de recursos financieros;
- * comprensión del sistema financiero e información sobre distintos servicios financieros disponibles;
- * cultura del ahorro institucional y posibilidades de desarrollo de proyectos personales de inversión;
- * importancia de la cultura de cumplimiento de compromisos financieros y morales;
- * manejo de documentación formal y procesos administrativos; y
- * seguimiento de la cuenta.

El segundo grupo de talleres tuvo como objetivo fortalecer las competencias de las líderes financieras, a fin de lograr la transferencia de funciones de facilitación del proyecto a las mismas integrantes de los grupos de ahorros. Se realizaron tres talleres con los siguientes temas:

- * consolidando el ahorro: se fortaleció el conocimiento de la lectura de los estados de cuenta, y se inició una discusión sobre el fin del programa de incentivos;
- * accediendo a nuevos servicios: se establecieron las condiciones de término del programa, se identificaron las nuevas condiciones de relación con las instituciones financieras y otros servicios financieros a su alcance y sus posibles ventajas;
- * elaborando mi plan de asesoría: se estableció la necesidad de mantenerse en grupo frente a la entidad financiera, y se destacó la importancia del liderazgo y de la asesoría a los demás miembros del grupo de ahorristas. Se identificaron además los componentes de un plan de asesoría.

Figura 4. Talleres de capacitación financiera a grupos de ahorristas de Sicuani y Juliaca



“¿Qué has aprendido del ahorro en la caja?

- Bastante he aprendido en las capacitaciones. Era tesorera de grupo y líder más. Y eso me ha ayudado a capacitar a socias. Con 22 socias de Macará Seiya y Hatunseiya hemos completado cuatro años sin falta. Yo he aprendido a ser líder. Yo agradezco al Corredor porque nosotros somos altura, en la puna, y no sabíamos ni hablar. Y cuando me he juntado al grupo de ahorristas he aprendido a hablar y hemos ganado premios.”

Ahorrista del GA Los Ángeles
40 años, primer de primaria, casada, tres hijos



Todo el proceso para generar confianza estaba relacionado con un proceso de obtención y procesamiento de información. Por este motivo el rol del facilitador financiero es importante, así como la formación de líderes de los GA. Ambos, facilitadores y líderes del GA son proveedores de información y recursos para absolver dudas, son alguien a quién preguntar cuando se tiene alguna duda.

Recuadro 6. El facilitador financiero

Uno de los factores clave para el éxito del programa de educación financiera radica en los facilitadores financieros. A partir del rediseño del componente de ahorro financiero, aparece la necesidad de contratar facilitadores especializados en desarrollo rural y micro finanzas que conozcan la lengua de las mujeres participantes del programa, quechua o aymara, según sea el caso.

El programa de ahorristas tuvo al comienzo tres facilitadores financieros. Este número se fue incrementando a medida que las actividades se tornaban más complejas y cuando los facilitadores financieros asumieron funciones de capacitación y educación financiera de las ahorristas. De esta manera, pasaron a ser cuatro en 2003, ocho en 2005, 11 en 2006 y 16 en 2007. Un efecto colateral del programa es que en 2007 se incorporaron como facilitadores financieros algunas líderes de grupos de ahorristas quienes obtuvieron el cargo mediante concurso público.

“¿Cómo se te quitó el miedo?

- Poco a poco, cuando empezamos a abrir nuestra cuenta, al siguiente mes el proyecto nos había abonado el incentivo, regresamos y vimos los S/. 100 y efectivamente estaba, ya pues con más alegría, con más confianza. Además teníamos los cursos de las facilitadoras, y ellas nos daban más información, y que no deberíamos desconfiar.”

Ahorrista del GA Ricchariy Warmi
47 años, quinto de secundaria, casada

“Antes no sabíamos cómo funcionaban los actores del sistema financiero, los bancos las ONG, también ellos habían trabajado juntos, uno dependiendo del otro. No sabía qué es voucher, qué es extracto bancario, qué son giros, transferencia, qué es ITF. Todo eso aprendí en los cursos de capacitación y en las reuniones que tenemos cada mes junto al facilitador.”

Yeny Ugarte Zubieta
Ganadora del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas
OLP Urubamba

“En este caso yo empecé a confiar en las instituciones financieras porque los facilitadores me brindaron una buena capacitación. (...) y también nos explicó de la institución financiera formal, que es la SBS, Ley 26707 (en donde) se denominó institución financiera formal y porque es autorizado (...) y en este entender la Caja Rural Los Andes S.A. es formal y su funcionamiento fue autorizado por resolución de la SBS No. 816-97.”

Emilia Barrios Huaraca
Ganadora del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual graduadas
OLP Juliaca

Factores que influyeron negativamente –disminuyeron– la confianza de las ahorristas

Este precario nivel de confianza se vio afectado de manera negativa por varios problemas que surgieron a lo largo de la implementación del programa de incentivos, sobre todo, durante los dos primeros años. Se registraron situaciones en las que el proyecto no pudo honrar su obligación de entregar mensualmente los incentivos porque el gobierno central no le hizo las transferencias correspondientes³⁹. Esto generó dudas y recelo entre las ahorristas que mes a mes cumplían con incrementar sus saldos pero no veían en sus estados de cuenta prueba del depósito de los incentivos ofrecidos por el proyecto. Para mitigar estos problemas el rol de los facilitadores y del personal directivo del Proyecto Corredor fue clave.

Un segundo factor que no contribuyó a generar un clima de confianza fue la rotación de facilitadores. Muchas ahorristas reportaron que luego de meses sin facilitador financiero les asignaron a alguien que no conocían y con quien debían crear otra vez una relación de confianza. Hubo casos incluso en los que ante las ausencias prolongadas del facilitador las mujeres dejaron de efectuar depósitos.

“Pero el primer mes del año, en enero del 2004 no vinieron los compañeros del Corredor y entonces comenzó a correr diciendo esto es un engaño, no hay que ahorrar y ese mes no ahorramos. El segundo mes fue cuando cambió el sistema de ahorrar, porque antes ahorrábamos el 28, 29 de cada mes, hasta que vino el compañero Alejandro y dijo no ahora tienen que llevar su dinero los primeros días del mes, la plata.”

Ahorrista del GA Virgen Asunta
45 años, quinto de secundaria, casada

“Durante los primeros años el número de facilitadores de servicios financieros no constituía una masa crítica a ser escuchada; igualmente la alta rotación de facilitadores, principalmente en Urubamba, no abonaba al desarrollo del programa.”

Personal del Proyecto Corredor⁴⁰

Las demoras en la instalación del software para que las cajas emitan los reportes, incluyendo el detalle del depósito de los incentivos, de cada ahorrista fue un tercer factor que generó malestar.

39. Los incentivos se pagaron pero con mucho retraso, en algunos casos luego de seis meses.

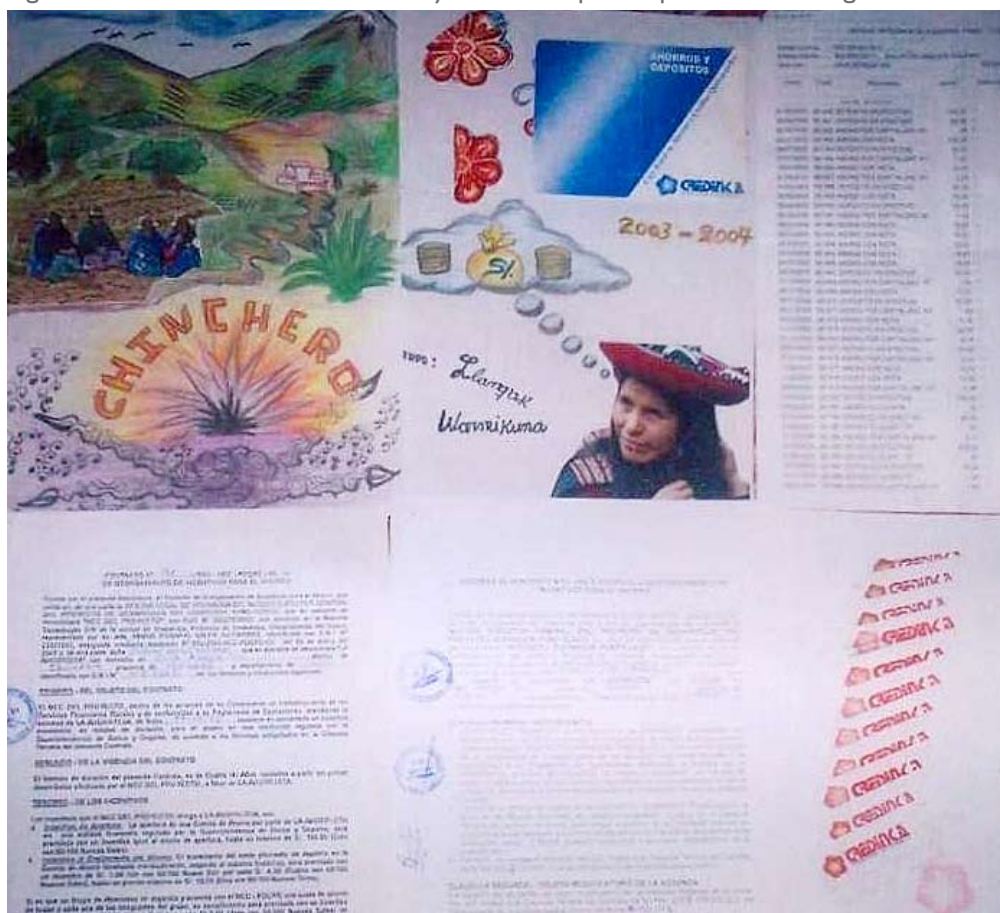
40. Mauro Monzón, Lenin Marron, Alejandro Quispe, César Sotomayor y Alejandrino Loaiza.

“En la parte de sistemas hubo dificultades en un momento, pero luego se ha superado. Lo que pasa es que en Credinka estamos cambiando de software y eso no nos facilitó en un momento, y generó problemas en cálculos de incentivos. Aquí en Cusco casi no hemos tenido problemas, más ha sido en la oficina de Sicuani. Te mentiría si te dijera que no había problemas pero han sido pocos, contados.”

Entrevista con personal de Credinka Cusco

Sin embargo, para las mujeres ver el estado de cuenta con todos sus movimientos, depósitos de los incentivos, el depósito de los intereses, etc., es fundamental. Las ahorristas guardan con gran orgullo sus estados de cuenta, en donde siempre enfatizan que se consignan los montos pero también sus nombres y la firma del responsable de la caja, es un documento oficial dicen ellas, al igual que los vouchers que acreditan depósitos y retiros. Estos documentos son parte de las “pruebas” que ellas requieren para ganar confianza⁴¹.

Figura 5. Convenio, estados de cuentas y notas de depósito que las ahorristas guardan



Fuente: Soledad Sallo Callañaupa. Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual graduadas – OLP Urubamba.

41. Este es un tema importante pues en un programa piloto esto es factible, pero en una estrategia masiva los costos de generar estos documentos periódicamente pueden ser prohibitivos.

Un cuarto factor que complicó el proceso confiar en el programa y en el sistema financiero fue la complejidad del sistema de incentivos⁴². Para el cálculo de los incentivos por incrementos en los ahorros se debía calcular, primero, el saldo incremental promedio de cada mes, y para ello se tenía que saber el día en que se habían hecho los depósitos y los retiros así como conocer el saldo promedio de la cuenta del mes anterior. No es un procedimiento sencillo, mucho menos para mujeres que en su mayoría poseen bajos niveles de educación. Aquí, nuevamente, buena parte de las ahorristas sentía que hacía un acto de fe al confiar que los cálculos estuvieran bien, acto basado en la confianza que les daba el facilitador financiero⁴³. A pesar de esto, en varios casos las ahorristas, sobre todo las líderes se entrenaron en estos cálculos y eran ellas quienes detectaban los errores ocasionados por la complejidad del software. Por ello, parte de los cálculos se hacía manualmente lo que generaba mayor desconfianza.

“¿Cuáles cree que han sido las principales dificultades del trabajo con el Proyecto Corredor?”

- Organizar los pagos de incentivos, eso limitó mucho el trabajo al inicio, porque la idea era difícil de aplicar. Eso generó algunos problemas con los montos de ahorro al inicio. Pensamos que sería interesante tener una contrapartida y mayor coordinación con el proyecto.”

Entrevista a personal de CRAC Los Andes

Como veremos más adelante, la desconfianza y los temores tienen mucho que ver con la necesidad de buena parte de las ahorristas de verificar que su dinero y sus incentivos estén en su cuenta y al fin del contrato poder retirarlo.

“¿Y tú cuándo te convenciste de que no era engaño?”

- Al comienzo nomás, porque fuimos a una pasantía a Credinka y nos dijeron que saquemos toda la plata para que veamos. Y nosotros habíamos puesto menos y más nos había botado y eso era por el interés. Y ahí también le conté a mi esposo y me metí en autoayuda.”

Ahorrista del GA Club de Madres Carchi Muñapata Ccuyo
33 años, quinto de secundaria, casada, tres hijos

42. Justamente frente a este tema y dados los altos costos operativos que este sistema genera, en el Proyecto Sierra Sur se ha ensayado un sistema más simple de incentivos a través de una tasa de interés pasiva mayor.

43. En muchos casos las líderes de cada grupo de ahorro jugaron un rol central en generar un clima de confianza con relación a que los cálculos estuvieran bien hechos.

Recuadro 7. Claves para el éxito del programa de educación financiera

Es posible identificar algunos factores clave para el buen funcionamiento del programa de educación financiera:

- * El facilitador debe conocer la realidad de los usuarios del programa y estar capacitado para brindar asesoría. Es importante que acompañe, al menos durante dos años, a cada grupo de ahorristas, y que se actualice continuamente a fin de uniformizar los contenidos de las capacitaciones para las usuarias.
- * Temas adecuados y pertinentes para la zona rural, así como materiales audiovisuales apropiados para el segmento de población usuaria. Tanto los contenidos y materiales para las capacitaciones, como el proceso de socialización deben ser establecidos en el diseño del proyecto.
- * Creación del CLAR Financiero, para la selección de grupos de ahorros y ahorristas.
- * Visita guiada a la entidad financiera e intercambio de experiencias.
- * Concursos de manejo de cuentas y resultados.

Figura 6. Cuadernillos de concursos de manejo de cuentas y resultados



Fuente: Estos elementos clave para el éxito del programa de educación financiera fueron identificados por Mauro Monzón, Lenin Marron, Alejandro Quispe, César Sotomayor y Alejandrino Loaliza, personal del Proyecto Corredor Puno-Cusco.

Además, sobre todo al inicio del programa de ahorro del Proyecto Corredor, y como consecuencia de la falta de experiencia de los intermediarios financieros en trabajar con este segmento de clientas, algunas mujeres no se sintieron cómodas en las entidades financieras. Señalaron que era costoso ir hasta la institución financiera para hacer solamente una consulta o un trámite; al mismo tiempo, un porcentaje importante precisó que no siempre había alguien que hablara su idioma. Este tema es relevante y fue atendido por las dos entidades que trabajaron con el proyecto. Hoy en día en cada oficina de estas entidades se asegura de contar con, al menos, una persona que hable los idiomas de las clientas. A pesar de estos problemas, la mayoría afirmó que fue fácil abrir la cuenta y que la presencia de los facilitadores y de las líderes de los grupos de ahorro fue de gran ayuda.

“¿Qué problemas ha tenido de su trabajo con Proyecto Corredor? Por ejemplo, ¿ha tenido problemas en la cantidad de personal necesario?”

- Bueno los problemas principales han sido el idioma, aunque de las 16 personas que atienden al público 13 entienden quechua, no todos lo hablan. Los primeros días del mes también aumenta la cantidad de gente, por los depósitos de las señoras ahorristas. Pero eso lo hemos solucionado poniendo 2 ventanillas hábiles en esos días, porque estamos hablando de 20 operaciones en cada grupo que viene. Eso más que nada, porque cuando operaba esta agencia al inicio del trabajo con el Proyecto Corredor tenía sólo cinco personas, ahora hemos crecido a 16.”

Entrevista a personal de Credinka Sicuani

“¿Cuáles han sido los principales problemas del trabajo con el Proyecto Corredor?”

- Bueno, ha habido quejas frecuentes de las señoras, que vienen y no se les atiende oportunamente. Pero el problema es que los días que hacen depósitos las agencias están sobre cargadas, y a veces no se les puede atender como ellas quisieran. Eso lo hemos tratado de solucionar coordinando los depósitos, pero a veces no funciona porque las señoras son desconfiadas y prefieren venir cada una por su cuenta para asegurarse que se hagan bien los cálculos.”

Entrevista a personal de CRAC Los Andes

La instalación del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) en 2004⁴⁴ significó una importante prueba para el componente. El ITF es un impuesto de bajo monto que afecta todas las transacciones financieras, pasivos y activos. Al ser introducido obligó a los facilitadores a explicar su funcionamiento e impacto a las ahorristas, exigió también adecuar nuevamente el software.

El Fondo de seguro de depósitos: clave para ganar credibilidad

Un aspecto que, por el contrario, ayudó sobre manera a reducir la desconfianza fue la acertada decisión del Proyecto Corredor de exigir que las cuentas de ahorro se abrieran en entidades financieras formales⁴⁵. La formalidad de los intermediarios es relevante en tanto estas entidades

44. Según la Ley de Bancarización y Creación del ITF, DS 190-2003-EF de diciembre de 2003 y aplicado a partir de 2004.

45. Las cooperativas de ahorro y crédito por ejemplo no están sujetas al FSD, lo que les resta competitividad frente a los potenciales ahorristas.

participan en el Fondo de Seguro de Depósito (FSD)⁴⁶, un mecanismo obligatorio para las entidades del sistema financiero regulado que capta ahorros del público y garantiza los depósitos de los ahorristas hasta por S/. 80 977⁴⁷. Contar con el FSD permitió al proyecto y a los facilitadores asegurar a las ahorristas que sus recursos no se perderían, incluso si algo sucediese y la caja con la que trabajaban cerraba o tenía problemas financieros.

El proyecto en su programa de educación financiera enfatizó la importancia de este mecanismo como base de la protección para los ahorristas del sistema financiero formal. Las mujeres son muy conscientes de su importancia y, probablemente, uno de los grupos sociales más al tanto de su existencia⁴⁸. El 82% de las entrevistadas señaló que sus ahorros están asegurados, 25% mencionó directamente al FSD, 32% que era el Estado quien los aseguraba, 16% que era la SBS y 15% la caja.

“¿Qué cosas nuevas has aprendido como ahorrista?”

- Uno que tengo una platita guardada con una meta. Dos, he aprendido bastante a entrar a este mundo financiero, a este sistema financiero. Ya no creo que es como CLAE porque sé que está acreditada, está asegurada por el Fondo de Depósitos, he aprendido del ITF, he aprendido de que puedo sacar préstamos, porque del mismo Credinka hemos sacado, y no es necesario aval, porque somos ahorristas(...).”

Ahorrista del GA Virgen Asunta
45 años, quinto de secundaria, casada

46. El FSD fue creado mediante la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros, aprobada en 1991 mediante Decreto Legislativo N° 637. Las últimas modificaciones a la Ley N° 26702 (vigente desde diciembre de 1996) dadas por las leyes N° 27008, N° 27102 y N° 27331 han producido cambios en la naturaleza del fondo, que ha asumido un rol más flexible, dotándosele de personería jurídica y de nuevas funciones y operaciones que le permiten cumplir a cabalidad su objetivo. Información sobre el FSD puede obtener en <http://www.fsd.org.pe/>
47. Para el periodo marzo de 2008 a mayo de 2008.
48. Hay muy poca difusión sobre el FSD. Una de las razones por la que este instrumento es tan poco conocido es la oposición de los bancos grandes a programas masivos de difusión, pues temen que si los ahorristas saben que sus ahorros están igual de seguros en una entidad grande o pequeña, tiendan a migrar hacia las entidades más pequeñas que suelen ofrecer tasas de interés mayores por los ahorros.

Figura 7. Lecciones aprendidas a través del programa de educación financiera



Fuente: GA Santa Rosa de Ttio. Ganadoras del segundo puesto del concurso de Testimonios a nivel grupal no graduadas - OLP Sicuani.

Ahorro en entidades de pequeña escala y con identidad regional

De manera adicional, hay que señalar que para muchas ahorristas que las entidades financieras sean de pequeña escala y tengan arraigo regional es un factor positivo. Sin embargo, de no recibir productos competitivos están dispuestas a migrar a otras entidades. Hay que reconocer, entonces, que las dos cajas han sabido –y podido– aprovechar estas condiciones para sus estrategias de fidelización. La Caja Rural Los Andes ha creado por ejemplo un tipo de depósito a plazo denominado “Tarjeta Dorada”, y Credinka, un crédito exclusivo para las ahorristas llamado “Crediwarmi”.

“¿Quieren retener a las señoras?”

- Claro, sí queremos. Mantener a las señoras tiene un impacto de representación. Muchos en las zonas rurales hablan ahora de Los Andes por el trabajo con el Proyecto Corredor. Además las señoras como ya son clientas, pueden convertirse en clientas de créditos.”

Entrevista a personal de CRAC Los Andes

“¿Quieren retener a las señoras?”

- Sí, por eso estamos dando el Crediwarmi, en base a sus cuentas de ahorro. Actualmente tenemos 200 mujeres con este crédito que les da el dinero al 90% de su ahorro, con plazo de un año y tasa de interés de 2,2% mensual. La idea es que aprendan a sacar un crédito con este sistema y después puedan usar los otros créditos que tenemos.

Entonces, ¿están dándoles un producto crediticio?

- Sí, pero también queremos dar un seguro de vida. Estamos hablando de eso con La Positiva.”

Entrevista a personal de Credinka

Figura 8. Ahorristas del GA Los Ángeles (OLP Juliaca) mostrando sus “Tarjetas Doradas” y documentos oficiales de la CRAC Los Andes



Desgraciadamente, en muchos casos, la poca capacitación del personal no ha contribuido al objetivo de fidelización⁴⁹. No obstante las instituciones financieras han puesto especial énfasis en que las mujeres se sientan bien atendidas. En algunos casos, incluso se ha contratado a antiguos facilitadores financieros del proyecto para mejorar la relación.

“¿Qué tan difícil ha sido la adaptación del personal con el trabajo del Proyecto Corredor?”

- Bueno, para algunas compañeras sí ha sido difícil, no sólo por el idioma sino porque hay que atenderlas bien si no ya no regresan. Por ejemplo yo entiendo pero no hablo fluidamente quechua, en Cusco casi todos por lo menos entendemos. Pero por ejemplo Marina ha trabajado en el Proyecto Corredor y ella habla fluidamente el quechua, y por ella casi se ha creado el nuevo producto Crediwarmi, y está entrando con fuerza. La experiencia es buena porque las señoras vienen y están contentas y les damos las facilidades para cancelar, para que refinancien o lo que necesiten. Cuando hay mujeres muy mayores, entonces se encargan los vigilantes, los señores, para atenderlas, explicarles, ponerlas en orden.”

Entrevista a personal de Credinka

49. Hay que destacar, sin embargo, que en ambas instituciones se encontró personal, sobre todo a nivel directivo e intermedio, muy comprometido con el proyecto y con este grupo de ahorristas. Incluso en la CRAC Los Andes se designó una persona para que trabaje con ellas casi exclusivamente dándole, así, viabilidad al programa de ahorro. Como señalamos antes, para estas dos entidades el volumen de depósitos captado de estas clientas es significativo.

4. USO DE LA CUENTA DE AHORROS

Las ahorristas usaron sus cuentas a lo largo de los 48 meses que duró su contrato con el Proyecto Corredor⁵⁰. El 90% de las ahorristas entrevistadas señaló haber hecho retiros de su cuenta de ahorros y más del 60%, depósitos mensuales para obtener la mayor cantidad de incentivos posible. Así, las ahorristas hicieron depósitos por un total de S/. 1 392 en promedio sin considerar el depósito de apertura; de la misma manera realizaron retiros que alcanzaron en promedio S/. 1 150 (ver cuadro 11).

Cuadro 11. Características de los ahorros

	OLP de entrevista			Total ahorristas
	Urubamba	Sicuani	Juliaca	
Monto de depósitos totales – soles ^{1/2/}	1 923	1 624	968	1 392
Monto de depósitos totales – soles ^{1/3/}	2 006	1 704	1 045	1 471
Monto de incentivos ^{1/}	345	407	202	298
Monto de interés generado por la caja ^{1/}	73	85	66	74
Retiros en el periodo del ahorro ^{1/4/}	1 580	1 195	900	1 150
Saldo (ingresos-egresos) en el cierre—soles ^{1/5/}	844	979	422	692
Monto ahorrado—soles ^{6/}	664	487	148	370

1/ Reportado en las fichas de cierre del Proyecto Corredor. En el caso de Urubamba faltó una ficha.

2/ Considera sólo los depósitos de crecimiento simple y de crecimiento de grupo de autoayuda (GAAA).

3/ Considera el depósito de apertura, los depósitos de crecimiento simple y de crecimiento de grupo de autoayuda (GAAA).

4/ Considera retiros sólo sobre el monto ahorrado. Los incentivos realizados por el Proyecto Corredor se inmovilizan hasta el cierre del convenio.

5/ El monto de ingresos considera los depósitos de las ahorristas y los depósitos procedentes de incentivos, inmovilizados hasta el cierre del proyecto.

6/ Reportado en el momento de la encuesta.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

En el cuadro 11 se consigna información tanto de los reportes de cierre de los contratos de las ahorristas encuestadas, como de las encuestas realizadas. Al respecto encontramos varios temas a destacar. Existen, en primer lugar, claras diferencias entre los depósitos realizados, ya que el mínimo valor reportado en las fichas de cierre es S/. 0 y el máximo, S/. 11 444⁵¹. Del mismo modo, se aprecian diferencias entre los montos retirados ya que van desde S/. 0 hasta un máximo de S/. 10 963⁵². La diferencia entre los montos de retiros y depósitos deja las cuentas con saldos positivos como se puede ver en el cuadro 12.

50. Las ahorristas podían depositar y retirar lo que desearan ya que sólo estaban inmovilizados los depósitos efectuados por el proyecto por concepto de incentivos.

51. Un dato a resaltar es que hay seis casos de mujeres que no realizaron depósitos durante el convenio, aunque todas estas mujeres mantuvieron su cuenta abierta y con un saldo positivo en su monto ahorrado al momento de la encuesta. En promedio el monto ahorrado reportado fue de S/. 83, correspondiente a la apertura de la cuenta.

52. Nueve mujeres ahorristas no hicieron retiros. De ellas, dos sacaron el total de sus ahorros, incluyendo incentivos, al finalizar el contrato con el proyecto y las siete restantes mantenían, al momento de la encuesta, un ahorro promedio de S/. 649, mínimo de S/.20 y máximo S/. 1 800.

Cuadro 12. Descriptivas de los depósitos, retiros y saldos

	Mínimo	Máximo	Promedio
Monto de depósitos totales – soles ^{1/2/}	0	11 444	1 392
Retiros en el período del ahorro ^{1/3/}	0	10 963	1 150
Saldo (ingresos-egresos) en el cierre-soles ^{1/4/}	7	5 221	692

1/ Reportado en las fichas de cierre del Proyecto Corredor. En el caso de Urubamba faltó una ficha.

2/ Considera sólo los depósitos de crecimiento simple y de crecimiento de grupo de autoayuda (GAAA).

3/ Considera retiros sólo sobre el monto ahorrado. Los incentivos realizados por el Proyecto Corredor se inmovilizan hasta el cierre del convenio.

4/ El monto de ingresos considera los depósitos de las ahorristas y los depósitos procedentes de incentivos, inmovilizados hasta el cierre del proyecto.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP

En segundo lugar, el monto de incentivos del primer grupo de ahorristas se mantiene alrededor de 20% del monto promedio de depósitos, de acuerdo con los resultados del proyecto a abril de 2007. Es decir, las ahorristas recibieron S/. 1 del proyecto por cada S/. 5 que depositaron en sus cuentas. Este promedio es algo más alto que lo que se registra para el conjunto de ahorristas, de acuerdo con las cifras al 30 de octubre de 2007, que como vimos es de S/. 1 de incentivos por cada S/. 6 de depósito de las ahorristas. Esto refleja que el primer grupo de ahorristas tuvo un comportamiento ligeramente distinto a los grupos posteriores.

En tercer lugar, hay que tomar en cuenta que las mujeres lograron depositar más de S/. 1 400 en 48 meses, cifra relevante si recordamos que son mujeres de bajos ingresos que, en promedio, señalan que pueden vivir bien con S/. 400 al mes.

Como cuarto punto, es importante ver que las ahorristas hicieron retiros, es decir usaron sus ahorros, y, para el fin del contrato, tenían en promedio S/. 692. De ellos, un promedio de S/. 298 corresponden a los incentivos depositados e inmovilizados por el Proyecto Corredor con lo que S/. 394 en promedio, fueron producto de su ahorro personal. Este es un aspecto clave y complejo. Para el equipo del proyecto no fue fácil entender la importancia de que las ahorristas usen el dinero de los ahorros, que lo muevan, en vez de mantenerlo congelado en la cuenta.

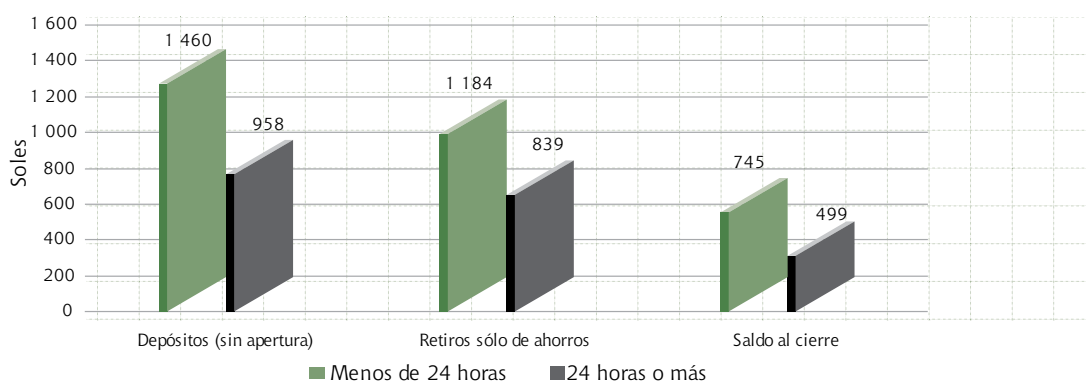
En quinto lugar, al momento de la encuesta gran parte de ahorristas mencionó que por múltiples razones como veremos más adelante, una vez terminado el contrato retiró sus incentivos e incluso sus ahorros. Otras, ahorristas sacaron todo su dinero y dejaron la cuenta con un monto mínimo o en cero. Algunas usaron el dinero acumulado y otras se pasaron a otros tipos de ahorro, a plazo fijo o en otra entidad financiera. Por ello, el saldo reportado en las cuentas al momento de la encuesta es significativamente menor al reportado al cierre del contrato: S/. 370 soles versus S/. 692, en promedio.

En resumen, las ahorristas usaron sus cuentas y ahorros y llegaron al final del contrato con saldos positivos a los que le sumaron los incentivos entregados por el Proyecto Corredor.

Hay, además, otros temas por discutir respecto al uso que las ahorristas dieron a las cuentas:

Existe una relación directa entre el uso de los ahorros y la distancia a la agencia financiera. Las mujeres que viajan menos de 24 horas para realizar sus transacciones financieras son las que tienen, en promedio, mayores depósitos y saldos al cierre del convenio, como se puede ver en el gráfico 9.

Gráfico 9
Características de ahorros según tiempo para llegar a la agencia



Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

La distancia es una variable que señala que quienes viven a más de 24 horas de la agencia financiera, no sólo están en desventaja por la lejanía sino que cuentan, además, con peores sistemas de transporte y comunicación, lo que suele estar asociado a menores niveles de actividad económica y menores recursos en general. La distancia, sin embargo, no debe ser vista como un factor a favor o en contra del ahorro. Por ejemplo, en el cuadro 13 vemos que la frecuencia de depósitos es similar en ambos grupos.

Cuadro 13. Frecuencia de depósitos en las cuentas de ahorros según tiempo para llegar a la agencia (en porcentajes)

	Menos de 24 horas	24 horas o más	Total ahorristas
Mensual	64,1	73,0	65,3
Una vez cada dos y seis meses	10,5	8,1	10,2
Una vez al año	0,4	0,0	0,4
Cuando tenía dinero (sin frecuencia precisa)	21,4	18,9	21,1
Otro (especificar)	3,6	0,0	3,2
Total	100,0	100,0	100,0
N	248	37	285

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

“...se preguntaron, ¿cómo cada mes se ahorran ustedes y de dónde sacan el dinero? Respondí a la pregunta, nosotras somos mujeres del campo, para depositar cada mes hacemos tejidos como miniaturas y engordamos ganados...”

Norma Calizaya Ortega
Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual graduadas
OLP Juliaca

Las mujeres que realizan depósitos mensuales son las que tienen mayores montos de depósitos totales, las que más usan sus ahorros y efectúan retiros para fines de capitalización, obtienen también los mayores incentivos.

Cuadro 14. Características de los ahorros según frecuencia de depósitos

	Frecuencia de depósitos					Total ahorristas
	Mensual	Una vez cada 2 y 6 meses	Una vez al año	Sin frecuencia precisa	Otro	
Monto de depósitos totales ^{1/2/}	1 727,3	866,8	50,0	899,0	332,7	1 392,3
Monto de incentivos ^{1/}	383,2	162,1	60,0	162,3	98,2	298,3
Monto de interés generado por la caja ^{1/}	89,8	51,0	29,3	48,3	24,6	73,7
Retiros en el periodo de ahorro ^{1/3/}	1 384,1	827,1	60,1	824,1	173,3	1 149,5
Saldo (ingresos-egresos) en el cierre ^{1/4/}	906,1	322,9	129,2	363,6	155,0	691,8

1/ Reportado en las fichas de cierre del Proyecto Corredor. En el caso de Urubamba faltó una ficha.

2/ Considera sólo los depósitos de crecimiento simple y de crecimiento de grupo de autoayuda (GAAA).

3/ Considera retiros sólo sobre el monto ahorrado. Los incentivos realizados por el Proyecto Corredor se inmovilizan hasta el cierre del convenio.

4/ El monto de ingresos considera los depósitos de las ahorristas y los depósitos procedentes de incentivos, inmovilizados hasta el cierre del proyecto.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Existe una relación directa entre el monto de apertura, la frecuencia –y disciplina– de ahorro y el uso de las cuentas. Las mujeres que abrieron su cuenta con menos de S/. 100, el valor mediano, presentan, en promedio, montos significativamente menores en sus depósitos, retiros y saldos, en comparación con los reportados por aquellas cuyo monto de apertura fue igual o mayor al valor mediano. Esto se aprecia en el cuadro 15.

Cuadro 15. Características de los ahorros respecto al monto mediano de apertura de cuenta

	Rango del monto de apertura respecto a la mediana		T estadístico
	Menos de la mediana	Igual o más de la mediana	
Monto de apertura de cuenta, soles	40	101	-43,029 (*)
Monto de depósitos totales, soles ^{1/2/}	922	1 651	-3,573 (*)
Monto de incentivos ^{1/}	181	363	-6,225 (*)
Monto de interés generado por la caja ^{1/}	40	93	-8,419 (*)
Retiros en el período de ahorro ^{1/3/}	781	1 352	-3,163 (*)
Saldo (ingresos y egresos) en el cierre, soles ^{1/4/}	402	851	-4,726 (*)
N	105	191	

(*) Significativa al 95%.

1/ Reportado en las fichas de cierre del Proyecto Corredor. En el caso de Urubamba faltó una ficha.

2/ Considera sólo los depósitos de crecimiento simple y de crecimiento de grupo de autoayuda (GAAA).

3/ Considera retiros sólo sobre el monto ahorrado. Los incentivos realizados por el Proyecto Corredor se inmovilizan hasta el cierre del convenio.

4/ El monto de ingresos considera los depósitos de las ahorristas y los depósitos procedentes de incentivos, inmovilizados hasta el cierre del proyecto.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Las diferencias en los ahorros de acuerdo con el monto de apertura tienen que ver únicamente con los recursos que las mujeres disponen. No hemos encontrado diferencias entre las ahorristas que abrieron su cuenta con más o menos recursos, salvo en sus niveles de pobreza –las que abrieron sus cuentas con un monto inferior a la mediana son relativamente más pobres, 82%, que las que depositaron más de la mediana, 77%–, el valor de su vivienda es menor, S/. 6 630 para las que abrieron sus cuentas con un monto inferior de la mediana, *versus* S/. 8 307 de las que depositaron más de la mediana, y ganan menos en sus actividades económicas y negocios⁵³.

El nivel inicial de confianza en el sistema financiero de las ahorristas afecta al monto del depósito inicial. El 79% de las mujeres que abrió sus cuentas con montos inferiores a la mediana y 69% que lo hizo con depósitos mayores afirmó haber tenido miedo al abrir su cuenta. Además el 15% que depositó menos de la mediana aún no tiene confianza en el sistema⁵⁴.

Estas diferencias en los niveles de confianza se observan también en la frecuencia de depósitos, a pesar de que ambos grupos de ahorristas demoran casi seis horas y gastan un poco más de S/. 10 en promedio para llegar a la agencia. Esto se puede ver en el cuadro 16.

53. Cuadro 2.1 del anexo 2.

54. Cuadro 2.2 del anexo 2.

Cuadro 16. ¿Cada cuánto tiempo iba a depositar a su cuenta de ahorros?

	Rango del monto de apertura - respecto a la mediana	
	Menos de la mediana	Igual o más de la mediana
Mensualmente	52,4	68,6
Una vez cada dos y seis meses	14,3	7,9
Una vez al año	1,0	0,0
Cuando tenía dinero (sin frecuencia precisa)	27,6	20,4
Otro (especificar)	4,8	3,1
Total	100,0	100,0
N	105	191

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

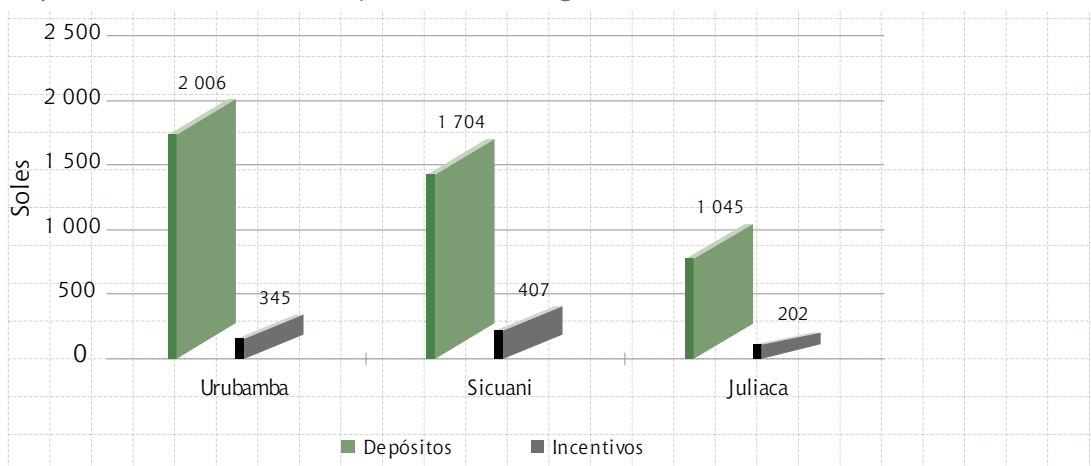
Elaboración: IEP.

5. FINAL DE CONTRATO: DESTINO DE LOS AHORROS Y DE LAS CUENTAS

Como presentamos al inicio de este documento, las ahorristas pertenecientes a la muestra analizada han terminado sus contratos con el Proyecto Corredor durante 2007.

Al momento del cierre las ahorristas tenían en promedio, como vimos en los cuadros anteriores, alrededor de S/. 692. Sin embargo, como se puede ver en el gráfico 10 existen diferencias significativas entre las tres zonas en donde opera el proyecto.

Gráfico 10
Depósitos e incentivos de las mujeres ahorristas, según OLP



Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Al analizar los montos acumulados por las ahorristas, encontramos una mayor acumulación en el caso de las mujeres más acomodadas –las menos pobres– respecto al resto de ahorristas de la

muestra, con diferencias significativas⁵⁵. No hay diferencias, sin embargo, entre los niveles de acumulación entre las pobres y las de pobreza extrema⁵⁶.

Cuadro 17. Características de los depósitos y saldos de las mujeres ahorristas según niveles de pobreza, por NBI

	No pobre	Pobre no extremo	Pobre extremo
Monto de depósitos totales, soles ^{1/2/}	2 309	1 103	1 242
Monto de incentivos ^{1/}	425	251	290
Saldo (ingresos y egresos) al cierre, soles ^{1/3/}	964	605	648

1/ Reportado en las fichas de cierre del Proyecto Corredor. En el caso de Urubamba faltó una ficha.

2/ Considera sólo los depósitos de crecimiento simple y de crecimiento de grupo de autoayuda (GAAA).

3/ El monto de ingresos considera los depósitos de las ahorristas y los depósitos procedentes de incentivos, inmovilizados hasta el cierre del proyecto.

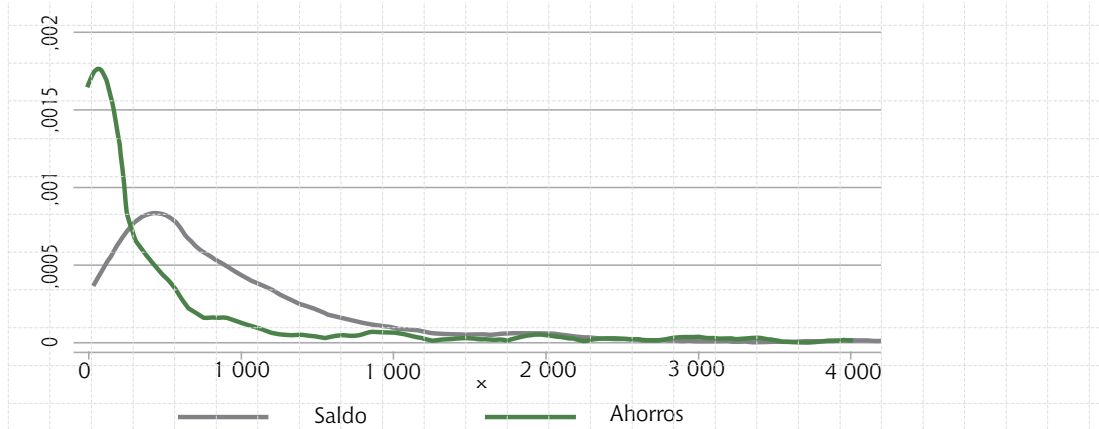
Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

De estos saldos, y luego de finalizados sus contratos, las ahorristas retiraron sus ahorros e incentivos. Al momento de la encuesta las ahorristas mantenían en promedio S/. 370, era un valor máximo era S/. 5 000 y el mínimo S/. 0. El 25% de las encuestadas tenía en el momento de la encuesta S/. 0 ahorrados, mientras que 10% contaba con más de S/. 950, la mitad de ellas, más de S/. 2 000⁵⁷.

Gráfico 11

Distribución del saldo al cierre del convenio y de los ahorros en el momento de la encuesta



Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

55. Los valores T estadísticos cuando comparamos mujeres no pobres y pobres no extremos fueron significativos y tuvieron los valores siguientes: del monto de depósitos totales, 4,77; del monto de incentivos, 4,69 y del saldo en el cierre, 2,85.

56. Los valores T estadísticos comparando a las mujeres pobres no extremos y pobres extremos fueron no significativos y tuvieron los valores siguientes: del monto de depósitos totales, -0,65; del monto de incentivos, -1,22 y del saldo al cierre, 0,41.

57. Cuadro 2.3 del anexo 2.

Encontramos que, en promedio, el ratio entre el ahorro en el momento de la encuesta respecto al saldo al cierre del convenio fue 0,59. Dicho de otra manera, las ahorristas encuestadas tenían en sus cuentas, 60% del monto correspondiente al cierre de su contrato con el proyecto. En este caso no se apreciaron diferencias significativas en este ratio según el nivel de pobreza de las mujeres entrevistadas.

Cuadro 18. Descriptivas del ratio del monto ahorrado al momento de la encuesta *versus* el saldo al cierre del convenio

		Mínimo	Máximo	Proemdio
Total de encuestadas		0,00	12,86	0,59
Niveles de pobreza	No Pobres	0,00	3,15	0,63
	Pobres No Extremos	0,00	12,86	0,62
	Pobres Extremos	0,00	5,44	0,52

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

De las mujeres ahorristas, 16% presentó al momento de la encuesta ahorros iguales o mayores a los saldos correspondientes al término del proyecto; 6% de las mujeres tenía ahorros que duplican el saldo al cierre. En general, encontramos que el promedio de ahorristas que contaban con montos menores al acumulado al fin del convenio era S/. 240, y el de aquellas con ahorros mayores, S/. 1 042. Las diferencias entre quienes mantenían saldos mayores o menores son la mayor educación y el mayor valor de la vivienda⁵⁸.

Al analizar cómo se comportaron las ahorristas al cierre del contrato con el Proyecto Corredor, encontramos que el 58% de las entrevistadas retiró el total de sus ahorros e incentivos, mientras que sólo 20 de las 297 mujeres ahorristas no retiraron nada, ni incentivos ni ahorros, lo que se aprecia en el cuadro 19.

Cuadro 19. Grupos de acuerdo al retiro total o parcial de incentivos y ahorros (número de ahorristas)

		Ahorros			Total
		Todo	Una parte	Nada	
Incentivos	Todo	172	16	2	190
	Una parte	11	32	4	47
	Nada	11	29	20	60
	Total	194	77	26	297

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

58. Cuadro 2.4 del anexo 2.

Existen algunas diferencias significativas entre las mujeres que no retiraron sus ahorros o incentivos y aquellas que sí lo hicieron, sea todos sus ahorros o sólo una parte⁵⁹. Estas se relacionan con las características generales e ingresos de sus hogares⁶⁰, procedentes de actividades económicas, negocios y remesas. Casi 50% de los hogares de las mujeres que no retiraron nada, tienen alguna actividad económica o negocios para generar ingresos que constituyen el doble del valor reportado por las mujeres que retiraron todo o parte de sus cuentas. Por otro lado, 42% afirma recibir remesas, tal como se puede ver en el cuadro 2.5 del anexo 2. Es decir, las mujeres que no retiraron nada sin dejar de ser pobres, tienen una mejor situación económica respecto a sus pares que retiraron todo o una parte de sus ahorros.

Esta mejor situación económica relativa se refleja en las características del manejo de sus cuentas, como se aprecia en el cuadro 20. Las mujeres que no retiraron ahorros o incentivos de sus cuentas presentaron montos más elevados de depósito, y un saldo mayor al cierre del convenio con el Proyecto Corredor.

Cuadro 20. Características de los ahorros de las mujeres ahorristas según manejo final de la cuenta de ahorro

	Retiraron todo (ahorro e incentivos)	Retiraron parte (ahorro y/o incentivos)	No retiraron (ahorros o incentivos)
Monto de apertura de cuenta, soles	78	79	81
Monto de depósitos totales, soles ^{1/2/}	1 318	1 159	1 802
Monto de incentivos ^{1/}	290	271	346
Monto de interés generado por la caja ^{1/}	74	71	75
Retiros en el período de ahorro ^{1/3/}	1 067	1 084	1 428
Saldo (ingresos-egresos) en el cierre, soles ^{1/4/}	695	517	842

1/ Reportado en las fichas de cierre del Proyecto Corredor. En el caso de Urubamba faltó una ficha.

2/ Considera sólo los depósitos de crecimiento simple y de crecimiento de grupo de autoayuda (GAAA).

3/ Considera retiros sólo sobre el monto ahorrado. Los incentivos realizados por el Proyecto Corredor se inmovilizan hasta el cierre del convenio.

4/ El monto de ingresos considera los depósitos de las ahorristas y los depósitos procedentes de incentivos, inmovilizados hasta el cierre del proyecto.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Las mujeres que retiraron todo o parte del dinero de sus cuentas, ahorros y/o incentivos, lo hicieron para cubrir, en primer lugar, gastos de educación y salud de sus hijos (43%); en segundo lugar, para un negocio (36%), lo que incluye la compra de animales y, en tercer lugar, para gastos de la casa, para comprar o mejorar su casa (37%). Encontramos, además que el 10% de las mujeres que retiró todo el dinero de sus cuentas, lo hizo para depositarlo en una cuenta a plazo fijo.

59. Cuadro 2.5 del anexo 2.

60. Con valores T estadísticos mayores a 1,8.

“Antes no ahorraba nada, no sabía nada, sabíamos prestar pero de otras personas, pero de ahí aprendí. Antes nomás ahorraba comprando ovejas. Ese ahorro era bueno también porque cuando trabajas las ovejas sirve después para venderlo. Por eso al finalizar no quería sacar mi plata. Entonces lo que hice es depositar en plazo fijo. Incluso ahora tengo libreta dorada y de ahí de nuevo hemos vuelto a ahorrar.”

Ahorrista del GA Copacabana
55 años, segundo de primaria, casada, siete hijos

“Yo le contaría de cuando antes guardábamos en una esquinita de la manta y mejor ahora estamos en el ahorro. Porque antes no sabíamos ni caminar en las calles de Ayaviri. Ahora ya llevamos, ya conocemos. Si tenemos alguna necesidad vamos nomás y sacamos nuestra plata y bien agradecidas estamos. Ahora tenemos cuatro años de trabajo y ese es nuestro respaldo. Todas tenemos tarjeta dorada y con registro. Eso nos da beneficio de depositar para cuatro meses pero si tienes alto tu plata, es tu garantía para un préstamo. Igual estamos en dos: tarjeta normal, cuando tienes tu platita sacas y depositas ahí, pero la tarjeta dorada es con plazo fijo.”

Ahorrista del GA Los Angeles
40 años, primero de primaria, casada, tres hijos

Asimismo, es importante destacar que la mayoría de las encuestadas mencionó más de un destino para sus recursos. Por ello, debemos recalcar que una de las características del ahorro financiero es la divisibilidad y la posibilidad de transformar este ahorro en distintos activos. Esta versatilidad, como veremos más adelante, es uno de los aspectos valorados por las ahorristas y por ello muchas mencionaron hasta cuatro usos para los ahorros e incentivos retirados de sus cuentas. Al considerar las respuestas de todas las menciones observamos que el destino de los recursos no varía sustancialmente. Las ahorristas utilizaron los recursos para cubrir gastos de educación de sus hijos, para negocios y para mejorar sus casas. Algunas, sobre todo las mayores, también los usaron para atender su salud y otras emergencias. Como discutimos, algunos de estos usos cobran importancia según la edad y nivel de recursos de las propias mujeres.

Cuadro 21. Uso del dinero retirado de las cuentas

	Retiraron todo o parte
Porcentaje que retiró para educación, salud de hijos	44,0
Porcentaje que retiró para gastos de la casa	35,4
Porcentaje que retiró para comprar ganado, negocios	35,0
N	277

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP

“Por salud, algunas de nuestras compañeras estaban muy mal de salud, gracias al ahorro solventaron sus gastos de tratamiento entonces ahí le dimos mayor importancia y continuamos ahorrando para algunas eventualidad que se puedan presentar además no queremos ocasionar molestias ni apuros económicos... ya que somos mayores de edad.”

GA Las Pankaritas
Ganador del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel grupal graduadas
OLP Juliaca

6. EL FUTURO: ¿SEGUIRÁN AHORRANDO?

El uso futuro de las cuentas es un tema por investigar, ahora es visto solamente como una declaración de intenciones. Encontramos, sin embargo, algunos datos interesantes en el grupo de ahorristas analizado. Como mencionamos 58% de las ahorristas retiraron todos sus ahorros e incentivos. De este grupo, 172 mujeres, 41% tenía cero soles de saldo al momento de la encuesta, 49% tenía un saldo de S/.10, el monto mínimo para mantener la cuenta de ahorros activa; y 10%, un promedio de S/. 2 232.

Además, 42% de las ahorristas encuestadas retiró sólo parte de sus ahorros e incentivos, o nada al terminar el contrato, es decir, continuó ahorrando. El 90% de estas mujeres afirma que seguirá ahorrando. El 10% restante que dice que no continuará ahorrando, y sus razones no guardan relación con la distancia, costos de transacción ni por la poca rentabilidad de los ahorros financieros, sino con motivos más personales como migración a otro lugar, edad o porque se están estudiando.

En total, 73% de las ahorristas mantuvo un saldo positivo. De este grupo, 93% dijo que pensaba continuar ahorrando. De ellas, 65% seguiría usando su cuenta, 8% ahorraría –o ya lo hacía– en una nueva cuenta de ahorros y 19% lo haría –o ya lo hace– en una cuenta de depósitos a plazo fijo.

“Con mucho entusiasmo seguiré ahorrando porque comprendo que el tiempo vuela, corta es la vida, larga son mis necesidades, con mis lágrimas impotentes de querer salir de la pobreza estoy decidida con esa capacidad de seguir adelante con nuevas propuestas y proyectos de vida porque si soy capaz de dar continuidad de este proyecto de tal manera puedo conducir, guiar y sacar adelante a mi familia y por ende a mi pueblo de Pitumarca.”

Florentina Cansaya Bellido
Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas
OLP Sicuani

Asimismo, en el grupo de mujeres con saldos positivos, aquellas 14 ahorristas que no seguirán ahorrando destacan que no lo harán por falta de recursos y porque sin los incentivos del proyecto ya no es muy atractivo o porque el interés que pagan las entidades financieras es muy bajo, figura que, cabe mencionar, se agravaría si se mantiene el contexto económico actual con inflación mayor a la esperada⁶¹.

Se observa, sin embargo, un cambio importante en la frecuencia con la que esperan ahorrar. Si bien el grueso de las mujeres ahorraba mensualmente, o intentaba hacerlo con esta frecuencia, sólo 30% dice que piensa seguir ahorrando con dicha frecuencia. Otro 30% señala que espera depositar en su cuenta una vez cada dos o más meses y otro 30% que ahorrará cuando tenga recursos disponibles.

Sería muy interesante ver cuál fue la frecuencia y la permanencia de estas mujeres como ahorristas de estas u otras entidades financieras dentro de uno o dos años.

61. Recordemos que el monto promedio de incentivos recibidos por las ahorristas equivale a casi cuatro veces el monto recibido por las ahorristas como intereses.

Recuadro 8. Los problemas que enfrentan las mujeres

Las ahorristas del Proyecto Corredor enfrentan diferentes problemas. Los principales están asociados a la falta de oportunidades para generar ingresos que les permitan no sólo ahorrar sino también mejorar las condiciones de vida de sus familias. En segundo lugar, son importantes los problemas que las ahorristas enfrentan debido al machismo y la violencia doméstica, que en algunos casos fueron superados gracias al empoderamiento generado por el programa de ahorros. En tercer lugar, deben enfrentar la falta de capacitación y educación para salir adelante

¿Cuál es el principal problema de que enfrentan las mujeres como Ud. para salir adelante?

	OLP de entrevista			Total
	Urubamba	Sícuani	Juliaca	
Problemas económicos (no hay trabajo para mujeres / no tienen ingresos / problemas económicos)	37,1	20,9	29,4	28,6
Machismo (violencia familiar/ alcoholismo del esposo/ abandono del esposo)	48,6	8,8	22,1	24,2
Falta educación / capacitación	10,0	46,2	14,0	22,9
Envidia/ desconfianza/ egoísmo de vecinos/ no tiene familia que la apoyen	1,4	4,4	11,0	6,7
Falta de organización para el trabajo/ apoyo de las instituciones (mun. / gob)	2,9	1,1	10,3	5,7
Otros	0,0	6,6	2,9	3,4
No tienen problemas las mujeres	0,0	12,1	0,0	3,7
No responde	0,0	0,0	10,3	4,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
N	70	91	136	297

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP

“Porque mi esposo al comienzo me decía que si iba a las reuniones él también iba para controlarme. Pero después una vez no teníamos nada de plata y entonces me fui con mi libreta y saqué 300 soles, y ahí vio. Y después decía anda saca de tu ahorro. Pero ahora no le hago caso, nomás cuando necesitamos saco.”

GA Copacabana
55 años, segundo de primaria, casada, siete hijos

“Por eso oculta nomás apertura. Sin que sepa mi esposo apertura. Después de un año recién mi esposo se enteró porque no le decía nada. Como yo quería entrar en autoayuda y ahí necesitaba plata, le dije que necesitaba y que me ayude que acaso va a ser para mi nomás. Ahí me riñó, me dijo que mi plata se iba a perder todo. Y yo le decía que tenía que ahorrar para nuestros hijos. Además le dije que muchas señoras pertenecían. Después más o menos se ha convencido y ya me ayudaba con 20 soles con un poquito más.”

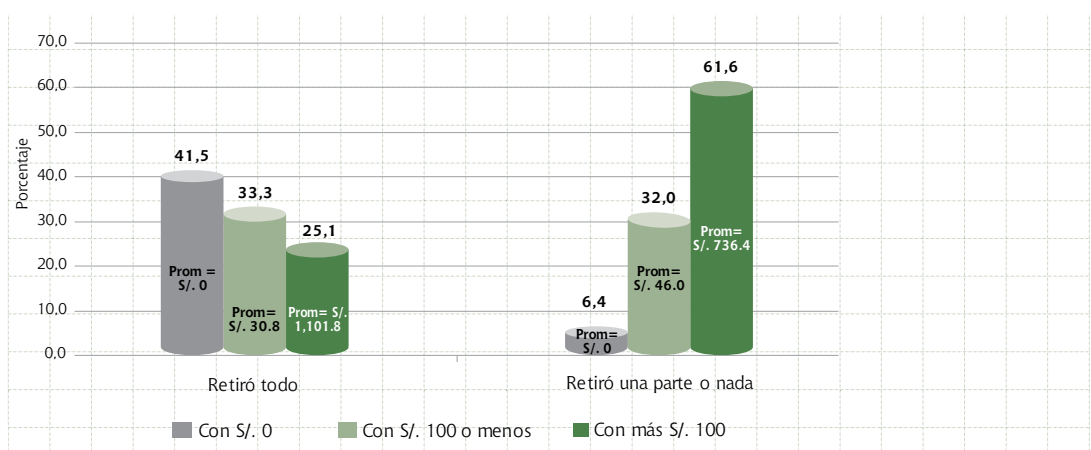
GA Club de Madres Carchi Muñapata Ccuyo
33 años, quinto de secundaria, casada, tres hijos

¿Qué características tienen las mujeres que continúan ahorrando?⁶²

Uno de los objetivos fue identificar las características y actividades de las mujeres ahorristas del Proyecto Corredor en relación con la decisión de continuar ahorrando en sus cuentas una vez terminado el contrato con el proyecto. Para ello, estimamos la probabilidad de que una ahorrista mantuviese, al momento de la encuesta, un saldo positivo o que tuviera otra cuenta de ahorros a la que hubiera trasladado todos sus ahorros o parte de ellos. Es decir, asumimos que una ahorrista al momento de la encuesta, que se llevó a cabo luego del cierre de los contratos con el proyecto que mantenía un saldo positivo estaría interesada en seguir ahorrando en el sistema financiero. Consideramos igualmente a las ahorristas que abrieron una cuenta a plazo fijo o trasladaron sus cuentas a otras entidades financieras⁶³. Es posible que algunas de estas ahorristas mantengan este saldo sólo como una cuestión coyuntural, sin embargo todas las que tienen saldo positivo manifestaron interés en seguir ahorrando en su cuenta (93%). En el otro extremo, es posible que algunas de las que sacaron todo su dinero de la cuenta luego del cierre del contrato y que hoy tienen cero soles en su cuenta quieran seguir ahorrando, tal como lo manifiesta la mayoría.

Gráfico 12

Grupos de ahorristas, según el saldo reportado y manejo de la cuenta del proyecto



Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Procedimos a estimar la probabilidad de que una ahorrista mantuviera saldos positivos al momento de la encuesta y/o que tuviera otra cuenta de ahorros en el sistema financiero, en función de las características de la misma ahorrista, su hogar, opiniones y actividades. Los resultados se presentan en la tabla que sigue, en donde las variables que presentan asteriscos son aquellas que resultaron significativas en la estimación. Como se puede ver, los signos obtenidos para cada variable son

62. En el anexo 3 podemos encontrar las características de las variables utilizadas en esta sección.

63. Creamos una variable dicotómica (con valores 1 y 0) que reflejara la continuación del ahorro. Esta variable toma valores 1 en el caso que el monto de ahorro al momento de la encuesta fuera mayor que cero y/o las ahorristas continúan ahorrando en cuentas de plazo fijo o en otra cuenta de ahorros en otra institución.

Cuadro 22. Resultados de la estimación de la probabilidad de seguir ahorrando

Variable	Explicación	Signo esperado	Probit		Efecto marginal
			Signo	P > t	
Características de la ahorrista					
Edad	Mientras más edad tengan las ahorristas mayor preocupación por ahorrar debido a sus expectativas sobre el futuro de sus hijos.	+	+		
Educación	En relación con los retornos a la educación y a la posibilidad de tener mayores ingresos para seguir ahorrando.	+	+		
Condiciones iniciales					
Antes de ser ahorrista, tenía ahorros monetarios en casa	Mujeres que tuvieron antes algún tipo de ahorro monetario tienden a continuar ahorrando.	+	+	***	22,3%
El dinero para iniciar el ahorro procede de ahorros no monetarios	Mujeres que tuvieron antes algún tipo de ahorro no monetario tienden a seguir ahorrando.	+	+		
Características del ahorro al cierre del convenio					
Saldo	Mientras mayor es el saldo obtenido al cierre del convenio, mayores posibilidades de continuar ahorrando.	+	+	**	0,0%
Depósitos	Mujeres con mayores depósitos realizados a lo largo del contrato tienden a seguir ahorrando.	+	+		
Actividades económicas					
Hogares con negocios u otras actividades económicas	Mujeres con negocios tienden a seguir ahorrando porque generan más excedentes. Muestran, además, capacidad emprendedora.	+	+		
Ingreso por actividades económicas y/o negocios	Mujeres con negocios y otras actividades económicas tienden a seguir ahorrando porque generan más excedentes.	+	+	**	0,0%
Percepciones sobre las instituciones financieras y el ahorro					
Mayor confianza en las instituciones financieras	Las ahorristas que afirmaron tener más confianza en las instituciones financieras tienden a mantener sus ahorros.	+	+	*	21,8%
Atención deficiente en las instituciones financieras	Las ahorristas que perciben una mala atención en las instituciones financieras tienden a disminuir sus ahorros o dejar de ahorrar.	-	-		
Altos costos de transacción	Las ahorristas que consideran que deben gastar mucho para realizar sus ahorros tienden a disminuir sus ahorros o a dejar de ahorrar.	-	-		
Situación económica de la ahorrista					
Valor de la vivienda	Como principal activo y colateral, así como una proxy de riqueza del hogar.	+	+		
Tiene electricidad	Como aproximación a los niveles de pobreza.	+	+		

* p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01

Elaboración: IEP.

los esperados y las variables significativas son cuatro: haber tenido ahorros monetarios en casa antes del programa, el monto acumulado en la cuenta al fin del contrato, que al ser una variable continua, refleja una relación directa entre haber terminado el contrato con más saldo en la cuenta y mantener recursos ahorrados en la cuenta al momento de la encuesta; que la ahorrista tenga y declare ingresos propios procedentes de sus actividades económicas o de sus negocios; y que señale tener confianza en las entidades financieras. De estas cuatro variables las más importantes son, claramente, que la ahorrista tuviese ahorros monetarios previos y confianza en el sistema financiero⁶⁴. Es decir, las ahorristas que continúan ahorrando son aquellas que ya ahorraban en casa y que ahora que conocen y confían en el sistema financiero optan por transformar su ahorro doméstico en ahorro financiero.

Hay que destacar, también, que la estimación nos muestra que la probabilidad de que una ahorrista siga ahorrando no está relacionada con el nivel de riqueza de la ahorrista, edad o nivel educativo. Del mismo modo, las mujeres que enfrentan mayores costos de transacción para llegar a las agencias del intermediario financiero no tienen menores probabilidades de mantener activos sus ahorros que aquellas que viven lejos. Los costos de transacción no son una variable relevante para definir si se seguirá ahorrando o no. Lo relevante es que la ahorrista tenga acceso a un flujo de ingresos, lo que capturamos con la variable sobre ingresos de actividades económicas y negocios. Como discutiremos a continuación, aquellas que más ahorrán son las que poseen más recursos, pero ese es un tema distinto, ligado al monto del ahorro y no a si mantiene activa su cuenta.

¿Cuánto ahorrán las mujeres que siguen haciéndolo?

Analizamos el monto ahorrado que las mujeres reportaron al momento de la encuesta⁶⁵. Como vimos en secciones anteriores, en ese momento las ahorristas mantenían, en promedio, S/. 370 en sus cuentas; aunque había saldos entre S/. 5 y S/. 5 000. A partir de estos datos queremos ver qué variables están asociadas al monto de ahorro disponible en las cuentas al momento de la encuesta. Para ello realizamos una estimación con mínimos cuadrados ordinarios, donde la variable dependiente es justamente el logaritmo del monto que tiene la ahorrista en su cuenta, es una variable continua que toma valores entre 5 y 5 000⁶⁶ y las variables independientes son similares a las utilizadas en el punto anterior.

Como se puede ver en el cuadro 23, que resume los resultados de la estimación, el monto que tenían ahorrado al momento de la visita está relacionado con algunas características socio-demográficas del hogar, con sus posibilidades para generar excedentes, así como por su percepción sobre los ahorros y el uso de los mismos.

64. Tal como se desprende de los efectos marginales que estas variables tienen sobre la probabilidad de seguir ahorrando.

65. Recordemos que al ser los propios facilitadores financieros los que recolectaron estos datos las mujeres tuvieron mayor confianza en proporcionarles información veraz sobre los saldos en sus cuentas.

66. Utilizamos esta transformación para facilitar la estimación.

Cuadro 23. Resultados de la regresión sobre el monto ahorrado al momento de la encuesta^{1/}

Variable	Explicación	Signo esperado	Regresión		Elasticidad
			Signo	P > t	
Características de la ahorrista					
Educación	Tiene que ver con los retornos a la educación y la posibilidad de tener mayores ingresos para seguir ahorrando.	+	+	***	13,8%
Número de hijos	A mayor número de hijos, menor el monto de los ahorros debido a mayores gastos realizados.	-	-	**	9,8
Condiciones iniciales					
Antes de ser ahorrista, tenía ahorros monetarios en casa	Mujeres que tuvieron antes algún tipo de ahorro monetario tienden a mantener los montos de ahorro.	+	+	***	22,3%
El dinero para iniciar el ahorro procede de ahorros no monetarios	Mujeres que tuvieron antes algún tipo de ahorro no monetario tienden a seguir ahorrando.	+	+		
Características del ahorro al cierre del convenio					
Saldo	Mientras mayor es el saldo obtenido al cierre del convenio, mayores posibilidades de aumentar el ahorro.	+	+	***	69,2%
Actividades económicas					
Hogares con negocios	Mujeres con negocios tienden a seguir ahorrando porque generan más excedentes. Muestran, además, capacidad emprendedora.	+	+		
Ingreso por actividades económicas y/o negocios	Mujeres con negocios y otras actividades económicas tienden a seguir ahorrando porque generan más excedentes.	+	+		
Percepciones sobre las instituciones financieras y el ahorro					
Altos costos de transacción	Las ahorristas que consideran que deben gastar mucho para ahorrar tienden a disminuir sus ahorros o a dejar de ahorrar.	-	-		
Situación económica de la ahorrista					
Valor de la vivienda	Como principal activo y colateral, así como una proxy de riqueza del hogar.	+	+		
Tiene celular	Como aproximación a los niveles de pobreza.	+	+	**	5,8%
Tiene electricidad	Como aproximación a los niveles de pobreza.	+	+		
Uso de los ahorros					
Para educación de los hijos	Las ahorristas que priorizan el uso de sus ahorros para la educación de sus hijos tienden a tener menos ahorros.	-	-	*	4,1%

1/ Los valores de montos han sido convertidos en logaritmos para una mejor estimación.

* p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01

Elaboración: IEP.

Los resultados muestran, como era de esperarse, que la variable más importante es el monto que tenía la encuestada como saldo al momento de cerrar el contrato con el proyecto. Este resultado podría significar que mantener un saldo positivo hoy no se debe a un asunto coyuntural sino a un comportamiento adquirido y mantenido por las mujeres a lo largo del proceso de ahorro financiero. Como vimos, la mayoría de ahorristas efectuó retiros al cierre del contrato, pero quienes hoy tienen más recursos en sus cuentas son también las que más recursos tenían al cierre.

Encontramos además, y a diferencia de lo visto en el punto anterior, que el monto ahorrado sí depende de las condiciones de vida de la ahorrista. Es decir, el nivel de pobreza y/o activos de las ahorristas no son importantes para definir si la ahorrista seguirá ahorrando, pero sí lo son para definir cuánto ahorrará.

Finalmente observamos, nuevamente, que los costos de transacción no resultan significativos para definir el monto que ahorran las mujeres que deciden continuar ahorrando.

Variables asociadas a los incrementos en los ahorros

Para complementar el análisis anterior resulta útil indagar sobre las características asociadas a los casos en los que la ahorrista no sólo mantuvo un saldo positivo en su cuenta, sino que además lo incrementó una vez concluido el contrato con el Proyecto Corredor. Para analizar estos casos de ahorros crecientes post proyecto, podemos observar dos variables en la encuesta aplicada a las ahorristas del Proyecto Corredor, la variable "saldo", el total de ahorros al momento del término del contrato de la ahorrista, y la variable "ahorro encuesta", el total de ahorros con los que cuenta la ahorrista al momento de la encuesta. Si la diferencia entre estas dos variables es positiva significará que la ahorrista incrementó su saldo luego de cerrado el contrato.

Como se ve en el cuadro 24, las ahorristas que incrementaron sus saldos son las mayores, menos pobres las que tienen más educación, las que tenían ahorros monetarios antes de trabajar con el proyecto, así como las que tenían más confianza en el sistema financiero y enfrentaban menores costos para acceder a las entidades financieras.

Cuadro 24. Resultados de la regresión sobre incrementos en el saldo de las cuentas entre el cierre del contrato y el momento de la encuesta

Variable	Explicación	Signo esperado	Regresión		
			Signo	P > t	Elasticidad
Características de la ahorrista					
Edad	Mientras más edad tengan las ahorristas mayor su preocupación por el ahorro debido a las expectativas sobre el futuro de sus hijos.	+	+	**	93,7%
Educación	Tiene que ver con los retornos a la educación y a la posibilidad de tener mayores ingresos.	+	+	***	58,7%
Condiciones iniciales					
Antes de ser ahorrista, tenía ahorros monetarios en casa	Mujeres que tuvieron antes algún tipo de ahorro monetario tienden a seguir ahorrando.	+	+	***	38,5%
El dinero para iniciar el ahorro procede de ahorros no monetarios	Mujeres que tuvieron antes algún tipo de ahorro no monetario tienden a seguir ahorrando.	+	+		
Actividades económicas					
Hogares con negocios o con otras actividades económicas	Mujeres con negocios tienden a seguir ahorrando porque generan más excedentes. Muestra, además, capacidad emprendedora.	+	+	***	69,4%
Ingreso por actividades económicas y/o negocios	Mujeres con negocios y otras actividades económicas tienden a seguir ahorrando porque generan más excedentes.	+	+		
Percepciones sobre las instituciones financieras y el ahorro					
Mayor confianza en las instituciones financieras	Las ahorristas que afirmaron tener más confianza en las instituciones financieras tienden a mantener sus ahorros.	+	+	*	39,1%
Atención deficiente en las instituciones financieras	Las ahorristas que perciben una mala atención en las instituciones financieras tienden a disminuir sus ahorros o dejar de ahorrar.	-	-	*	7,1%
Altos costos de transacción	Las ahorristas que consideran que deben gastar mucho para realizar sus ahorros tienden a disminuir sus ahorros o a dejar de ahorrar.	-	-	***	13,9%
Situación económica de la ahorrista					
Valor de la vivienda	Como principal activo y colateral, así como proxy de riqueza del hogar.	+	+	***	20,5%
Tiene electricidad	Como aproximación a los niveles de pobreza.	+	+	***	32,3%

* p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01

Elaboración: IEP.

Los resultados obtenidos dan luces sobre cuatro temas primordiales tanto para el proyecto, como para las mujeres ahorristas: los costos de transacción, la confianza en las instituciones financieras, la experiencia previa en ahorro monetario y la pobreza de los hogares a los que pertenecen las mujeres ahorristas (ver cuadro 25). En resumen es posible concluir:

- * La pobreza de los hogares de las ahorristas es importante sólo en la determinación de los montos ahorrados y en los incrementos posteriores al término del trabajo con el proyecto, sin embargo, no es una variable que condicione que las mujeres continúen ahorrando. Este resultado es sumamente importante porque demuestra que las mujeres rurales pobres pueden ahorrar, aunque a menor escala, debido a su condición de pobreza.
- * Los costos de transacción financieros no son importantes en la probabilidad de que las mujeres continúen ahorrando, ni en los montos ahorrados, aunque sí influyen negativamente en los incrementos de los saldos ahorrados.
- * La confianza en las instituciones financieras es sumamente importante, ya que influye no sólo en la probabilidad de seguir ahorrando, sino también en los montos e incrementos de los ahorros.
- * La experiencia previa en ahorros monetarios en casa influye también en la probabilidad de seguir ahorrando y en los montos e incrementos de los saldos.

Cuadro 25. Resumen de los resultados de las regresiones

	Seguirá ahorrando	Monto del ahorro	Incremento del saldo
Pobreza	s.e.*	-	-
Costos de transacción	s.e.	s.e.	-
Confianza en las instituciones financieras	+	+	+
Ahorros monetarios previos	+	+	+

* s.e.: sin efecto

Elaboración: IEP.

¿Se capitalizaron las ahorristas?

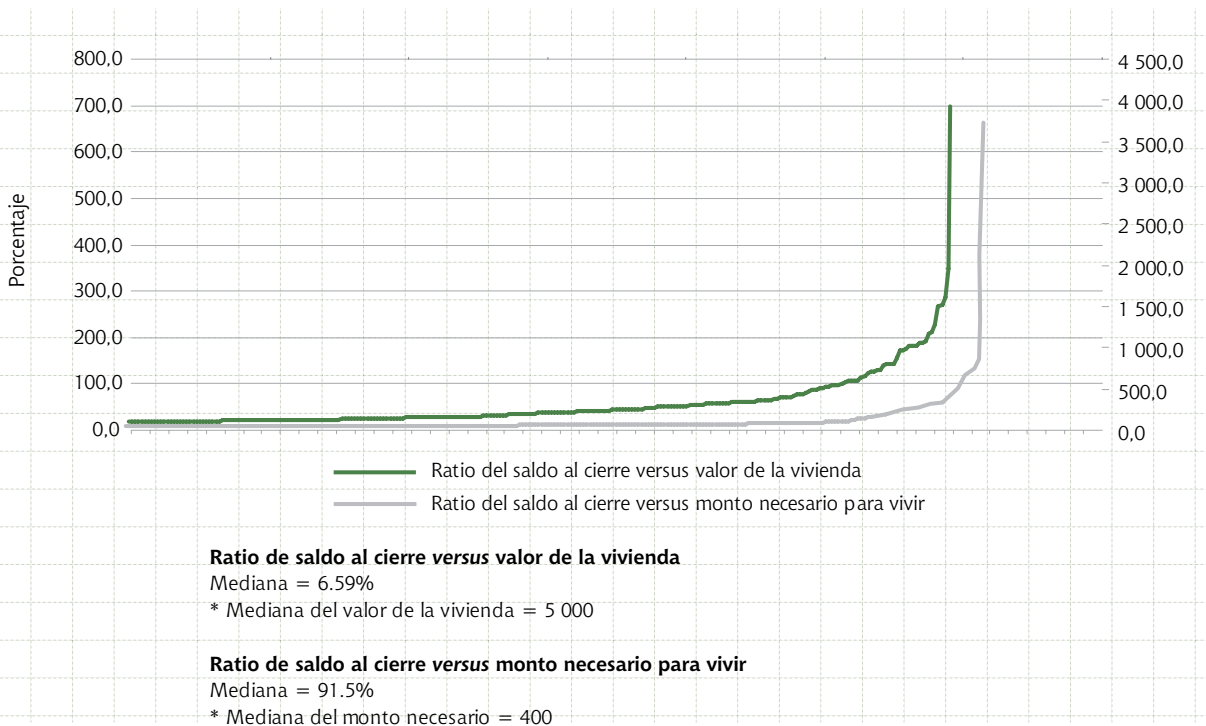
Si bien resulta complejo definir si las ahorristas lograron acumular un capital que les permitiera cambiar su dotación de activos, es interesante relativizar los montos que acumularon. Si bien terminar cuatro años de ahorros con S/. 692 en promedio no parece mucho o mantener luego ahorros en promedio de S/. 370, es importante en el marco de las economías de las mujeres rurales. Recordemos que este grupo de mujeres no está inserto en mercados laborales dinámicos y mantienen bajos niveles de liquidez. Si comparamos los montos acumulados en las cuentas con algunas variables de la economía de las ahorristas encontramos que aun siendo estos montos pequeños, son

relevantes en términos relativos. Como se puede ver en el gráfico 13, el dinero acumulado al cierre del contrato representa el 6,6% del valor de la vivienda de las ahorristas (valor mediano) y equivale a lo que necesitarían para vivir bien un mes. No son cifras despreciables.

Las entrevistas nos revelaron que las ahorristas usaron los recursos depositados para inversiones de distinta naturaleza: para cubrir gastos importantes que conocían por anticipado, como gastos del inicio de la campaña escolar; para comprar maquinaria y equipos para sus negocios, máquinas de coser y tejer en particular; y para mejorar sus casas. Muchas de ellas lograron generar y mantener saldos positivos a pesar de haber usado parte de sus recursos para estos fines. Para muchas, el simple hecho de tener en dónde dejar algo de dinero para que se vaya acumulando es el principal valor de la cuenta.

Gráfico 13

Ratios del saldo al cierre *versus* valor de la vivienda y el monto necesario para vivir



Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

La cuenta de ahorros favoreció, también, otras estrategias de capitalización. Las entidades financieras ofrecieron créditos a las ahorristas utilizando los ahorros acumulados en las cuentas de las ahorristas como garantía. Varias de las entrevistadas utilizaron de este tipo de recursos, sobre todo para comprar o mejorar sus casas y para adquirir tierras.

III. TEMAS Y RESULTADOS QUE ABREN LA DISCUSIÓN, A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DEL AHORRO FINANCIERO BONIFICADO

1. MÁS CONTACTO CON EL SISTEMA FINANCIERO

Terminada la relación con el proyecto, las relaciones de las mujeres ahorristas con el sistema financiero van mucho más allá de su cuenta de ahorros. Como se puede ver en el cuadro 26, un grupo importante de mujeres, luego de haber trabajado durante cuatro años con el sistema financiero, realiza hoy distintas operaciones.

Se puede apreciar que 93 de las 297 entrevistadas tienen un crédito del sistema financiero formal (31%). De ellas sólo 21 tenían un crédito formal al comenzar con el programa de ahorro, mientras que las 72 restantes nunca habían tenido uno. Es más, 46 de ellas, no habían hecho antes ningún trámite en entidades financieras. Al iniciar el programa de ahorro financiero, sólo 32 mujeres reportaron haber tenido alguna vez un crédito, un tercio de la cifra actual.

Cuadro 26. Desde que tiene su cuenta con incentivos ¿qué trámites hace en la caja o banco?

	Total
Porcentaje que paga trámites en BN	31,6
Porcentaje que tiene crédito	31,3
Porcentaje que tiene ahorros a plazo	17,5
Porcentaje que hace giros o transferencias	9,8
Porcentaje que paga servicios	9,1
Porcentaje que cobra cheques	6,7
Porcentaje que tiene otra cuenta de ahorros	4,7
Porcentaje que no hace ningún otro trámite	26,9
N	297,0

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

En los últimos años no sólo ha crecido de manera importante el acceso al crédito formal sino que sus niveles de uso son bastante altos. Recordemos que de acuerdo a la ENAHO 2006 el 33% de los hogares de la sierra rural, no sólo las mujeres, sino cualquier miembro del hogar, tuvo algún crédito. Este, sin embargo, podría proceder de cualquier fuente, probablemente informal. Es más, de los hogares de la sierra rural en donde la jefa del hogar o la cónyuge es quechua hablante, sólo 22,4% tuvo algún tipo de crédito, sea formal o informal. Por ello, que 31% de mujeres rurales, con lengua materna distinta al castellano tengan crédito es una cifra relevante y más alta de lo esperado.

Además, si comparamos este nivel de acceso con el de otras mujeres de las mismas comunidades que no participaron del programa, encontramos que sólo el 18% reportó tener algún crédito con el sistema formal⁶⁷.

Del mismo modo, la relación de las mujeres ahorristas con el sistema financiero es, ahora, mayor que la de sus esposos. De las 257 ahorristas encuestadas con pareja, 187 señaló que su esposo no realiza ningún trámite ni tiene cuenta de ahorros o crédito en ninguna entidad financiera. Los 68 esposos (26% del total) que tienen relación con algún banco poseen ahorros, crédito o realizan pagos y trámites varios.

Complementariamente, de las 297 ahorristas entrevistadas, 52 (17,5% del total) señalan tener hoy una cuenta de ahorro a plazo fijo, la mayoría en Juliaca gracias a las promociones que CRAC Los Andes les ofreció⁶⁸. Ninguna de ellas había tenido una cuenta de ahorros antes del programa del Proyecto Corredor y sólo 10 habían hecho alguna vez un trámite en una agencia bancaria, por lo general, en el Banco de la Nación.

De las 177 ahorristas, 60% de las entrevistadas que no había hecho ningún trámite en un banco o caja antes de trabajar con el Proyecto Corredor, sólo 70 señalaron que ahora solamente usaban su cuenta de ahorros. Por otro lado, las restantes 107 afirmaron realizar además otras gestiones, desde pagos de trámites, tenencia de otras cuentas de ahorros, créditos, envío y recepción de transferencias.

Es decir, lo que han aprendido las mujeres usando sus cuentas les ha permitido explorar y utilizar otros servicios que brindan los intermediarios financieros, ya sea en donde tienen su cuenta con incentivos o en otros. El proceso no ha sido inmediato, pero es claro que al cabo de 48 meses hoy las mujeres utilizan y conocen los servicios que el sistema financiero les puede dar. Si bien encontramos algunas mujeres que únicamente usan sus cuentas de ahorros son un porcentaje minoritario.

67. En cada comunidad visitada aplicamos una encuesta similar a mujeres que no trabajaron con el proyecto. Encuestamos en total a 60 mujeres no ahorristas.

68. La CRAC Los Andes les ofreció ser parte de sus clientes Tarjeta Dorada, un programa de ahorro a plazo fijo con mayores intereses. Ahorrar en este programa brinda, además, opción de participar en sorteos de distintos premios. Dos ahorristas del programa del Proyecto Corredor que se pasaron a este tipo de cuenta de ahorros a plazo fijo ganaron un auto cada una.

En las entrevistas y testimonios que las ahorristas presentaron al concurso que convocó el Proyecto Corredor en 2008⁶⁹ encontramos muchos casos que dan cuenta de cómo el acceso al sistema financiero a través del ahorro generó nuevas oportunidades y les permitió usar otros servicios. Como ejemplo, presentamos a modo de resumen el caso de Basilia Quillahuamán Condori, de Pongobamba, una de las ganadoras del concurso de testimonios en la OLP Urubamba. Basilia mantiene su cuenta, sigue depositando a pesar de haber terminado su contrato con el Proyecto Corredor, sacó además sus ahorros e incentivos y abrió una cuenta de ahorros a plazo fijo. Ella destaca en su testimonio que aprendió muchas cosas tanto sobre el ahorro como sobre otros temas, principalmente gracias a los viajes, intercambios de experiencias y pasantías, inversiones en su negocio de tejidos artesanales como comprar una máquina de tejer, y terminar su casa con un préstamo que obtuvo de otra institución financiera. Basilia, sacó este préstamo a su nombre, y lo pagó ella misma, pero, como estaba casada, su esposo tuvo que acercarse a la entidad financiera a firmar su acuerdo con el préstamo.

Recuadro 9. El concurso de testimonios: vínculo de las mujeres ahorristas con el sistema financiero formal

Uno de los resultados que debemos destacar en el concurso de testimonios es el desarrollo personal de las mujeres gracias a la presencia de un líder activo preocupado por transmitir y formar los grupos de ahorristas.

“Un día nos reunimos a una asamblea de artesanía. También una de las compañeras de ese grupo informó, diciendo, ‘señoras compañeras les traigo una buena noticia, yo he escuchado en radio un mensaje que comunicaba sobre el ahorro. Escuché y para saber bien yo mismo he preguntado a la señora regidora (...) y me ha dicho que podemos trabajar también como somos hartos’. Y nos explicó cómo es la cuenta de ahorro corriente y recibir los incentivos del Proyecto Corredor.”

Ricardina Amao Aragos
Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas
OLP Urubamba

“Trabajando como asistente técnico con grupos me entero que el PDCPC daba servicio financiero. Me acerqué a la oficina de Urubamba para preguntar los requisitos (...) comencé a organizar mi grupo de ahorrista caminando casa en casa (...) llevé la relación al proyecto, la secretaria me dirigió al facilitador financiero Alejandro Quispe (...). Regresando llamé a una asamblea para informar la fecha de capacitación de los participantes, pero faltaba local entonces (...) presenté una solicitud pidiendo el salón comunal para dicha fecha, y la presidenta de la asociación me aceptó...”

Dorotea Puma Sincos
Ganadora del segundo puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas
OLP Urubamba

69. Ver anexo 4 para los detalles de la convocatoria y resultados del concurso de testimonios.

Otras ahorristas se vuelven líderes y promotoras del ahorro

“Después de haber logrado todos los conocimientos me empeñé en motivar e incentivar a mujeres del distrito de Chinchero a que sean partícipes en el concurso que organizaba el Proyecto Corredor. Hice las respectivas anunciaciones que el proyecto me había encomendado como líder en las reuniones comunales y sectores y organizaciones de mujeres; aparte de anunciarles el concurso di a conocerles mi experiencia como actual ahorrista para que así no dudaran de este evento. (...) tuve como resultado la formación de dos grupos de ahorristas (...) que lograron ganar y obtuvieron sus respectivos cupos (para ser ahorristas con incentivos).”

Soledad Sallo Callañaupa
Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual graduadas
OLP Urubamba

Son interesantes, también, los diferentes procesos de empoderamiento de las ahorristas, asociados principalmente a la generación de recursos para mejorar la calidad de vida de sus familias y generar negocios que produzcan excedentes para el ahorro.

“Primero pensé qué dirá mi esposo. Una vez llegué a casa le conté todo lo que nos dijo la compañera socia y me responde que yo también he escuchado eso dice que las mujeres como no saben nada va a engañar a todas las mujeres el presidente Alan (...) yo no te voy a dar esposa Ricardina ni un centavo ni quiero verte participar en esa reunión. Yo triste quedé llorando con mis dos hijos pero me hice empadronar (...). En 23 de agosto del 2006 (...) he abierto con 10 soles y nos han dado una tarjeta de ahorro y depósitos de Credinka para cada uno. (...) En 2007 solicité para educación, en ahí saqué 400 soles para comprar útiles (...) le mostré a mi esposo lo que he sacado y mi esposo se desmayó todavía y me felicitó viendo tanta plata. Desde ese día me ayuda con más ganas.”

Ricardina Amao Aragos
Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas
OLP Urubamba

“Antes tenía miedo de entrar a los bancos porque pensé que eso era para los ricos, hombres y mujeres millonarios y eso no era así. Me integré al grupo de ahorristas de miedo pensando donde voy a conseguir la plata si apenas tengo para comer y lo peor de todo vivo de mi suegra y mi esposo que me muestra mala cara como si fuera un estorbo (...) traté de mejorar la cantidad de mis cuyes y su calidad y de eso empecé a ahorrar, mi suegra ya no me decía vaga sino hija y mi esposo cambió su cara y su trato conmigo.”

Yeny Ugarte Zubileta
Ganadora del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas
OLP Urubamba

2. ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DEL AHORRO FINANCIERO

Se consultó a las ahorristas, con una pregunta abierta, sobre las características positivas del ahorro financiero. Las respuestas nos permiten afirmar que la primera característica asociada con este tipo de ahorro es su seguridad, mencionada por 67%. En segundo lugar, 72,4%, que ofrece buenas opciones para usar mejor el dinero: es divisible, se puede “sacar de a pocos”, se logra “juntar más dinero”, “no malgasto mi dinero”, etc. En tercer lugar, 21,5% señaló que el dinero no pierde valor, por ejemplo, se ganan intereses⁷⁰. Otras menciones menos frecuentes, pero igualmente importantes, fueron la privacidad del ahorro en su cuenta, “nadie sabe cuánto tengo”. La titularidad de la cuenta a nombre de la ahorrista que permite control sobre ella, “sólo yo decido sobre mi cuenta”; y que permite enfrentar emergencias, 4%.

Cuadro 27. Ahora que ya sabe trabajar en la caja ¿por qué es bueno o ventajoso ahorrar así?

	Total ahorristas
Mejor opción de uso del dinero	72,4
Seguridad	67,0
No hay pérdida de valor	21,5
Control total	15,2
Privacidad	6,7
Para enfrentar emergencias	4,0
No encuentra ventajas	0,3
Total	297

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Es interesante que sólo una de las 297 entrevistadas señalara no encontraba ninguna ventaja asociada al ahorro financiero.

“¿Qué le dirías a una señora que no sabe nada del ahorro y hay que explicarle?”

- Yo le diría compañera, las mujeres sufrimos porque cuando tenemos rápido gastamos y en el banco no se puede sacar, y ahí se junta rápido al mes al mes, poco a poco. Cada mes vas entrándole poquito y al año ya juntas y esa plata ya sirve para algo.”

Ahorrista de G.A. Copacabana
40 años, tercero de secundaria, casada, cuatro hijos

70. Lo que tiene que ver con la relativa estabilidad de los años de ahorro de las ahorristas encuestadas: baja inflación y tasas pasivas reales positivas.

“¿Qué has aprendido del ahorro en la caja?

- He aprendido que mi plata está segura, además es más fácil. Si necesito para tiempo de escolar yo necesito S/. 500 y mi vaca vale más. Si vendo mi vaca voy a malversar su valor. Y no corro riesgo, si lo voy a perder o lo voy a gastar, si es una fiesta o algo así. Porque uno piensa si es de nosotros la plata para qué reponerla nomás lo gastamos. En cambio en el banco uno no gasta porque hay que ir a sacar y encima hacer cola y toma tiempo, ahí te desanimas y piensas para qué voy a sacar voy a disminuir mis ahorros.”

Ahorrista de GA Club de Madres Carchi Muñapata Ccuyo
33 años, quinto de secundaria, casada, tres hijos

Como vimos antes, el grueso de las entrevistadas mantenía, antes y durante del programa de apoyo al ahorro financiero del Proyecto Corredor ahorros en sus casas; y/o en animales, productos, activos de rápida realización y/o a través de otros esquemas de ahorro como bancos comunales, juntas, entre otros. Las características positivas asociadas a estas formas de ahorro no financiero son básicamente dos. La primera, su fácil accesibilidad además de no tener costo de transacción en el caso de guardar efectivo en casa, por ejemplo. La segunda, que este dinero, ahorrado en forma de ganado u otros bienes, puede ganar valor –mayor a la tasa de interés–, siendo de esta manera, rentable.

Cuadro 28. Antes de ser ahorrista, ¿qué ventajas tenía ahorrar de la manera en que lo hacía?

	Total
Disponibilidad del dinero	55,8
Rentabilidad	27,5
No identifica ventajas	15,0
N	233,0

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

“-Cabe mencionar que mi persona en particular nunca había ahorrado en ninguna entidad financiera segura como ésta, más al contrario ahorraba invirtiendo en productos, guardando mi dinero en casa donde no tenía ninguna ganancia y estaba expuesto a cualquier situación que pudiera ocurrir”

Juana Córdova Tocre
Ganadora del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual graduadas
OLP Urubamba

“Antes ahorrábamos en nuestra casa, no era seguro a veces nuestros esposos gastaban sin medir, después prestábamos a nuestros vecinos de la comunidad, cuando cobrábamos nos contestaban con malas palabras, en cambio en la caja rural ahora tenemos más seguridad, no se pierde y sacamos cuando necesitamos.”

GA Virgen del Rosario de Sullca
Ganador del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel grupal no graduada
OLP Sicuani

Los aspectos negativos del ahorro en el sistema financiero corresponden básicamente a tres temas: altos costos de transacción, 21% de las menciones; baja rentabilidad, 35% dice que pagan muy poco interés; y deficiente servicio de las entidades financieras, 15,5%. Hay que destacar que 29% de las entrevistadas señaló que no veía ninguna desventaja en el ahorro financiero.

Cuadro 29. Ahora que ya sabe trabajar en la caja ¿por qué es malo o desventajoso ahorrar así?

	Total ahorristas
Baja rentabilidad	35,0
Altos costos de transacción	21,2
Distancia física	18,2
Deficiente servicio	15,5
No encuentra desventajas	29,0
Total	297,0

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

“¿Qué es lo malo del ahorro en la caja?

- Lo malo para algunas compañeras, es que a veces en Credinka hay un poco de descoordinación con el Corredor. Por ejemplo la vez pasada hemos sacado plata y préstamos y entonces nos están reteniendo un poco nuestro dinero, por ejemplo yo saqué préstamo de 2 000 y al inicio querían darme nomás 1 800 y por qué es así, si es nuestra plata, porque nosotros tenemos nuestro ahorro, además nosotros en el campo somos de palabra, y si alguien dice que íbamos a comer por ejemplo puchero con chicha y de repente sirves sopa de fideos con gaseosa, entonces te dicen por qué has cambiado, y la gente no confía más en ti porque te creen en tu palabra. Además yo una vez me trataron mal, y yo siempre llevo la plata a fin de mes, entonces de una compañera me dieron dos vouchers, y fui y le dije que me habían dado dos vouchers, y entonces me dijeron no hay problema, el otro mes se va a solucionar. Ahí cuando fuimos el siguiente mes

entonces fuimos a ver el estado de cuenta y salió que a la compañera le habían descontado S/. 60, debían descontarle S/. 30 nomás pero de frente le habían descontado los dos y esos S/. 30 no querían reconocer. Y eso por error de la señorita que estaba digitando, y por eso las señoras decimos por qué si ellos cometen errores los señores, ellos que saben, entonces no quieren dar un paso atrás, no quieren reconocer. Por eso hemos aprendido más a leer los vouchers para que no nos engañen."

Ahorrista de GA Virgen Asunta
45 años, quinto de secundaria, casada

Por su parte, las ahorristas entrevistadas señalan como desventajas del ahorro no financiero o tradicional su inseguridad, la mayor posibilidad de malgastarlo y su baja rentabilidad.

Cuadro 30. Antes de ser ahorrista ¿qué desventajas tenía ahorrar de la manera en que lo hacía?

	Total
Inseguridad	60,1
Posibilidad de malgastarlo	10,7
Baja rentabilidad	9,4
N	233

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

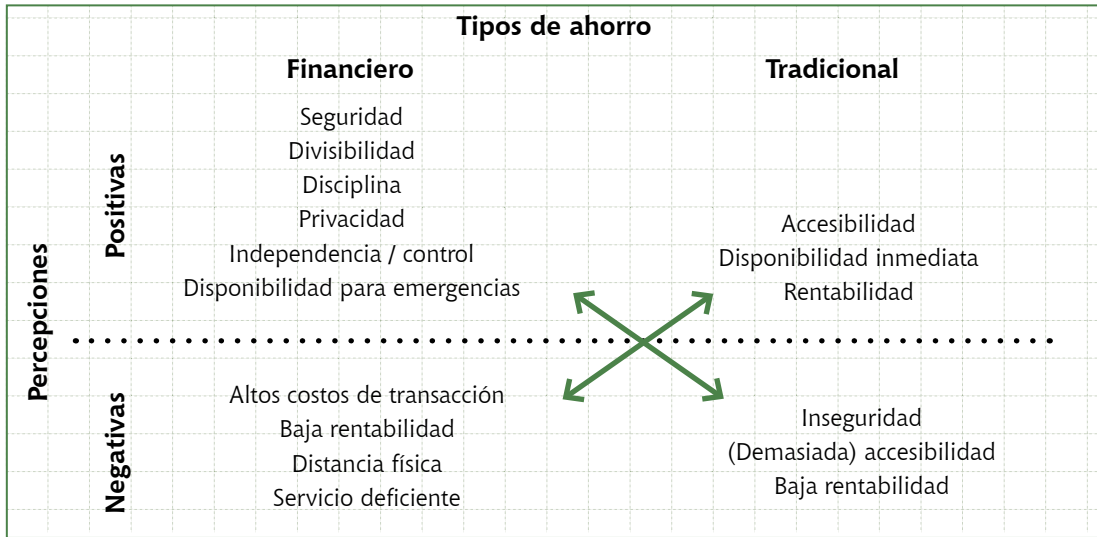
Elaboración: IEP.

"¿Qué has aprendido como ahorrista?

- Nuevo hemos aprendido de repente que antes no teníamos idea de cómo es ahorrar, hemos aprendido esas cositas porque aquí había ahorro tradicional y la gente del campo estamos ahorrando en dinero guardado debajo del colchón, pero otros con ganado, con chanchitos, con productos, pero ese ahorro es riesgoso porque en cualquier momento puedes perder, te puede pasar algo. Incluso por eso sigo ahorrando, cuando deposito puedo sacar en el rato que quiero, y otra vez puedo depositar cuando tengo plata."

Ahorrista de G.A. Ricchariy Warmi
47 años, quinto de secundaria, casada

Figura 9. Percepciones sobre los distintos tipos de ahorro



Elaboración: IEP.

3. MENOS VULNERABILIDAD, UN RECURSO ADICIONAL PARA ENFRENTAR EMERGENCIAS O APROVECHAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Preguntamos a quién recurrirían las mujeres ahorristas si necesitaran que les presten S/. 100, S/. 500 y S/. 1 000. Las respuestas dan cuenta de cómo para las ahorristas el banco o la caja se han convertido en una alternativa para obtener recursos, sobre todo cuando los montos requeridos son elevados. Ellas otorgan menos importancia a los prestamistas locales.

Como se ve en el cuadro 31, para obtener S/. 100, la primera opción es siempre recurrir a familiares, vecinos y amigos; sólo 14% dijo que acudiría al banco o caja para obtener este dinero. Para montos mayores, sin embargo, las entidades financieras pasan a ser la fuente más mencionada. El 70% señaló que pediría a la caja o al banco S/. 500 y el 81%, que recurriría a una entidad financiera para obtener S/. 1 000. Estas cifras son considerablemente mayores a las que obtuvimos al hacer las mismas preguntas al pequeño grupo de no ahorristas visitado en cada comunidad. Entre ellas sólo 30% señaló que pediría S/. 500 a una entidad financiera y 50%, S/. 1 000. Del mismo modo, un porcentaje mayor de las no ahorristas afirmó que para estos montos mayores no tendrían a quién acudir, mientras que sólo el 11% de las ahorristas mencionó que no tendría a quien pedir S/. 1 000 soles. Asimismo, las no ahorristas mencionaron que tendrían que recurrir a un prestamista informal, frente a menos del 1% de las ahorristas.

Cuadro 3 I. Si tuviera que prestarse (...) soles, ¿a quién le pediría?

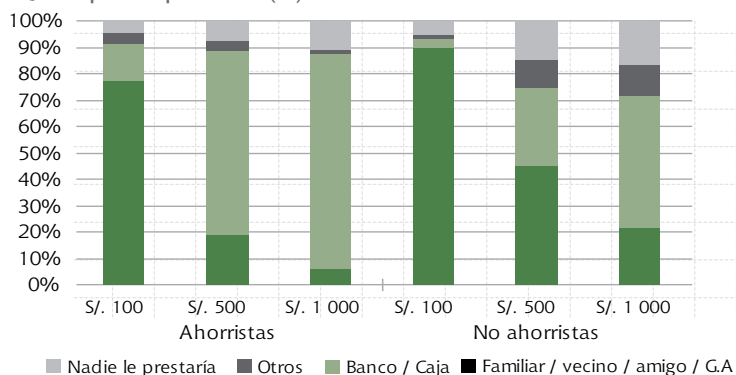
	S/. 100	S/. 500	S/. 1 000
Familiar	54,2	13,1	4,7
Amigo, vecino	19,5	3,7	1,7
Prestamista	3,4	3,4	0,7
Banco, caja	14,1	69,7	81,1
A las mujeres del grupo de ahorro	3,4	1,0	-
A nadie	4,4	7,4	11,1
Al banco comunal	0,3	1,0	-
Al comerciante a cuenta del ganado	0,7	0,7	0,7
Total	100,0	100,0	100,0
N	297	297	297

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Gráfico 14

¿Quién podría prestarle (...) soles?



Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

4. MÁS INDEPENDENCIA

Una de las variables difíciles de analizar en nuestro estudio es la relación entre las cuentas individuales de ahorro y los procesos de independencia de las ahorristas frente a sus maridos o padres. En términos cualitativos hay testimonios interesantes sobre esta relación. Es decir, parte del proceso de empoderamiento e independencia de las mujeres habría sido favorecido por su participación en el programa de ahorro y, sobre todo, a partir del mayor control que tienen sobre sus recursos económicos. Este control no sólo les da más seguridad, incrementa también su poder de negociación con los esposos sobre el destino de los recursos familiares.

"...porque las mujeres antes no éramos permitidas para participar, opinar hasta en una asamblea peor ser una autoridad dentro de nuestra comunidad..."

Florentina Cansaya Bellido

Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas OLP Sicuani

"Los cambios positivos que he logrado gracias al Proyecto Corredor Puno-Cusco son:

- *Soy una mujer que no le teme a nada, ni a nadie, me valoro tal como soy con mis defectos y habilidades el cual me hace valorar a los demás esto he aprendido gracias al curso taller de autoestima...*
- *Ahora soy capaz de decidir y plantear mi proyecto de vida para el bienestar de mi familia sin esperar la voluntad de mi esposo...*
- *Una mujer que no tiene miedo de expresar sus ideas en las reuniones."*

Magda Tordoya Baez

Ganadora del segundo puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas OLP Sicuani

Por ello incluimos en la encuesta a ahorristas y no ahorristas una serie de preguntas cuyo objetivo era conocer el poder de decisión de las mujeres al interior del hogar. Encontramos la siguiente distribución en las mujeres estudiadas .

Cuadro 32. Tipología en el poder de decisión de las mujeres ahorristas y no ahorristas del PDCP

	OLP de entrevista			Total ahorristas	Total no ahorristas
	Urubamba	Sicuani	Juliaca		
Independientes	30,4	72,5	42,2	48,8	30,0
Interdependientes	43,5	14,3	35,6	30,8	31,7
Dependientes	26,1	13,2	22,2	20,3	38,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	69	91	135	295	60

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP

El "mayor" empoderamiento asociado a las mujeres independientes, sin embargo, no tiene relación directa con las características de sus ahorros. Las más independientes no son las que más ahorran, por ejemplo. No se encuentran diferencias significativas (t estadístico no significativo) en ninguna de las variables de ahorro analizadas.

75. La metodología de la elaboración de la variable se puede ver en el anexo 5.

Cuadro 33. Características de los ahorros de las mujeres ahorristas según tipología en el poder de decisión

	Independientes	Interdependientes	Dependientes
Monto de apertura de cuenta, soles	85	75	79
Monto de depósitos totales, soles ^{1/2/}	1 392	1 395	1,404
Monto de incentivos ^{1/}	278	288	314
Monto de interés generado por la caja ^{1/}	71	73	76
Retiros en el período del ahorro ^{1/3/}	1 120	1 209	1 136
Saldo (ingresos-egresos) en el cierre, soles ^{1/4/}	708	622	732

1/ Reportado en las fichas de cierre del Proyecto Corredor. En el caso de Urubamba faltó una ficha.

2/ Considera sólo los depósitos de crecimiento simple y de crecimiento de grupo de autoayuda (GAAA).

3/ Considera retiros sólo sobre el monto ahorrado. Los incentivos realizados por el Proyecto Corredor se inmovilizan hasta el cierre del convenio.

4/ El monto de ingresos considera los depósitos de las ahorristas y los depósitos procedentes de incentivos, inmovilizados hasta el cierre del proyecto.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

Las mujeres ahorristas han aprendido a usar sus cuentas y saben que ellas y sólo ellas pueden hacer retiros. La mayor parte quiere mantener esta independencia en el manejo y control de sus ahorros. Como se muestra en el cuadro 34, la mayoría prefiere tener una cuenta individual antes que mancomunarla con su esposo. Aquellas que prefieren pasar a una cuenta mancomunada con el esposo, por otro lado, tienden a ser relativamente más jóvenes que las que prefieren mantener su cuenta individual, y en promedio son las que mantienen un mayor saldo de ahorro en sus cuentas.

Cuadro 34. ¿Preferiría seguir ahorrando en su cuenta de ahorros o abrir una cuenta de ahorros?

	OLP de entrevista			Total
	Urubamba	Sicuani	Juliaca	
En la misma cuenta de ahorros	75,7	64,8	71,3	70,4
En una nueva cuenta de ahorros mancomunada con el esposo	24,3	35,2	27,9	29,3
No responde	0,0	0,0	0,7	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
N	70	91	136	297

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

A lo largo de las entrevistas escuchamos testimonios de mujeres que afirman haber tenido problemas para que sus esposos entiendan que ellas son las únicas que pueden hacer retiros de sus cuentas. En varios casos los maridos incrédulos incluso fueron hasta la caja con la tarjeta de ahorrista de las mujeres para hacer algún retiro y se sorprendieron cuando en la ventanilla se lo negaron. Del mismo modo, las ahorristas nos contaron cómo sus esposos cambiaron de actitud frente a ellas y frente a su cuenta cuando en momentos de urgencias fueron ellas quienes trajeron el dinero a sus casas.

5. LA AMBIGUA RELACIÓN DE LA DISTANCIA AL INTERMEDIARIO FINANCIERO

Uno de los temas siempre presentes en las discusiones sobre el acceso de los pobladores rurales al sistema financiero está relacionado con la distancia física entre el hogar y la oficina de la entidad financiera. En el caso de las mujeres ahorristas del Proyecto Corredor este tema no ha estado ausente. Para muchos observadores externos a este tipo de intervenciones de política pública este factor restaría efectividad a la intervención. Cómo pedir a mujeres de bajos recursos que viajen frecuentemente a hacer sus depósitos y retiros es una pregunta siempre relevante.

Lo interesante, en este caso, es que el impacto de la distancia al intermediario sobre el proceso de ahorro es ambiguo. Recordemos que en el caso del Proyecto Corredor, las oficinas a las que las mujeres se podían acercar están ubicadas en las ciudades principales del proyecto: Cusco, Sicuani y Puno⁷². Las ahorristas van, en promedio, entre dos y tres veces al mes a la ciudad más cercana. Sólo 5% de las encuestadas señaló ir menos de una vez al mes, 4% dijo no ir nunca. En cada viaje al intermediario gastan entre S/. 0 y S/. 80, siendo la mediana es S/. 10. Si bien para algunas este viaje requiere más de un día, las que pueden hacerlo en menos de uno señalan que el viaje demora entre dos horas y media y tres. Es decir, las mujeres tienen razones para ir a estas ciudades con lo que acercarse a la entidad financiera se vuelve una tarea adicional.

En el caso particular de los depósitos frecuentes para cumplir con los planes de ahorro que cada GA o GAAA se propuso, las mujeres ahorristas fueron creativas para generar esquemas rotativos para enviar el dinero de los depósitos con una o dos ahorristas del grupo en vez de ir todas a hacerlo. Esto ahorró recursos a las mujeres.

Pero, si bien algunas ahorristas vieron en la distancia a la caja un costo que reducía su interés en el ahorro, otras vieron en ella una medida de seguridad y protección de sus ahorros. Para muchas mujeres estar lejos de los recursos ahorrados era una manera de protegerlos ante posibles gastos innecesarios. Como se señaló en la sección sobre ventajas y desventajas del ahorro financiero, para muchas tener un acceso limitado (por la distancia) a sus ahorros era un punto a favor del ahorro financiero.

Es cierto también que para algunas mujeres ahorristas, sobre todo aquellas de menores recursos y de mayor edad, este aspecto resulta relevante convirtiéndose en una razón de peso para decidir no seguir ahorrando en la cuenta o usarla con menor frecuencia una vez que acaba el contrato y, por ende, los incentivos⁷³. Es importante notar que los incentivos permitieron que incluso las mujeres más pobres y con menos conexión con las ciudades aprendieran a usar la cuenta, tuvieran contacto

72. Hay alguna oficina administrativa en otros lugares que eventualmente ha recibido depósitos o entregado retiros, como en el caso de Ayaviri.

73. Sin embargo, sólo 14 casos señalaron que no seguirían ahorrando y de estos, sólo unos pocos mencionaron la distancia a la caja, más importante fueron las referencias a problemas ocurridos durante el programa o la persistencia de la desconfianza.

con la entidad financiera y acumularan recursos. Como es de esperar estas mujeres probablemente pasarán a otros esquemas de ahorros con menores costos de transacción. Para este tipo de casos aún hay un gran espacio para desarrollar soluciones basadas en nueva tecnología que logren que incluso para ellas no sea tan costoso mantener sus ahorros en una entidad financiera⁷⁴.

6. EL GRUPO DE AHORRO COMO REFERENTE SOCIAL

Como se ha discutido a lo largo de este texto, las ahorristas han trabajado sobre la base de cuentas individuales de ahorro pero a partir de la formación de un grupo de ahorro. Este grupo aunque parezca prescindible sí añade algunos beneficios para el proyecto y para las mujeres. Para el proyecto, el grupo permite generar unidades mínimas para hacer viable el programa de educación financiera, así como para la formación de líderes en el tema. A las mujeres les abre un espacio de articulación entre pares que si bien se conocían, eran vecinas, incluso amigas, muchas no habían desarrollado actividades conjuntas, y menos, durante tanto tiempo. De esta manera, se han forjado sentimientos de identidad al interior de cada grupo, pues estos GA han añadido factores interesantes de identificación como la composición de poesías, canciones y bolsas en donde llevan sus cuadernos de ahorro y los materiales referidos a sus cuentas de ahorros como convenios, cartillas de capacitación, diplomas de premiación, resultados de los concursos, entre otros.

*"Dios padre que dé luz, más fuerza
al Proyecto Corredor Puno-Cusco
agradezco con el corazón latiendo
que me dio la oportunidad de
ahorrar mi dinero y administrar
mis economías para lograr mis metas
que sueño en mi futuro"*

Flor de María Gamarra Mamani
Ganadora del segundo puesto en el concurso de Testimonios a nivel individual graduadas
OLP Juliaca

74. Usando telefonía, agentes itinerantes, etc.

Figura 10. Las carteras de ahorristas como forma de identificación y pertenencia a los grupos de ahorro



“Las socias de nuestro grupo hemos fortalecido nuestra organización de mujeres con la solidaridad, reciprocidad, responsabilidad y apoyo mutuo entre todas.

(...)

Todas decimos: practicando cotidianamente una ética social basada en la confianza, lealtad y laboriosidad, y pidiendo día a día la iluminación y bendición de Dios.”

GA Apazsura
Ganador del segundo puesto del concurso de Testimonios a nivel grupal no graduadas
OLP Juliaca

Los grupos de ahorro permitieron a las mujeres reducir costos para ir a las entidades financieras a realizar depósitos, generaron una red de soporte para avanzar en el proceso de educación financiera, y en muchos casos, han servido de base para el posterior desarrollo de actividades conjuntas con y sin apoyo del Proyecto Corredor. Hay varios casos de grupos de ahorro que luego elaboraron planes de negocios, que hicieron posible que las mujeres tengan recursos para ahorrar.

“(...) tenemos un plan de negocios de artesanía “Tejidos a mano” denominado Asociación Artesanal Virgen del Rosario en el cual estamos aprendiendo a tejer, teñido natural, además somos una asociación registrada en Registros Públicos y tenemos personería jurídica y ahora tenemos derecho a participar en el Presupuesto Participativo Distrital y Provincial, donde nuestra meta es ser una empresa que exporte nuestros tejidos”

GA Virgen del Rosario de Sullca
Ganador del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel grupal no graduadas
OLP Sicuani

Figura 11. Grupo de ahorristas compartiendo alimentos después de una reunión de capacitación.



Además, las mujeres que formaron grupos de autoayuda establecieron redes de solidaridad interesantes. Lograron, también, un esquema de ahorro muy similar al de los bancos comunales, pero en donde la cuenta interna no era colectiva sino individual. Estos grupos son los que tienen más posibilidades de avanzar en el desarrollo de mecanismos alternativos de financiamiento y oportunidades de negocios colectivos.

“Además el hecho de estar en grupo nos ayudó mucho para ser más organizado, ser solidarios entre compañeras de grupo, donde también realizamos intercambios de experiencias con otras compañeras de otras organizaciones o grupos de trabajo.”

Florentina Cansaya Bellido
Ganadora del primer puesto del concurso de Testimonios a nivel individual no graduadas
OLP Sicuani

Recuadro 10. Bancos comunales

Uno de los productos a los que los GA han recurrido frecuentemente son los bancos comunales. En un número importante de casos, los GA luego de conocerse, trabajar juntas y acompañarse durante el proceso del ahorro, han creado “bancos comunales” que en realidad no siempre son el clásico banco comunal con cuentas de ahorro internas, etc. Muchas veces se refieren a que el GA genera un fondo de propiedad del grupo y lo presta entre sus socias y, a veces, a terceros con una tasa de interés que varía según el caso y que a veces depende de si el préstamo es –o no– a una socia, que a su vez alimenta el fondo. Estos recursos además de utilizarse para otorgar préstamos a las socias sirven también a otros fines siempre y cuando las socias estén de acuerdo, como para ayudar a alguien que ha sufrido una desgracia, por ejemplo.

“Con nuestro banquito comunal nuestra meta es de hacer que sea legal como Caja Los Andes tomar, en la cual actualmente está en trámite la legalización del banquito, tramitando su RUC y otros documentos.”

GA Los Ángeles
Ganador del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel grupal graduadas
OLP Juliaca

La creación de estos fondos y bancos comunales es una salida económica para los ahorros y permite rentabilizar los conocimientos adquiridos, como cálculo de interés, manejo de cuentas, etc. y el capital social generado a través del GA.

Algunas iniciaron su fondo o banco comunal con aportes de las socias y otras con actividades o recursos ganados por el GA, en concursos organizados por el proyecto Corredor, por ejemplo. Todas están muy orgullosas de sus bancos comunales, los nombran, algunas incluso los inscriben formalmente como organizaciones independientes. Se trata de una opción adicional ganada para manejar mejor sus finanzas.

“En reunión del 10 de mayo del 2005, nuestra presidenta (...) opinó que nosotros debemos formar nuestro banquito comunal cocinando de dos en dos, la tesorera cobraría S/. 0,50 cada plato entonces como somos 22 socias se juntaría S/. 11 cada mes (...) dijimos también que las multas entren al banquito. (...) cuando llegamos a juntar S/. 100 dijimos empecemos a prestarnos a nosotras mismas. Empezamos con un capital de S/. 11 y ahora tenemos S/. 2 924.

GA Virgen del Rosario de Sullca
Ganador del tercer puesto del concurso de Testimonios a nivel grupal no graduadas
OLP Sicuani

En 2007 este GA obtuvo el primer puesto en un concurso entre grupos de ahorro, ganó S/. 2 000, la mitad se destinó a capitalizar el banquito y el resto se repartió entre las socias para que incrementen sus ahorros individuales.

Quedan, sin embargo, muchas preguntas sobre si el incentivo diferenciado es lo que ha logrado mantener o motivar los GAAA o si sería solamente fruto de un esquema de organización posible en un grupo particular mujeres. Hubo casos en los que los intereses entre las mujeres de un mismo grupo eran muy similares tras el ahorro. Esto sucedió, por ejemplo, cuando todos los miembros eran madres de niños de una misma promoción escolar y ahorraban para enviarlos a una buena secundaria. El potencial de este tipo de grupo es mayor que el de los grupos conformados por mujeres con intereses distintos. Sin embargo, mientras más heterogéneo el grupo, mayor la posibilidad de que ante una situación difícil se puedan apoyar entre sí. En cambio, cuando el grupo es más homogéneo, todas necesitarán apoyo en momentos similares, por ejemplo al inicio del año escolar.

7. EL PROPÓSITO DEL AHORRO CAMBIA CON LA EDAD Y DOTACIÓN DE ACTIVOS

Las ahorristas tienen bastante claro que ahorran para hacer algo, para lograr alguna meta. Si bien reconocen que los incentivos ofrecidos por el proyecto son un aliciente importante, el objetivo de involucrarse en el programa es acumular una cantidad de recursos que les permita luego hacer alguna inversión relevante para mejorar las condiciones y oportunidades de sus hogares. En este sentido es lógico que una vez terminado su contrato con el proyecto, muchas sintieran que había llegado el momento de recoger sus ahorros y, por ende, retirar todo lo que había en la cuenta.

Las ahorristas no utilizaron de manera diferenciada el dinero que obtuvieron con su esfuerzo personal de ahorro o de los incentivos. Al preguntarles por el destino de cada uno de los recursos, las respuestas fueron prácticamente las mismas. Para las mujeres, una vez terminado el contrato con el Proyecto Corredor no había diferencia: era su dinero.

Es importante, sin embargo, notar que las ahorristas tienen objetivos y adjudican usos distintos a sus ahorros según su edad, la composición etaria de sus hogares y su dotación inicial de activos (nivel de pobreza).

Cabe destacar que el destino de los ahorros e incentivos se agrupa en tres grandes grupos: educación de los hijos, abrir o mejorar un negocio y mejorar la casa (comprar un terreno, instalación de luz eléctrica, compra de enseres, ampliaciones, etc.).

Pocas mujeres señalaron haber utilizado los recursos acumulados para emergencias. La mayor cantidad de estas menciones provino de las mujeres mayores de 60 años, (6%). De igual manera, las ahorristas más pobres señalaron con mayor frecuencia este uso, pero sólo el 4% de ellas indicó haber destinado sus ahorros o incentivos para este fin⁷⁵.

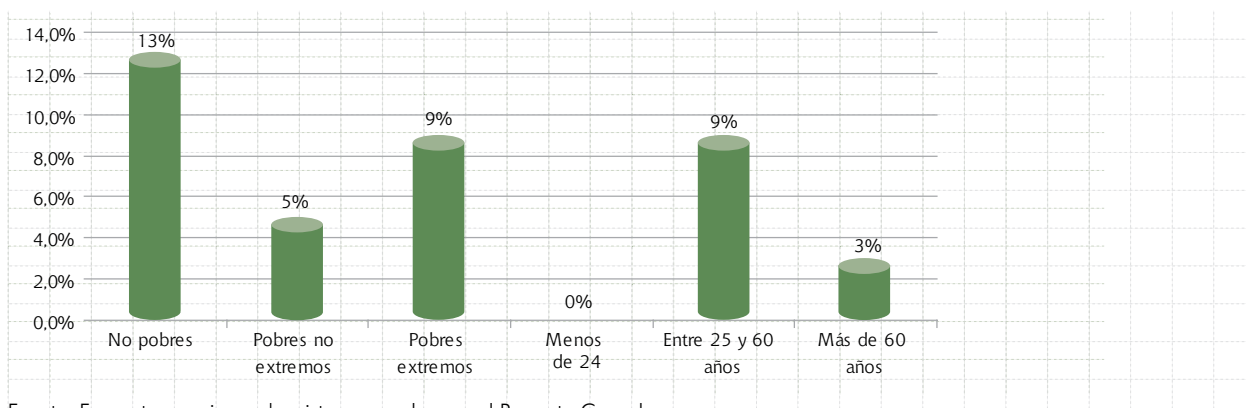
75. Pero igual es una cifra mayor que la mencionada en el caso de las ahorristas más acomodadas (no pobres) de las cuales sólo 2% señaló haber destinado parte de sus ahorros a una emergencia.

Como era de esperarse las mujeres de mediana edad dijeron haber usado sus ahorros para educación y salud de los hijos en mayor medida que las mayores y las más jóvenes. Por el contrario, prácticamente la mitad de jóvenes y de edad mediana mencionaron haber destinado parte de sus ahorros e incentivos a inversiones en negocios, mientras que menos de 25% de las mayores hizo lo mismo.

Finalmente, un porcentaje importante decidió cambiar la manera en la que mantenía el ahorro financiero y optaron por una cuenta de ahorros a plazo fijo o por abrir una en otra entidad financiera. Estos casos se dieron con mayor frecuencia entre las ahorristas de la OLP de Juliaca, pues la Caja Rural Los Andes promovió, rápidamente, un esquema de fidelización de las ahorristas que incluía pasar a cuentas de depósitos a plazos los recursos acumulados o parte de ellos. Para lograrlo, la caja ofreció beneficios como atención preferente, una mejor tasa de interés respecto a los ahorros normales y la posibilidad de participar en sorteos con atractivos premios⁷⁶. Asimismo, como se aprecia en el gráfico 15, las mujeres más acomodadas fueron quienes utilizaron este tipo de alternativas con mayor frecuencia.

Gráfico 15

Destino de los ahorros e incentivos: otra cuenta de ahorros



Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

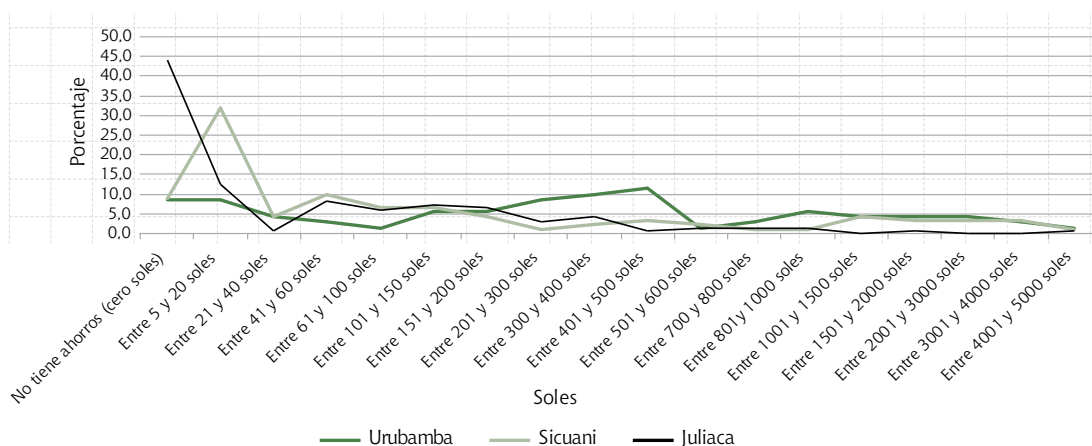
Las mujeres reconocen que los recursos acumulados en sus cuentas de ahorros son suyos y que los acumularon para invertirlos en mejorar sus condiciones de vida. De ahí la importancia de entender el destino de los mismos y conocer si la magnitud de sus ahorros es suficiente para que las inversiones tengan algún impacto en sus condiciones de vida, posibilidades de ahorro y acumulación y así como en sus flujos de ingresos futuros. Este es, por supuesto, un tema pendiente.

Como discutimos antes, en el gráfico 16 se puede apreciar que si bien un grupo importante de mujeres retiró buena parte de lo acumulado en sus cuentas, muchas dejaron también sumas signi-

76. En dos oportunidades ex ahorristas del programa de ahorro del Proyecto Corredor han ganado el premio mayor de estos sorteos, recibiendo un auto cada una.

ficativas, 30% mantiene saldos superiores a S/. 200. En el mismo gráfico se muestran importantes diferencias entre las tres OLP del proyecto. En Juliaca, sobre todo, aunque también en Sicuani, las mujeres retiraron mayores montos de sus cuentas una vez finalizado el contrato. Este comportamiento, pensamos, obedece, al menos, a dos razones distintas y complementarias. En ambas zonas hay mucho dinamismo comercial y ganadero, y las mujeres están muy involucradas en los negocios de compra y venta de ganado, lo que les abre valiosas oportunidades comerciales y de negocios en ese mercado que podrían aprovechar de contar con más liquidez. La segunda razón, muy relacionada con el caso particular de Juliaca, es que muchas mujeres, según reportes de los facilitadores, querían ver si realmente les entregarían el monto íntegro del dinero ahorrado al finalizar el contrato. La desconfianza se habría incrementado por dos hechos relevantes, el primero fue que en el 2006 Alan García ganó las elecciones y las ahorristas recordaron los difíciles años de la hiperinflación durante los cuales muchas perdieron sus ahorros, por la desvalorización del sol, por la quiebra de muchas cooperativas locales, entre otras. El segundo, cuando un grupo de ahorristas fue a retirar sus ahorros y en ese momento la agencia no tenía liquidez suficiente. Las mujeres se asustaron y prácticamente tomaron el local hasta que les entregaron su dinero.

Grafico 16
Saldos de las cuentas (febrero-marzo 2008)
Porcentaje de cuentas según el rango de saldo, por OLP



Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

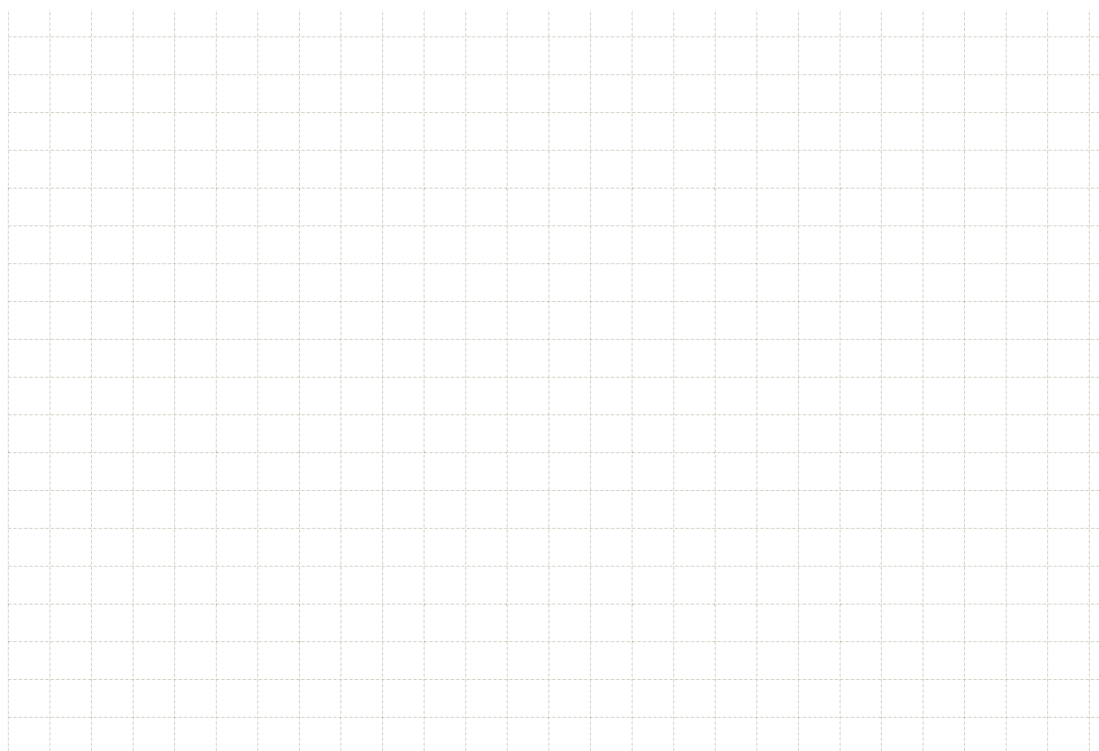
8. LAS MUJERES RESPONDEN A LAS OFERTAS DE INCENTIVOS Y SUBSIDIOS CONDICIONADOS

Queremos destacar que las mujeres ahorristas han tratado de obtener, en la medida de sus posibilidades, el monto máximo de incentivos que ofrecía el proyecto. Es relevante tomar en cuenta que a pesar de lo complejo del sistema de incentivos y de los múltiples problemas que enfrentó este grupo de ahorristas en relación con el proceso de educación financiera, apertura y sostenimiento

de sus cuentas, reseñados en este documento, las mujeres no sólo comprendieron el sistema sino que trataron de aprovecharlo al máximo. Como vimos, la mediana de los montos de apertura fue exactamente S/. 100, el monto requerido para recibir el 100% de los incentivos.

Las mujeres tenían muy claro que lo ideal era establecer un plan de ahorro para lograr los mayores incentivos, S/. 40 de ahorro al mes durante 48 meses; sin embargo para muchas fue difícil. Si tomamos el monto total de depósitos realizados por las ahorristas en sus cuentas y lo dividimos entre los 48 meses que duró su contrato encontramos que en promedio depositaron S/. 29 mensuales, con una mediana de S/.15, valores inferiores a los requeridos para obtener el máximo de incentivos. Esto tiene que ver tanto con problemas para depositar la cantidad óptima, con la necesidad de mantener la frecuencia mensual, como con el hecho de que los incentivos se pagaban sobre el incremento del saldo promedio de la cuenta y no directamente sobre los depósitos.

Como señalamos al inicio, el equipo del proyecto esperaba que las ahorristas obtuvieran en promedio el 70% de los incentivos máximos. Sin embargo, este grupo inicial recibió una menor proporción de los incentivos, pues el programa de incentivos por capitalización, los entregados por el uso de los ahorros con fines de inversión en capital humano o negocios se iniciaron más tarde y sólo en algunas de las oficinas locales. Sin embargo, si partimos de un cálculo grueso en el cual las ahorristas podían obtener como incentivos el 100% de sus depósitos de apertura y podían obtener entre S/. 10 y S/. 15 mensuales por 48 meses, el total de incentivos para este grupo de mujeres hubiera sido entre S/. 580 y S/. 720. El 70% de estos montos alcanzaría entre S/. 406 y S/. 504. No obstante, las ahorristas lograron obtener en promedio sólo S/. 298 en incentivos.



IV. A MODO DE CIERRE

Podemos señalar como conclusión que, a grandes rasgos, el programa de ahorro financiero del Proyecto Corredor ha sido exitoso en ampliar el acceso de mujeres rurales al sistema financiero formal. Además, ha resultado atractivo para las usuarias en tanto ha significado la posibilidad de conocer y trabajar con una nueva herramienta, el sistema financiero para acumular un pequeño capital que les permita enfrentar con mejor pie sus obligaciones y aspiraciones, abrir o mejorar un negocio, mejorar la educación de sus hijos, etc.; y, a la vez, como una manera de reducir su vulnerabilidad. Prueba de esto es que 93% de las ahorristas con saldo positivo en sus cuentas señaló que seguiría ahorrando; prácticamente todas las ahorristas usaron sus cuentas a lo largo de la relación con el proyecto, hicieron depósitos y retiros; la mayoría acumuló recursos en sus cuentas; y, comenzó a usar otros servicios financieros. El ahorro financiero ha permitido, también, ampliar el capital social de estas mujeres y brindarles mayores oportunidades de independencia. Las mujeres tuvieron control sobre el dinero, aumentando de esta manera su seguridad y el poder de negociación con los esposos respecto al destino de los recursos familiares⁷⁷.

Se puede decir que el Proyecto Corredor ha logrado el objetivo de facilitar el acceso de las mujeres al sistema financiero y el uso de servicios financieros. El aprendizaje que han tenido las mujeres a partir del uso de su cuenta de ahorros les ha permitido explorar y utilizar otros servicios que brindan los intermediarios financieros, ya sea en donde tienen su cuenta con incentivos o en otros. Como vimos, 93 de las 297 entrevistadas tienen un crédito del sistema financiero formal (31%) y de ellas sólo 21 habían tenido un crédito formal al comenzar el programa de ahorro, mientras que las 72 restantes no habían tenido crédito del sistema financiero antes; es más, 46 de estas últimas no habían hecho nunca algún trámite en una entidad financiera.

77. Sobre esto hay poca evidencia cuantitativa pero una cantidad relevante de testimonios y declaraciones de las ahorristas.

Desde otra perspectiva, el proyecto alcanzó gran parte de sus objetivos, pero sobre todo desarrolló una metodología que permitió a las mujeres rurales acceder al sistema financiero y juntar un pequeño capital, logro relevante en tanto no existían experiencias de este tipo.

En conjunto, las mujeres y el proyecto lograron incrementar los activos de las mujeres. Como hemos señalado, estos aumentaron en distintos planos, en capital social a través de los grupos de ahorro, sobre todo en el caso de los grupos de autoayuda; en capital humano gracias a las capacitaciones, pasantías y al programa de educación financiera; en capital financiero, dinero en las cuentas que las mujeres transformaron o transformarán en inversiones en otros activos como en educación, negocios y en mejorar la vivienda principalmente; y en la valoración de activos intangibles como autoestima, respeto a su idioma en las entidades financieras, cambios en la relación con el cónyuge y con el manejo del dinero, entre otros. Los montos variaron según las ahorristas dependiendo tanto de las condiciones y características de cada una, como de los momentos y formas de intervención del proyecto.

La experiencia de las ahorristas descrita en este documento da cuenta de varios temas y busca poner en evidencia algunos de ellos, muchos sobre los cuales hay aún que investigar pues se conoce poco sobre el manejo de activos financieros en grupos como mujeres rurales de bajos ingresos. La experiencia del Proyecto Corredor y la vocación del equipo por entender plenamente lo que desencadena esta intervención, constituyen un punto de inicio valioso, en vista de que son muy pocas las experiencias de promoción del ahorro individual en ámbitos rurales, y sobre todo, en el sistema financiero regulado. Si bien buscamos presentar evidencia que alimente viejas y nuevas discusiones sobre el ahorro financiero como puerta de entrada al sistema financiero y mitad olvidada de las microfinanzas, también deja muchas preguntas abiertas. Este documento no es un estudio sobre el ahorro, es una mirada a un programa del sector público que incluyó un componente de promoción del ahorro de mujeres rurales en cuentas individuales.

Destacamos a continuación tres temas que derivan del documento y que quisiéramos plantear a modo de conclusiones:

Las mujeres rurales tienen capacidad e interés en ahorrar en el sistema financiero

Como muestran las cifras, las ahorristas tuvieron capacidad de ahorrar durante un largo periodo, 48 meses. La mayoría obtuvo los recursos necesarios para abrir su cuenta de ahorros transformado otras formas de ahorros (efectivo en la casa, animales, etc.). Además, un grupo importante emprendió nuevas actividades para agenciarse recursos para los depósitos mensuales como vender alimentos, chicha y artesanías. Otras simplemente destinaron una pequeña porción de sus recursos al ahorro.

Una vez que las ahorristas vencieron sus temores y abrieron sus cuentas, las utilizaron de manera regular, tanto para hacer depósitos y, con ello, obtener los recursos ofrecidos por el proyecto como

los incentivos; como para efectuar retiros mostrando que sus ahorros no son depósitos de recursos sobrantes sino parte del presupuesto regular destinado a cubrir sus necesidades cotidianas.

Las mujeres quieren seguir ahorrando y usando sus cuentas. La mayoría de ahorristas señala tener la intención de seguir en el sistema financiero (93%), pero la intensidad del uso del ahorro varía y depende de distintas variables. Para algunas, el ahorro dependerá de sus actividades económicas y de la rentabilidad que ofrezcan las entidades financieras, mientras que para otras dependerá del objetivo que se plantean.

Para que continúen ahorrando, las condiciones del entorno deben seguir siendo favorables, o al menos no adversas. Es decir, las tasas reales de interés que reciben deben ser positivas –lo que se pone en cuestión dado el repunte inflacionario–, los intermediarios deben ofrecer mejores productos, por ejemplo más puntos de atención, entregar información, otros incentivos⁷⁸, etc.; y, finalmente, los costos de transacción deben continuar disminuyendo.

Figura 12. Ahorrista ganadora de sorteo de automóvil en CRAC Los Andes, 2008



78. La Caja Los Andes, por ejemplo, ofrece sorteos para sus ahorristas con cuentas a plazo fijo. Muchas ahorristas del Proyecto Corredor se pasaron a este tipo de cuenta por los mayores intereses ofrecidos, pero también porque este tipo de cuenta les da acceso preferente, clientes Tarjeta Dorada. Hay, asimismo, sorteos por ejemplo en marzo una ahorrista que se inició con el Proyecto Corredor ganó un auto.

Las mujeres ahorristas no sólo buscan ahorrar sino también otros servicios financieros. Las ahorristas no quieren únicamente seguir ahorrando. Ahora que conocen el sistema financiero, están familiarizadas con él e interesadas en utilizar servicios que faciliten sus transacciones, garanticen sus ahorros y viabilicen sus actividades productivas y de consumo. Un porcentaje significativocuenta, actualmente, con cuentas de ahorro a plazo fijo, con crédito y utiliza otros servicios financieros.

Para las ahorristas la cuenta de ahorros constituye también un instrumento para enfrentar emergencias y pensar en el futuro. Ven en su cuenta, en sus ahorros y en su relación con el sistema, nuevas herramientas para enfrentar adversidades y planificar gastos mayores como enviar a los hijos a la secundaria o financiar su educación superior. De los testimonios recogidos, sus ahorros les permite prepararse para afrontar tanto gastos previstos por ejemplo la campaña escolar como gastos imprevistos asociados, por lo general, a accidentes o enfermedades. Las más jóvenes ven oportunidades de hacer negocios e inversiones con el dinero de sus cuentas; las madres, para que sus hijos salgan adelante; y las mujeres mayores, para garantizar un adecuado cuidado de su salud y un entierro digno. El propósito del ahorro cambia según la edad y nivel educativo de la ahorrista.

Si bien las ahorristas acumularon dinero y recibieron recursos complementarios (incentivos), no es claro si estos montos evidencian realmente un proceso de capitalización. Los montos acumulados, como vimos, son relevantes en la economía de las ahorristas y les permitieron a muchas adquirir activos valiosos, sin embargo, no queda claro si se logró generar un proceso de capitalización. Para esto habría que elaborar una línea de base, un grupo de control o un diseño de monitoreo y evaluación distintos a los utilizados por el proyecto. Si bien, como nos explicó uno de los consultores que diseñó el componente, la capitalización no era el objetivo del componente, la relación establecida entre las ahorristas y el sector público, así como el mecanismo de incentivos constituye un medio atractivo para transferir recursos a un grupo claramente vulnerable y poco atendido. Si el ahorro permite a las ahorristas lograr los objetivos que ellas mismas se han propuesto como educar a sus hijos, mejorar sus viviendas, tener un negocio rentable, etc. el programa habrá alcanzado un proceso de capitalización. Pero eso no se puede evaluar con los instrumentos con los que contamos por el momento.

Debemos recordar que las ahorristas no aprovecharon el monto máximo de incentivos que ofrecía el proyecto, lo que nos da indicios de que si bien tienen capacidad de ahorro, este está por debajo de lo supuesto por el equipo que diseñó el componente de ahorro. Por ello fue posible ofrecer mayores incentivos por unidad ahorrada para poder transferir a las ahorristas el total, o casi el total, de recursos disponibles para incentivos. Sólo 10% de las ahorristas recibió el 54% de los incentivos totales (S/. 1 340), y sólo 1% obtuvo el 83%.

El monto promedio de apertura de las cuentas fue S/. 79, la mediana fue S/. 100, es decir, la mayoría de ahorristas trató de obtener el máximo incentivo posible. De igual modo, 65% de las

ahorristas efectuó depósitos mensualmente para obtener los incentivos. Sólo 35% espera mantener esa frecuencia en el ahorro ahora que ya no cuenta con incentivos del proyecto.

Como vimos, las ahorristas hicieron depósitos y retiros a lo largo de estos cuatro años y terminaron con un saldo de S/. 670 en sus cuentas, de los cuales menos de la mitad provino de los incentivos, es decir de una donación. Si bien se trata de bastante dinero para las economías de estas mujeres⁷⁹, difícilmente constituye un monto que logre una variación significativa en su dotación de activos. Sin embargo, el saldo de los ahorros al finalizar el convenio representa 6,6% del valor de la vivienda.

En suma, el componente de ahorro demuestra que las mujeres rurales de la sierra sur tienen capacidad de ahorrar, que llegaron a insertarse en el sistema financiero y usar sus cuentas así como otros servicios financieros. El éxito en promover el acceso al sistema financiero y el uso de servicios financieros, cuentas de ahorro en particular, son evidentes; sin embargo, los logros en materia de capitalización de las ahorristas, son más bien modestos. Como señalamos antes, las que más acumularon eran justamente aquellas que tenían ahorros en efectivo antes de abrir sus cuentas.

Es posible que en las siguientes cohortes de ahorristas del Proyecto Corredor se encuentren mujeres con más capacidad de ahorro debido a la mejor capacitación, la posible relación con el proyecto para desarrollar negocios, el mejor desempeño de los subsidios por capitalización, etc.; y, con ello, la mayor capacidad de recibir mayores incentivos como donaciones complementarias; así, las ahorristas terminarían sus contratos con más recursos.

El acceso al sistema financiero y el uso de sus servicios requiere de soporte durante la fase inicial

El proceso de acceso a servicios financieros pasa por vencer el miedo y la desconfianza. La capacitación en temas financieros, los intercambios de experiencias entre ahorristas, las visitas guiadas a entidades financieras y contar con “documentos” como la libreta de ahorros, los vouchers, etc. fueron importantes para generar confianza entre las mujeres. Fue clave, también, conocer el Fondo de Seguro de Depósitos, contar con bajos niveles de inflación y tasas de interés reales bajas, pero positivas y así como un esquema de ahorro sin costo de mantenimiento ni exigencia de montos mínimos. Las ahorristas no llegan con una posición neutra o desinformadas. Por lo general tienen mucha desconfianza y suspicacias basadas en experiencias pasadas, historias locales o nacionales muy presentes en su imaginario, por ejemplo el caso CLAE sigue siendo mencionado. Es decir, no basta con informar, hay que generar confianza.

79. Recordemos que el grupo de mujeres encuestadas señaló que para “vivir bien” necesita S/. 400 mensuales y que el valor mediano de sus casas es S/. 5 000.

Quizá una de las principales lecciones que deja la experiencia del Proyecto Corredor respecto al fomento del ahorro es que las clientas potenciales del sistema financiero que no poseen información, ni modos de acceso a ella, sí logran insertarse una vez que lo conocen, que entienden cómo funciona y le tienen un mínimo de confianza. El programa analizado en este documento tiene como pieza fundamental el programa de educación financiera, la visita guiada a la institución financiera y ofrecer a las mujeres un soporte presencial, alguien de confianza a quién preguntar.

Esta constatación, obvia por cierto, debería llevarnos a una reflexión mayor sobre los mecanismos que limitan el acceso al sistema financiero a aquellos que no están insertos en él. Si bien es cierto que no existen políticas ni acciones que impidan que las personas que no usan el sistema financiero lo hagan, hay muy pocas acciones orientadas a que los no usuarios entren al sistema, incluso hoy cuando diversas entidades financieras se encuentran comprometidas en promover la “bancarización” de más peruanos y peruanas. Al preguntar acerca de dónde se obtiene información sobre cómo acceder a algún servicio financiero las respuestas son directas: se puede consultar en Internet, visitar una agencia o pedir al funcionario de plataforma que nos explique. Estas respuestas son útiles y atinadas para pobladores insertos en un circuito determinado, es decir con acceso a Internet y conocimiento suficiente para indagar sobre requisitos, condiciones y productos financieros; personas con preguntas concretas sobre un producto y capaces de comunicarse en español y como “cliente” con el funcionario de la entidad financiera; sin embargo el grueso de ciudadanos y ciudadanas no bancarizados fuera de las grandes ciudades no puede acceder a ello. Para las ahorristas contar con un facilitador financiero que responda todo tipo de consultas y dudas que puedan tener es de vital importancia.

Un claro ejemplo de lo limitado de la información es el caso del Fondo de Seguro de Depósito. Se trata como hemos visto, de un instrumento clave para que las ahorristas abran sus cuentas. Lamentablemente es muy poco conocido y no cuenta con ninguna política pública de difusión. Pensamos ahora que el grupo de ahorristas analizado en este documento debe ser uno de los grupos de peruanas que más al tanto está de la existencia de este mecanismo de protección de los ahorros.

La pregunta pendiente es por qué en el Perú, en donde tenemos un desarrollo microfinanciero especialmente interesante por su grado de formalidad y solidez, no hay políticas de información sobre el acceso y uso del sistema financiero⁸⁰. Salvo unos pocos esfuerzos de algunos –pocos– intermediarios privados orientados nuevamente a un público urbano que ya es usuario del sistema no existe un esfuerzo del sector público, ni del ente regulador (SBS), ni de las asociaciones de intermediarios (ASBANC, ASOMIF, Federación de Cajas Municipales) por ampliar el rango de información y capacitación más allá de los usuarios actuales.

80. A partir de un estudio sobre pequeños productores agropecuarios en valles de agricultura comercial nos hicimos la misma pregunta (Guirkinger y Trivelli, 2006). En el caso de esos productores, altamente vinculados a distintos mercados y con un nivel relativamente alto de acceso al sistema financiero, encontramos los mismos problemas de desinformación y desconfianza en los intermediarios formales.

Los resultados mostrados en este documento dan cuenta de que las mujeres rurales están interesadas en el sistema financiero –les es útil– quieren y pueden utilizarlo. Pero, para ello requieren información inicial y, luego, un esquema que les permita resolver sus dudas, así como procesos que revertan la desconfianza con la que se acercan al sistema.

Este interés de las ahorristas debe ser el punto de partida para un proceso de innovación y adaptación de productos y servicios financieros a distintos segmentos de nuevos clientes. En el caso de las ahorristas analizadas en este documento aún hay espacio para seguir mejorando los productos y servicios. Por ejemplo, la experiencia del Proyecto Corredor mostró que el ritmo de ahorro mensual es difícil para las ahorristas, por ello el proyecto Sierra Sur descartó la exigencia de depósitos mensuales para otorgarles más libertad y puedan usar sus cuentas de ahorro de acuerdo a la estacionalidad de sus ingresos y al ciclo económico.

Del mismo modo, la creciente oferta de microseguros puede convertirse en un atractivo adicional en la medida en que permite relativizar situaciones adversas sin recurrir a los ahorros. Por su parte, el desarrollo de esquemas de provisión de servicios financieros sin pasar por la oficina de una entidad financiera ofrece grandes posibilidades para este tipo de clientas. El uso del teléfono, sobre todo el teléfono móvil –hoy Telefónica Móviles ya tiene un sistema de consultas en quechua y aymara–, el uso de agentes, corresponsales no bancarios, con quienes las ahorristas sienten menos distancia cultural constituyen nuevas oportunidades para profundizar la relación financiera.

Las ahorristas ganaron más que solo acceso al sistema y un pequeño capital

Empoderamiento de las mujeres. Las ahorristas saben que son dueñas de sus ahorros y son conscientes de que ellas y sólo ellas pueden efectuar retiros. Tienen claro que nadie puede saber cuánto tienen en su cuenta. Encontramos que la mayoría no está interesada en compartir su cuenta con sus esposos. Las ahorristas ven en sus cuentas de ahorro un recurso para ellas y sus familias.

La cuenta de ahorros les da control sobre sus recursos para gastos claves como la educación de los hijos, pequeñas oportunidades de negocios, inversiones en la vivienda y recursos para enfrentar situaciones imprevistas, los que les da seguridad.

Más allá de estas muestras de mayor control sobre sus recursos, las ahorristas están orgullosas de sí mismas. Haber aprendido a trabajar con el sistema financiero y usar sus servicios les ha brindado la oportunidad de ejercer su ciudadanía y sus derechos como clientas de una entidad privada. Este ejercicio lo han realizado en distinta medida, pero de todas maneras ha sido aprovechado. Si bien de las encuestas es poco lo que se puede obtener sobre este tema, los testimonios de las mujeres, sus expresiones, quejas frente a un mal servicio, incomodidad frente a un maltrato de “los clientes ciudadanos” y su orgullo al explicar cómo utilizan sus cuentas refleja un proceso mayor que no hemos podido documentar. El cuidado y orgullo con el que muestran y cuidan sus cuadernos, el registro que llevan de sus estados de cuenta; los testimonios sobre el cambio positivo que han experimentado gracias a la cuenta de ahorros es parte de lo que las mujeres señalan haber ganado.

El ahorro individual con soporte grupal ofrece una oportunidad para generar capital social. Es interesante cómo el mecanismo impulsado por el Proyecto Corredor utilizó esta combinación entre ahorro individual y soporte colectivo, que por un lado hacía posible un proceso de capacitación, el trabajo formando líderes “financieras” que colaboraran en el proceso de formación, etc.; y por el otro, permitía a las ahorristas beneficiarse del soporte grupal, similar al de las mujeres involucradas en metodologías de banca comunal. El GA se ha convertido en un referente valioso para emprender negocios, tener a quién pedir ayuda en una emergencia y para relacionarse mejor con otras mujeres de su localidad.

Nuevas oportunidades de negocios aparecen. Las ahorristas tienen, por lo general, negocios o realizan actividades económicas que les generan algún ingreso. El 60% nos mostró que inician sus negocios con ahorros, la mayoría anteriores al proyecto y guardados en forma tradicional, en casa. Sólo 2% señaló haber iniciado su negocio con un crédito. No hay razón para pensar que esto cambiará a futuro, por ello favorecer los ahorros de las mujeres es ofrecerles una mejor oportunidad para emprender nuevos negocios, que seguramente podrán crecer al usar otros servicios financieros como el crédito, pero que se empiezan con sus recursos.

Temas para seguir investigando

Esta investigación permite entender mejor la relación de las mujeres con el sistema financiero formal y con los ahorros como servicio financiero, así como la efectividad del proyecto en promover no sólo el acceso al sistema financiero sino el uso de servicios financieros para mejorar las condiciones de vida; es decir, manejo de liquidez, mayor independencia y control sobre sus recursos, etc. Sin embargo, quedan aún muchos temas por abordar. Entre ellos:

1. En el análisis del componente financiero del proyecto, las principales interrogantes para seguir investigando se concentran en los sistemas de incentivos: ¿cuál es el monto óptimo de incentivos?, ¿los incentivos deben concentrarse en el doble objetivo de inserción en el sistema financiero y capitalización o sólo en uno? Ambas preguntas permitirían, además, mejorar el diseño del componente de transferencias condicionadas en proyectos que busquen insertar a mujeres de bajos recursos en el sistema financiero formal.
2. Respecto a las usuarias del proyecto, es necesario hacer un estudio de seguimiento a las mujeres aquí analizadas, a fin de observar el manejo y el uso de sus cuentas de ahorro y, en el caso de que hayan dejado de ahorrar, conocer las razones. Queda pendiente organizar una medición de los cambios en la economía y socialización –intra y extra familiar– de las mujeres, debido al empoderamiento asociado al manejo de la cuenta de ahorros, por ejemplo.
3. En cuanto a la oferta financiera sería interesante analizar cómo las entidades financieras con las que iniciaron sus cuentas retornan a estas clientas, y cuán importantes se vuelven ellas para la cartera de clientes.

Quedan por explorar, también, otros grandes temas asociados al diseño e implementación del proyecto que esperamos se incluyan en la agenda de investigadores y de quienes diseñan e implementan políticas e intervenciones orientadas a favorecer el desarrollo; y que junto a este documento ayuden a mantener la apuesta por la inclusión financiera de los pobladores rurales.

BIBLIOGRAFÍA

- AGÜERO, J. (2000). "Movilidad y pobreza en la sierra rural del Perú". En Hurtado, I., Trivelli, C. y A. Brack (eds): *SEPIA VIII: Perú el problema agrario en debate*.
- CGAP (2002). "Savings are as important as credit: deposit services for the poor". DONOR BRIEF No. 4, June 2002.
- GUIRKINGER, C. y C. TRIVELLI (2006). "Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura: ¿sólo un problema de falta de oferta?" En: *Debate Agrario: Análisis y alternativas*; núm. 40-41; Jul: 2006.
- IRIS Center (2008). *Microsavings Programs: Assessing Demand and Impact. A Critical Review of the Literature*. University of Maryland.
- MOLANO, O. (2005). *Identificación y Valorización de los Activos de los Pobres Rurales: estudio piloto de investigación en las Comunidades de la Sierra Sur del Perú*. Proyecto de Desarrollo Corredor Puno Cusco - MIMDES/FONCODES/FIDA. 181 pp.
- RUTHERFORD, S. (1999). *The poor and their money: An essay about financial services for poor people*. Institute for Development Policy and Management. Universidad de Manchester.
- ROBINSON M. (2004). *La Revolución Microfinanciera - Finanzas Sostenibles para los Pobres*. Rústica, 304 pp.
- SHERRADEN, M. (1991). *Assets and the Poor: A New American Welfare Policy*. Armonk, NY: 1991.
- TRIVELLI, C. (2000). "Pobreza rural: investigaciones, mediciones y políticas públicas". En Hurtado, I., Trivelli, C. y A. Brack (eds): *SEPIA VIII: Perú el problema agrario en debate*.
- TRIVELLI, C. (2005). *Los hogares indígenas y la pobreza en el Perú: Una mirada a partir de la información cuantitativa*. Documento de trabajo 141. Lima: IEP.
- TRIVELLI, C. (2007). *Mejorando el acceso de las mujeres a servicios financieros*. (ms)
- VOGEL, R. C (1984). "Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance". En: Adams, D., Graham, D. H. y J. D. Von Pischke, eds. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Westview Press.
- VON PISCHKE, J. D., Adams, D. y Gordon Donald (1983). *Rural Financial Markets in Developing Countries*. The Johns Hopkins University Press.

ANEXOS

ANEXO 1. METODOLOGÍA EN LA SELECCIÓN DE LA MUESTRA

La muestra seleccionada para el estudio se realizó considerando el total de mujeres ahorristas que terminaron su convenio con el proyecto. A partir de este universo se estimó una sobre-muestra en base a 450 entrevistas, a fin de tener suficientes reemplazos, y, al mismo tiempo, asegurar que los reemplazos tengan la misma posibilidad de ser elegidos que los casos efectivos. De esta manera se garantiza la representatividad de la muestra a nivel de OLP del Proyecto Corredor Puno-Cusco, como se puede ver en el cuadro 1.1.

Cuadro 1.1. Características de la muestra

Mujeres ahorristas del proyecto *versus* entrevistas realizadas

	Cuentas liberadas		Entrevistas	
	N	%	N	%
Juliaca	605	45,9	136	45,8
Sicuani	406	30,8	91	30,6
Urubamba	307	23,3	70	23,6
Total	1 318	100,0	297	100,0

Fuente: Información por OLP - Proyecto Corredor Puno-Cusco.
Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.
Elaboración: IEP.

La selección de las mujeres a ser entrevistadas fue completamente aleatoria y consideró el número de personas de cada uno de los grupos de ahorristas. En total, la muestra se distribuyó entre 70 grupos de ahorristas, 23 de la OLP Urubamba, 20 de la OLP Sicuani y 27 de la OLP Juliaca, como se puede apreciar en el cuadro 1.2.

Cuadro 1.2. Características de la muestra

Mujeres ahorristas del proyecto *versus* entrevistas realizadas

	N	Grupos de ahorristas
Juliaca	136	23
Sicuani	91	20
Urubamba	70	27
Total	297	70

Fuente: Información por OLP - Proyecto Corredor Puno-Cusco.
Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.
Elaboración: IEP.

Los cuadros 1.3, 1.4 y 1.5 muestran los grupos seleccionados, número de entrevistas y los reemplazos correspondientes.

La muestra trabajada asegura un nivel de error de 5% con 95% de confianza.

Cuadro 1.3. Organizaciones seleccionadas en el ámbito de la OLP Urubamba

N° Organización	Distrito	Provincia	Número Selección	Número Reemplazos	Total
1 Las Vencedoras	Santiago	Cusco	4	2	6
2 Comedor Infantil y Estudiantil	Poroy	Cusco	3	2	5
3 Los Claveles	Calca	Calca	3	3	6
4 Llank'Aq Huarmikuna	Chinchoero	Urubamba	2	1	3
5 Wiñay Huayna	Chinchoero	Urubamba	2	0	2
6 Mama Piuray	Chinchoero	Urubamba	3	2	5
7 Qolqe Taqe	Chinchoero	Urubamba	3	2	5
8 Tticariy Urpi	Chinchoero	Urubamba	2	1	3
9 Kantos de Alfegaah	Chinchoero	Urubamba	1	0	1
10 Diez Estrellitas	Chinchoero	Urubamba	6	2	8
11 Ricchary Warmi-I	Chinchoero	Urubamba	6	3	9
12 Las Hormiguitas	Chinchoero	Urubamba	3	1	4
13 Las Florcitas	Chinchoero	Urubamba	3	1	4
14 Las Chaskas	Chinchoero	Urubamba	2	1	3
15 Virgen del Carmen-2	Ancahuasi	Anta	3	1	4
16 Virgen Asunta	Chinchaypujyo	Anta	3	2	5
17 Ricchary Warmi-2	Chinchaypujyo	Anta	3	1	4
18 Virgen Fátima	Ancahuasi	Anta	4	3	7
19 Virgen Asunción	Anta	Anta	2	1	3
20 Virgen Inmaculada	Anta	Anta	4	2	6
21 Las Flores Geranios	Anta	Anta	3	1	4
22 Virgen del Carmen-I	Cachimayo	Anta	2	1	3
23 Virgen Santa Clara	Anta	Anta	3	2	5
Total			70	35	105

Fuente: Información por OLP - Proyecto Corredor Puno-Cusco.
Elaboración: IEP.

Cuadro 1.4. Organizaciones seleccionadas en el ámbito de la OLP Sicuani

N° Organización	Distrito	Provincia	Número Selección	Número Reemplazos	Total
1 Asoc. de ahorristas Tejedores ecológicos	Pitumarca	Canchis	4	1	5
2 Asoc. de ahorristas Munay Tiklla	Pitumarca	Canchis	5	2	7
3 Asoc. de ahorristas Ñaupá Away	Pitumarca	Canchis	4	1	5
4 Asoc. de ahorristas Santa Rosa	Combapata	Canchis	4	2	6
5 Asoc. de ahorristas Club de Madres	Combapata	Canchis	4	2	6
6 Asoc. de Ahorristas Qanchi	Marangani	Canchis	6	2	8
7 Asoc. de ahorristas Club de Madres Central	Marangani	Canchis	2	0	2
8 Asoc. de ahorristas Virgen de la Candelaria	Marangani	Canchis	4	1	5
9 Asoc. Rosaspata	Marangani	Canchis	2	1	3
10 Asoc. de ahorristas Valle Salcca	Ccolccatuna y Chiara	Canchis	5	1	6
11 Asoc. de ahorristas Virgen María	Sicuani	Canchis	5	2	7
12 Asoc. de ahorristas las Ñustas-I	Cusipata	Quispicanchi	4	3	7
13 Asoc. de ahorristas Sarahuasi	Huaro	Quispicanchi	5	4	9
14 Asoc. de ahorristas Señor de Ccoylloritti	Urcos	Quispicanchi	3	2	5
15 Asoc. de ahorristas Virgen Purificada	Urcos	Quispicanchi	8	4	12
16 Asoc. de ahorristas Virgen del Carmen	Acopia	Acomayo	3	1	4
17 Asoc. de ahorristas Sumak Ttika	Pomacanchi	Acomayo	4	2	6
18 Asoc. Sayarisum	Pomacanchi	Acomayo	9	4	13
19 Asoc. Santa Rosa de Lima	Pomacanchi	Acomayo	9	4	13
20 Asoc. Kori Chaska	Checca	Canas	2	7	9
Total			92	46	138

Fuente: Información por OLP - Proyecto Corredor Puno-Cusco.

Elaboración: IEP.

Cuadro 1.5. Organizaciones seleccionadas en el ámbito de la OLP Juliaca

N° Organización	Distrito	Provincia	Número Selección	Número Reemplazos	Total	
1	Tejidos de oro	Lampa	Lampa	2	1	3
2	Las Nieves	Nicasio	Lampa	4	2	6
3	25 de Enero	Nicasio	Lampa	1	0	1
4	Micaela Bastidas	Nicasio	Lampa	3	2	5
5	Maria Estrella Flor	Nicasio	Lampa	3	1	4
6	Allin Maki I	Capachica	Puno	9	5	14
7	Rijchary Warmi	Capachica	Puno	7	4	11
8	Lago Azul	Capachica	Puno	6	3	9
9	Suri Andino	Platería	Puno	3	1	4
10	Micaela Bastidas	Acora	Puno	2	0	2
11	Pankaritas	Acora	Puno	7	4	11
12	Isla Flotante Uros	Puno	Puno	5	3	8
13	Copacabana	Macari	Melgar	5	3	8
14	Lucero	Macari	Melgar	3	1	4
15	Los Ángeles	Macari	Melgar	4	2	6
16	Nuevo amanecer	Santa rosa	Melgar	5	4	9
17	Picchu	Santa rosa	Melgar	10	8	18
18	Kunurana alto I	Santa rosa	Melgar	3	1	4
19	Santa Rosa de Lima	Ayaviri	Melgar	8	4	12
20	Tesoros del inca	Ayaviri	Melgar	7	2	9
21	María Parado de Bellido I	Santa Rosa	Melgar	5	3	8
22	Santa Anita Muni Grande	Saman	Azángaro	3	1	4
23	Vicuñitas		Azángaro	7	4	11
24	Soratira I	San Antón	Azángaro	8	4	12
25	Rijchary San Pedro	Tirapata	Azángaro	6	3	9
26	Nuevo Amanecer	Achaya	Azángaro	4	2	6
27	Sollocotaña	Orurillo	Azángaro	8	2	10
Total			138	70	208	

Fuente: Información por OLP - Proyecto Corredor Puno-Cusco.
Elaboración: IEP.

ANEXO 2. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MUJERES AHORRISTAS

Cuadro 2.1. Características de las mujeres ahorristas de acuerdo al monto de apertura

	Rango del monto de apertura respecto a la mediana	
	Menos	Igual o más
Edad (años cumplidos)	42	43
Porcentaje con lengua materna quechua	87,6	93,7
Nivel educativo (años)	5	5
Porcentaje con estado civil conviviente / casada	61,9	62,8
Número de hijos (vivos)	4	4
Número de personas en el hogar	5	5
Número de personas que trabajan	2	2
Nivel del más educado del hogar	11	10
Valor de la vivienda (soles)	6 663	8 307
Porcentaje con negocio y/o otra actividad económica	93,3	96,3
Ingreso por actividad económica y/o negocio	1 616	1 919
Porcentaje que recibe remesas	26,7	20,9

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.
Elaboración: IEP.

Cuadro 2.2. ¿Cuándo perdió el miedo de poner su dinero en la caja?

Sólo a las que respondieron que tuvieron miedo al dejar su dinero en la entidad financiera al momento de la apertura de la cuenta

	Rango del monto de apertura respecto a la mediana	
	Menos	Igual o más
Cuando tuvo pruebas de que era cierto ^{1/}	22,1	32,3
Con la educación financiera ^{2/}	59,0	60,9
Aún no confío	15,1	1,5
Otros	1,3	4,5
No responde	2,6	0,8
Total	100,0	100,0
N	78	133

1/ Cuando recibió el recibo/ sacó el voucher/ el estado de cuenta/ cuando vio el voucher con su nombre/ cuando sacó el dinero/ recibió el incentivo

2/ Cuando recibió la charla del facilitador/ con la pasantía/ visita guiada/ intercambio.

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.
Elaboración: IEP.

Cuadro 2.3. Descriptivas del monto ahorrado en el momento de la encuesta

		Mínimo	Máximo	Promedio
Total de encuestadas		0	5 000	370
Niveles de pobreza	No pobres	0	3 800	614
	Pobres no extremos	0	4 400	310
	Pobres extremos	0	5 000	295

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.
Elaboración: IEP.

Cuadro 2.4. Características de las mujeres ahorristas de acuerdo al ratio del monto ahorrado en el momento de la encuesta versus el saldo al cierre del convenio

	Ahorro actual menor al saldo del cierre	Ahorro actual igual o mayor al saldo del cierre
Edad (años cumplidos)	43	41
Porcentaje con lengua materna quechua	93,0	85,1
Nivel educativo (años)	5	7
Porcentaje con estado civil conviviente / casada	79,8	78,7
Número de hijos (vivos)	4	3
Número de personas en el hogar	5	4
Número de personas que trabajan	2	2
Nivel del más educado del hogar	10	11
Valor de la vivienda (soles)	7 027	11 359
Porcentaje con negocio y/o otra actividad económica	94,2	100,0
Ingreso por actividad económica y/o negocio	1 829	1 799
Porcentaje que recibe remesas	22,6	27,7

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.
Elaboración: IEP.

Cuadro 2.5. Características de las mujeres ahorristas según manejo final de cuenta de ahorro

	Retiraron todo (ahorro e incentivos)	Retiraron parte (ahorro y/o incentivos)	No retiraron (ahorros o incentivos)
Edad (años cumplidos)	43	43	42
Porcentaje con lengua materna quechua	90,1	96,6	90,9
Nivel Educativo (años)	5	5	6
Porcentaje con estado civil conviviente / casada	80,8	79,7	78,8
Número de hijos (vivos)	4	4	4
Número de personas en el hogar	5	5	5
Número de personas que trabajan	2	2	2
Nivel del más educado del hogar	10	11	10
Valor de la vivienda (soles)	6,581	10,284	8,269
Porcentaje con negocio y/o otra actividad económica	95,3	94,9	95,5
Porcentaje con negocio y otra actividad económica	30,2	27,1	45,5
Ingresos por negocios y/o actividad económica	1,464	1,542	2,937
Porcentaje que recibe remesas	16,9	18,6	42,4
Porcentaje de pobres no extremos	58,1	44,1	47,0
Porcentaje de pobres extremos	22,7	33,9	28,8

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.

Elaboración: IEP.

ANEXO 3. VARIABLES UTILIZADAS EN LA ESTIMACIÓN DE LAS REGRESIONES

Cuadro 3.1. Variables utilizadas en la estimación de las regresiones

Variable	Nombre en la base de datos	Número de observaciones	Características		
			Promedio	Máximo	Mínimo
Características de la ahorrista					
Edad (años cumplidos)	p6	297	42.9	18	81
Educación	p8	297	5	0	15
Número de hijos	P10	297	3.71	0	11
Condiciones iniciales					
Antes de ser ahorrista, tenía ahorros monetarios en casa	p58_1; p58_2; p58_3	297	0.61	0	1
El dinero para iniciar el ahorro procede de ahorros no monetarios	p20	297	0.74	0	1
Características del ahorro al cierre del convenio					
Saldo	saldo	296	691.8	6.52	5,220.58
Depósitos	depósitos	296	1,471.36	20	11,543.8
Actividades económicas					
Hogares con negocios o con otras actividades económicas	actneg2, formado de p96 y p102	297	0.95	0	1
Ingreso por actividades económicas y/o negocios	Ingreso a, formado de p101 y p104	297	1,806.73	0	57,600
Percepciones sobre las instituciones financieras y el ahorro					
Mayor confianza en las instituciones financieras	p56	297	0.93	0	1
Atención deficiente en las instituciones financieras	p53_1; p53_2; p53_3	297	0.15	0	1
Altos costos de transacción	p53_1; p53_2; p53_3	297	0.21	0	1
Situación económica de la ahorrista					
Valor de la vivienda	p80	274	7,703.61	100	120,000
Tiene celular	p90	297	0.33	0	1
Tiene electricidad	p85	297	0.77	0	1
Uso de los ahorros					
Para educación de los hijos	Para edu hijos, creado de p39_1, p39_2, p39_3, p41_1, p41_2, p41_3	297	0.41	0	1

Fuente: Encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor.
Elaboración: IEP.

ANEXO 4.

CONCURSO DE “TESTIMONIOS SOBRE LA VINCULACIÓN DE LAS MUJERES AHORRISTAS RURALES CON EL SISTEMA FINANCIERO FORMAL”

El concurso de “Testimonios sobre la vinculación de las mujeres ahorristas rurales con el sistema financiero formal” fue convocado a mediados de abril de 2008, por el Proyecto de Desarrollo Corredor Puno-Cusco.

Los objetivos de esta convocatoria fueron:

1. Evidenciar a partir de testimonios la relación de las mujeres ahorristas rurales con el sistema financiero formal y los cambios que se han suscitado a nivel personal, familiar y organizativo a partir de la gestión de sus cuentas de ahorro.
2. Entender las dificultades que han limitado o desincentivado la permanencia en el tiempo de las cuentas de ahorro y, por lo tanto, el vínculo entre las mujeres y el sistema financiero formal.

La convocatoria del concurso estableció que podrían participar todas las mujeres ahorristas y las organizaciones de mujeres ahorristas, que hayan tenido un convenio de trabajo (graduadas) o estén trabajando (no graduadas) con el Proyecto de Desarrollo Corredor Puno-Cusco dentro del componente de ahorro financiero.

La evaluación de las experiencias de las mujeres ahorristas (nivel individual), tanto entre las ahorristas graduadas y no graduadas, tomó en cuenta:

- * El contenido de la presentación. Se tomó en cuenta los aspectos que impidieron mantener la cuenta de ahorro en forma permanente, y/o la narración de la estrategia de vinculación al sistema financiero formal y no formal. Se consideró, además, la coherencia del testimonio y la calidad de la información.
- * La claridad con que se expresa el testimonio.
- * Los elementos complementarios que evidencien el testimonio.

De la misma manera, la evaluación de las experiencias de las organizaciones de las mujeres ahorristas (nivel grupal), tanto entre los grupos de ahorristas graduadas y no graduadas, tomó en cuenta:

- * La participación del grupo de usuarias en la elaboración del testimonio.
- * El contenido de la presentación. Se tomó en cuenta la narración de la estrategia de vinculación al sistema financiero formal, sobre la continuidad en la gestión de los recursos económicos a través de mecanismos alternativos al sistema financiero formal, como bancos comunales, sobre los cambios en el nivel de organización, las dificultades y la manera como fueron enfrentadas, así como sobre los logros y lecciones aprendidas. Se consideró, también, la coherencia del testimonio y la calidad de la información.
- * La claridad con que se expresa el testimonio.
- * Los elementos complementarios que evidencien el testimonio.

Los premios al concurso se establecieron de la siguiente forma:

Premios individuales, tanto a nivel de graduadas como no graduadas:

1. Primer lugar: S/. 300
2. Segundo lugar: S/. 200
3. Tercer lugar: S/. 100

Premios grupales, tanto a nivel de graduadas como no graduadas:

1. Primer lugar: S/. 700
2. Segundo lugar: S/. 400
3. Tercer lugar: S/. 200

El concurso se realizó en cada una de las oficinas locales del Proyecto de Desarrollo Corredor Puno-Cusco. Cada una de las oficinas locales calificó y realizó la premiación de las categorías individual y grupal a nivel de graduadas y no graduadas.

El jurado del concurso estuvo conformado en cada oficina local por:

- a) Un representante de la entidad financiera que sea –o haya sido– parte de la experiencia.
- b) Jefe de la oficina local.
- c) Facilitador(a) financiero(a).
- d) Un representante de una ONG con experiencia en microfinanzas en la zona del proyecto.

Durante el proceso de selección de las experiencias ganadoras se tomaron en cuenta los niveles de evaluación descritos anteriormente.

Los testimonios

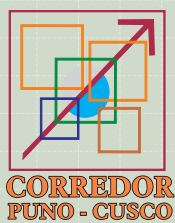
Como resultado de la convocatoria se recibieron en total 16 testimonios de ahorristas graduadas; 61 testimonios de ahorristas no graduadas; 9 testimonios de grupos de ahorristas graduadas, y 56 testimonios de grupos de ahorristas no graduadas. Los resultados finales se presentan en el cuadro 4.1.

Cuadro 4.1. Testimonios ganadores por OLP

OLP	Tipo de testimonios	Número de testimonios presentados	Ganadores	
Urubamba	Individual	Graduadas	7 1er puesto: Soledad Sallo Callañaupa 2do puesto: Basilia Quillahuaman Condori 3er puesto: Juana Cordava Tocre	
		No graduadas	21 1er puesto: Ricardina Amao Aragos 2do puesto: Dorotea Puma Sicus 3er puesto: Yeni Ugarte Zubileta	
	Grupal	Graduadas	2 1er puesto: Richariy warmi Los otros puestos fueron declarados desiertos	
		No graduadas	16 1er puesto: Qolqe wiñacheq 2do puesto: Qori sara 3er puesto: Los chaskis	
	Juliaca	Individual	Graduadas	4 1er puesto: Norma Calizaya Ortega 2do puesto: Flor de María Gamarra Mamani 3er puesto: Emilia Barrios Huaraca
			No graduadas	20 1er puesto: Dina Sucapuca Capacoila 2do puesto: Julia Calizaya Ortega 3er puesto: Elvira Ccama Condemayta
Grupal		Graduadas	4 1er puesto: Las Pankaritas 2do puesto: Rijchari San Pedro 3er puesto: Los Ángeles	
		No graduadas	20 1er puesto: Virgen de Chapi 2do puesto: Apazsura 3er puesto: Los Balseritos	
Sicuani		Individual	Graduadas	5 1er puesto: Libia Ramos Pillco 2do puesto: Isabel Mamani Quispe 3er puesto: Felicitas Mamani Quispe
			No graduadas	20 1er puesto: Florentina Cansaya Bellido 2do puesto: Magda Tordota Baez 3er puesto: Valentina Quispe Yucra
	Grupal	Graduadas	3 1er puesto: Qanchi 2do puesto: Santa Rosa de Lima 3er puesto: Sumac Thika	
		No graduadas	20 1er puesto: Alegres de Totorani 2do puesto: Santa Rosa de Ttio 3er puesto: Virgen del Rosario de Sullca	

ANEXO 5. METODOLOGÍA DE LA VARIABLE DE TIPOLOGÍA DEL PODER DE DECISIÓN

Para hacer un análisis que captara las diferentes interacciones dentro del hogar, creamos una variable a partir de las preguntas 107 a 111 de la encuesta a mujeres ahorristas apoyadas por el Proyecto Corredor Puno-Cusco. Para cada pregunta se dieron valores de -1 (menos uno) a las respuestas “esposo” e “hijos mayores”. Las respuestas “esposa” tuvieron valores de +1 (más uno) y las respuestas “ambos” tuvieron un valor igual a 0 (cero). Realizando la suma simple obtuvimos valores que iban desde el -5 hasta el +5. Para fines de análisis se normalizó la variable, obteniendo una nueva con valores de +1 (más uno) hasta -1 (menos uno). Los valores +1 representan a los hogares independientes, los valores 0 a los hogares interdependientes y los valores -1 a los hogares dependientes.



IEP Instituto de Estudios Peruanos