

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

**FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA Y
CIENCIAS SOCIALES**



**“EL AHORRO DE LA POBLACIÓN ATENDIDA POR LAS
INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS, resaltando la experiencia
de FINCA Perú”**

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

**POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE
CONOCIMIENTOS**

ELABORADO POR:

CESAR ENRIQUE HEREDIA FIESTAS

LIMA - PERÚ

2004

A mis padres Felicita y
Carlos con mucho amor

I CURRICULUM VITAE

CESAR ENRIQUE HEREDIA FIESTAS

Mz. Ñ Lt. 27, Urb. El Pacifico, L31
Teléfono 98822535 - 4313788



CURRICULUM VITAE

I. DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO : 09 / 11 / 1972
NACIONALIDAD : Peruana
ESTADO CIVIL : Soltero
ESTATURA : 1.80 m.
DNI : 09885821

II. ESTUDIOS

SUPERIORES

FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA Y CC.SS.
UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
BACHILLER

CONFERENCIAS Y CURSOS

- **GESTIÓN DE RIESGOS EN LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS:**
“EL RIESGO CREDITICIO Y RIESGO DE TIPO DE INTERÉS”
FEDERACION PERUANA DE CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CREDITO (30 Y 31 de octubre del 2002)
- **CURSO TALLER DE FORMACIÓN DE FACILITADORES “ELEMENTOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL – JUEGOS EMPRESARIALES”**
COPEME - OIT (19 al 23 de julio del 2002).
- **EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN**
SOCIEDAD PERUANA DE ECONOMISTAS (Setiembre de 1998)
- **ANÁLISIS DE CRÉDITOS Y FINANZAS**
SOCIEDAD PERUANA DE ECONOMISTAS (Febrero de 1998)
- **BANCA Y FINANZAS**
INSTITUTO DE FINANZAS “DOMINGO ELIAS” (Enero de 1998)

COMPUTACIÓN

- **WINDOWS 95** UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
CENTRO DE EXTENSIÓN Y PROYECCIÓN SOCIAL
- **MICROSOFT OFFICE : EXCEL, WORD, ACCES.**
UNI - FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS
- DOMINIO DE PAQUETES APRENDIDOS EN LA PRÁCTICA: **LOTUS FOR
WINDOWS, HARVARD GRAPHICS FOR WINDOWS, CERTICOM E
INFOCORP.**

III.- EXPERIENCIA LABORAL

- FINCA PERU

Asistente de Finanzas
Oficina Nacional
14 de Diciembre 1999 – Hasta la fecha.

FUNCIONES:

- Administrador del Sistema de Información Financiero Contable "Cautivo".
- Apoderado de la región Huancavelica: Supervisión y Revisión del Efectivo
- Capacitador en Gestión Empresarial y Juego Empresarial.
- Análisis y consolidación de la información de las Regiones.
- Preparar y mejorar procesos operativos.

- COPEME

Co Docente EPI – INFO2000
Curso de Evaluación de Impacto y Satisfacción de clientes en Instituciones y Programas de Microfinanzas.
23 al 28 de abril de 2001

- CONVENIO ADEX-AID/MSP

Responsable del equipo de computación para la Evaluación de Impacto de FINCA Perú
15 de Noviembre al 14 de diciembre de 1999.

- 1ª OPCIÓN S.A. AGENTE AUTORIZADO DE CELULAR 2000

ANALISTA DE CREDITOS

02/04/97 HASTA 31/03/99

FUNCIONES:

EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE CRÉDITO (DEMOSTRACIÓN DE INGRESOS PARA SUSTENTAR EN EL SISTEMA DE TELE2000), ESTUDIO DE MERCADOS Y ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

SUDGERENCIA DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS GLOBAL

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN DE COYUNTURA

DEL 13-5-96 AL 12-11-96

FUNCIONES : ANÁLISIS DE LAS VARIABLES MACROECONOMICAS :
INFLACIÓN, TASAS DE INTERÉS (TAMN, TPMN, TAMEX Y
TPMEX), ENCAJE , PBI, ETC.
APOYO EN LA ELABORACIÓN DE LAS NOTAS SEMANALES DEL
BCRP. INFORMACIÓN GRÁFICA PARA LAS REUNIONES DE DIRECTORIO.

II INFORME DE SUFICIENCIA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
I. ASPECTOS CONCEPTUALES DEL AHORRO	6
1. TEORÍAS ECONÓMICAS	6
1.1 Función consumo de Keynes	6
1.2 Función utilidad personal	6
1.3 El modelo del ciclo vitalicio	6
1.4 Los modelos de crecimiento neoclásico	6
1.5 Función de ahorro clásico	7
2. EL AHORRO Y LA POLÍTICA ECONÓMICA	7
3. DEFINICIÓN MICROECONÓMICA DEL AHORRO	8
4. MODALIDADES DE AHORRO	9
4.1 Ahorro no monetario	9
4.2 Ahorro monetario	9
4.2.1 Fuera del sistema financiero	9
4.2.2 Dentro del sistema financiero	10
II. EL AHORRO EN FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS	12
1. ¿PUEDEN LOS POBRES AHORRAR?	12
2. LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS	12
3. PROYECTOS DE MICROFINANZAS EN EL MUNDO	13
3.1 Familia Grameen	13
3.2 Catholic Relief Service (CRS)	15
3.3 Fundación internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA)	15
3.4 Centro de Apoyo a microempresarios (CAME)	16
3.5 Promujer Bolivia.	17
III. INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL PERÚ	17
1. INSTITUCIONES REGULADAS	17
2. INSTITUCIONES NO REGULADAS	20
IV. UN CASO EXITOSO DE PROMOCIÓN DEL AHORRO: FINCA PERÚ	24
1. PRESENTACIÓN DE FINCA Perú	24
2. METODOLOGÍA	25
2.1 Capacitación	25
2.2 Crédito	26
2.3 Ahorro	27
3. RESULTADOS DEL PROGRAMA	28
4. EXPERIENCIA EN FOMENTO DEL AHORRO	29
4.1 Evolución del ahorro, vs número de clientes vs saldo de cartera.	30
4.2 Accesibilidad, liquidez y disponibilidad: de los grupos comunales.	31

4.3	Rentabilidad: del ahorro en el grupo.	32
4.4	El uso del ahorro	33
4.5	Aspectos a resolver en el futuro	36
4.6	Ideas importantes sobre la experiencia de FINCA Perú	36
V.	ENSEÑANZAS, MEJORES SERVICIOS PARA LOS POBRES Y NUEVOS RETOS	38
1.	ENSEÑANZAS SOBRE EL AHORRO DE LOS INDIVIDUOS	38
2.	ENSEÑANZAS PARA LAS IMFS	39
3.	LA AGENDA DE INVESTIGACIÓN	40
	CONCLUSIONES	41
	BIBLIOGRAFÍA	44

INTRODUCCIÓN

El Perú según datos del INEI del 2002, cuenta con el 54% de población en situación de pobreza. Es todavía evidente que existen millones de personas que carecen de servicios que le permitan salir de la pobreza, por lo tanto no cuentan con servicios bancarios mínimos por que aun predominan las ideas de que no ahorran ni pueden hacerlo, no tienen cultura financiera y no requieren tales servicios.

En todo el mundo, incluido el Perú las familias pobres ahorran en diversas formas y para diversos fines. Las pruebas empíricas indican que las personas de escasos recursos depositarían sus ahorros si existieran instituciones financieras apropiadas.

En el Mundo entero se a revolucionado el sistema financiero con la puesta en marcha de una serie de proyectos alternativos cuyos principales objetivos son los individuos pobres. Estos proyectos impulsados por Instituciones de Microfinanzas cuentan con una gama de productos y servicios financieros (Ahorro y crédito).

La teoría económica nos señalan que el ahorro es el instrumento para el desarrollo. El ahorro es una virtud y valor indispensable en la estrategia del alivio de la pobreza. Los productos de ahorro ayudan a cultivar una mentalidad y un hábito de no consumir todo lo que se gana.

El presente trabajo busca aportar en el entendimiento de los servicios que ofrecen las Instituciones de Microfinanzas y abrir el camino para investigaciones sobre el ahorro en los sectores pobres. Es decir aportar conocimiento y contribuir a futuras investigaciones sobre el ahorro en el Perú que revisen todas sus modalidades y aporte ideas innovativas para salir de la pobreza. En este sentido el trabajo tiene como objetivos contribuir en el desarrollo de los servicios financieros (especialmente el ahorro) fomentado por las Instituciones de Microfinanzas (IMFs), al mejoramiento y difusión de la metodología utilizada por las IMFs.

Para cumplir con los objetivos que me he trazado he revisado investigaciones que demuestran con experiencia documentadas sobre las IMF y que han contribuido a desmentir el mito de la falta de capacidad del ahorro de los hogares de pocos ingresos. Además presento las metodologías de algunas instituciones, su experiencias fomentando el ahorro y en mas detalle la experiencia de FINCA Perú, Institución pionera en el Perú de esta metodología.

La idea fuerza que rescato y revisaré es que las IMFs pueden fomentar el ahorro en los sectores de bajos ingresos a través de metodologías que atiendan las necesidades de los clientes y que a su vez pueden ser económicamente sostenibles. Para esto revisaré el pensamientos de que los sectores pobres atendidos por las Instituciones de Microfinanzas (IMFs) tienen capacidad de ahorro y que los pobres requieren servicios financieros: por una

parte, quieren y pueden ahorrar, por la otra, los créditos le permiten constituir una fuente de ingreso permanente y un tercer punto que es la capacitación como elemento innovativo.

En el capítulo I presentaré los aspectos conceptuales del ahorro. Primero resumiré los principales modelos económicos sobre el ahorro, describiré la actual conceptualización del ahorro y las modalidades que existen.

En el Capítulo II enfocaré el tema de los ahorros en los sectores de bajos ingresos, en donde y como ahorran estos sectores, el rol de las IMFs en fomento del ahorro y revisaré algunas experiencias de las IMFs en el Mundo.

En el capítulo III enumeraré y describiré las Instituciones de Microfinanzas existentes en el Perú que captan y/o fomentan el ahorro. Revisaremos algunas instituciones importantes.

En capítulo IV revisaremos el caso de FINCA Perú, Institución de Microfinanzas que fomenta el ahorro bajo la metodología de bancos comunales. Revisaremos su información financiera, sus estadísticas y evaluaciones realizadas.

En el Capítulo V revisaremos las enseñanzas de las experiencias de diversas instituciones incluido el de FINCA Perú. Estas enseñanzas están sacadas de diversas investigaciones sobre las IMFs y que sirven para armar un buen producto de ahorro para los pobres.

I. ASPECTOS CONCEPTUALES DEL AHORRO

1. TEORÍAS ECONÓMICAS

El ahorro participa en muchos modelos macroeconómicos y microeconómicos.

Participa en los pensamientos macroeconómicos como la acumulación de capital, el progreso tecnológico y el crecimiento económico.

En el ámbito microeconómico aparecieron desarrollos teóricos donde sus hipótesis se orientan al ahorro precautorio (incertidumbre, separación del riesgo, sustitución intertemporal), restricciones de endeudamiento (existencias tope, vivienda), herencias y hábitos de consumo.

En este trabajo nos interesa las concepciones microeconómicas. A continuación describiremos brevemente algunos aspectos de las teorías económicas.

1.1 Función consumo de Keynes

Keynes introdujo en 1936 la función consumo que refleja que al aumentar su ingreso, las personas gastan un porcentaje cada vez menor, lo que significa que ahorran más cuando perciben mayores ingresos.

1.2 Función Utilidad personal

Fisher, Friedman, Modigliani y Brumberg establecieron modelos sencillos de función utilidad personal en los cuales el individuo maximiza su utilidad, sujeto a la restricción de valor presente (VP), de su consumo total en la vida no puede superar al VP de su ingreso total en ella. Para cumplir con la igualdad estrictamente se supone que si el individuo recibe una herencia, deja un legado de igual cantidad.

Si el ingreso en un periodo es mayor al consumo, puede prestar a la tasa de interés, es decir ahorrar su ingreso no gastado. En un periodo siguiente si el consumo es mayor a sus ingresos se producirá un "desahorro".

1.3 El modelo del ciclo vitalicio

Ando y Modigliani, considera que los individuos intentan distribuir su consumo de manera uniforme (o ligeramente creciente) durante su vida, a pesar de que la corriente de ingresos es relativamente baja al principio y al final de su vida, cuando su productividad es menor. En los años iniciales el individuo es un prestatario neto y en los intermedios ahorra para su retiro y en las últimas "desahorra". Un incremento de ingresos eleva su valor presente por lo que una fracción lo dedica a consumir.

Este modelo puede llevar a conclusiones erróneas ante variaciones estrictamente temporales.

1.4 Los modelos de crecimiento neoclásico.

Solow, en su modelo macroeconómico supone una función de ahorro – inversión sencilla en la cual el ahorro es una fracción constante de la producción $S = sQ$, esto es ecuación de formación de capital.

1.5 Función de ahorro Clásica

El ahorro esta en función de la tasa de beneficio (r), ya que esta mide el rendimiento futuro del ahorro, la razón del ahorro disminuye al menguar dicha tasa, por que se reduce la percepción de consumo futuro. Esto supone que el efecto sustitución que tendría un rendimiento menor sobre el ahorro, supera el efecto ingreso que tendería a aumentar el ahorro para mantener una corriente dada de consumo futuro.

Kaldor, propone una función de ahorro alternativo donde el ahorro no es solo función de la tasa de beneficios sino también de la razón capital producto. En la función básica de Kaldor el ahorro es la suma de la razón ahorro derivada de los beneficios y de la derivada de los salarios y la primera es siempre mayor que la segunda.

Finalmente Ando y Modigliani hacen depender la función consumo (y por tanto, la de ahorro) del ingreso de la mano de obra y del patrimonio neto del consumidor.

2. EL AHORRO Y LA POLÍTICA ECONÓMICA

La teoría sobre Política Económica nos dice que en países en desarrollo resulta más imperativo incrementar el ahorro privado para expandir la inversión, debido a las imperfecciones del mercado de capitales y a las restricciones de liquidez sobre las empresas y los hogares.

Para esto se basan en conceptos como el vinculo y la dirección de Causalidad que tiene el ahorro con el crecimiento e inversión.

Ahorro y crecimiento

La causalidad entre estas variables ha sido demostrada en ambas direcciones. El ahorro se traduce automáticamente en acumulación de capital y por tanto en crecimiento y que tal traducción es simplemente el mecanismo que subyace a la correlación positiva entre el ahorro y crecimiento observado en la practica.

Ahorro e Inversión

Aunque los determinantes del ahorro y la inversión son distintos, en economías abiertas el ahorro de cada país puede fluir hacia cualquier parte del mundo que ofrezca tasas de rendimiento privado mas altas.

La política económica se preocupa por asegurar montos adecuados de ahorro no solo para asegurar financiamiento suficiente para la acumulación de capital, sino para evitar exceso de la inversión sobre el ahorro que pueda crear presiones inflacionarias o desequilibrios en la balanza de pagos.

3. DEFINICIÓN MICROECONÓMICA DEL AHORRO.

El ahorro es el conjunto de recursos que se destinan a adquirir bienes y servicios i) en el futuro, lo que implica que no se realice ningún desembolso por el momento y ii) en el presente (desahorro).

El ahorro familiar incluye entonces, las actividades realizadas por los miembros de un hogar para asegurar un consumo futuro por medio de separación de flujos de efectivo o la adquisición de bienes de consumo paulatino.

En consecuencia, el ahorro familiar no puede ser pensado o medido como un residuo sino que debe ser conceptualizado como el conjunto de decisiones que toman premeditadamente los integrantes de un hogar para:

- Homogenizar su consumo a lo largo del tiempo (ante percepciones irregulares en montos y plazos).
- Asegurar disponibilidad de sus ingresos (y por tanto, un determinado nivel de vida) en un momento posterior o
- Incrementar su riqueza (incluyendo el acervo de bienes y la formación de capital humano) y su bienestar futuro.

En tal sentido el ahorro familiar comprende el valor a precios constantes de los bienes:

- Corto y mediano periodo de maduración: vestidos, calzados, utensilios domésticos y blancos.
- Mediano periodo de maduración: Adquisición de vehículos, enseres domésticos y muebles.
- Formación de capital humano: Educación, artículos educativos y otros libros.
- Financieros y de capital: Vivienda propia, materiales de servicio para la vivienda y otras.

La decisión respecto al ahorro depende de

- Las preferencias intertemporales de los miembros del hogar.
- Sus flujos de ingreso (ingreso permanente).
- El entorno macroeconómico y las expectativas al respecto.
- Acceso a instrumentos de ahorro apropiado a su realidad.
- Nivel de las tasas de interés activas y pasivas.
- La existencia y la cercanía de instituciones financieras, prebancarias y comerciales.
- Los costos de transacción de tales operaciones.
- Características socio demográficas (edad, sexo, ocupación, escolaridad, etc) y culturales (e incluso étnicas) de los individuos que lo integran.

4. MODALIDADES DE AHORRO

Las modalidades de ahorro están divididas por la no monetarias y las monetarias.

4.1 Ahorro no monetario

Dado que las familias de menores recursos desean ahorrar (aunque sean cantidades pequeñas y no regularmente) con frecuencia recurren a mecanismos y modalidades no monetarias ya que no pueden hacerlo en forma monetaria.

El ahorro no monetario puede darse como construcciones que pueden ser utilizadas en la producción, a sí como herramientas y otros activos, también en bienes de consumo duradero como arreglos de la casa (techos, pisos, etc), acumulación de inventarios (Como alimentos no perecederos) para evitar costos de transacción, intercambio de bienes y servicios (ejm. ayuda mutua en la construcción).

4.2 Ahorro Monetario

El ahorro monetario no necesariamente implica que se deposite en banco o se canalice en el sistema financiero formal. Existen otras actividades fuera de estas que cumplen la función del ahorro.

4.2.1 Fuera del Sistema Financiero

Tenemos las siguientes modalidades:

Atesoramiento.- ahorro en efectivo que se guardan en escondites secretos "bajo el colchón". No otorga ningún tipo de rendimiento, es muy común y riesgoso en tiempos inflacionarios.

Los guardadinerero.- Por seguridad las personas de escasos recursos suelen pedirle a su patrón o persona de confianza que se los guarde e incluso pagan una comisión.

Juntas .- Un mecanismo usual de ahorro en el Perú son las juntas (en muchos otros países son las roscas), es la reunión de varias personas que contribuyen con una cuota fija a un fondo común y que se entrega por turno a cada uno de los miembros. Existe un responsable de recibir y entregar el dinero, no se cobra interés y por su funcionamiento puede considerarse como mecanismo de ahorro para los primeros que reciben en último turno y de crédito para los que reciben primero.

Roscas comerciales.- Las roscas funcionan igual que las juntas, pero en estas el dinero reunido se destina a adquirir un bien. En cada turno el organizador cobra las cuotas y entrega directamente el producto. Existen dos tipos:

Roscas informales: no cuentan con respaldo de ninguna institución. Normalmente son organizados por una persona que quiere vender sus artículos que por su precio no pueden ser adquiridos al contado.

Al igual que las juntas se basan en la confianza mutua y el conocimiento previo y tienen como principal castigo una sanción moral o económica.

Roscas formales: Son organizadas por una institución para adquirir y asignar un bien en cada turno, por lo general casa automóviles. Su sostenibilidad dependerá de una buena administración y que operen con bajos costos administrativos.

Otorgamiento de prestamos.- Otorgar prestamos en dinero es un mecanismo de ahorro (no pueden gastar dinero hasta que se lo devuelvan) y de crédito.

Sistema de apartado.- Consiste en asegurar la compra de un bien realizando un pago inicial y uno o varios pagos posteriores. Por lo general se realizan con almacenes, que entregan el producto hasta que estén totalmente liquidados.

Cajas de ahorro.- las cajas de ahorro llevan a cabo una intermediación financiera que usualmente es no lucrativa y de auto ayuda. Las cajas de ahorro operadas por empresas o sindicatos se fondean de los depósitos de los integrantes. Otras cajas de ahorro son independientes y pueden ser tanto no lucrativas como lucrativas. Se manejan igual que un banco formal.

4.2.2 Dentro del Sistema Financiero

En este rubro sobresalen los instrumentos bancarios, bursátiles y de deuda publica. Así como el ahorro para el retiro y las operaciones de organizaciones auxiliares del crédito tales como las sociedades de ahorro y préstamo y las uniones de crédito.

Instrumentos bancarios

Cuentas de ahorro.- Durante un buen periodo de tiempo las cuentas de ahorro fueron el único instrumento bancario al alcance de las familias de bajos ingresos. El cliente recibía una libreta en la cual se registraban sus depósitos y retiros, así como los intereses ganados semestralmente. Sin embargo este instrumento a resultado poco atractivo ya que se ofrecen tasas de interés bajas y con costo de mantenimiento altos.

Otros instrumentos bancarios.- las familias de ingresos medios y altos tienen a su disposición otros instrumentos con menores comisiones, y con mayor rendimiento. Podemos mencionar los siguientes: pagares con vencimientos, certificados de depósitos y planes de inversión.

Instrumentos Bursátiles y de deuda pública.- Son aquellos que se cotizan en la bolsa de valores y pueden adquirirse en casa de bolsa en una emisión primaria o en el mercado secundario. Los instrumentos de renta variable mas comunes son las acciones de las empresas cotizadas en bolsa. Por su parte, los instrumento de deuda publica son aquellos garantizados por el Gobierno.

II EL AHORRO EN FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS

1. ¿PUEDEN AHORRAR LOS POBRES?

“Aunque sus ingresos sean minúsculos o irregulares, Muchas veces los pobres necesitan cantidades de dinero mayores a los que tienen a mano. La necesidad de estos ‘grandes y útiles montos globales’ surge de los acontecimientos del ciclo de vida como nacimientos, educación, matrimonio y muerte, de situaciones de urgencia y del descubrimiento de oportunidades para invertir en activos o en negocio. La única manera confiable y sustentable de obtener de obtener dichas sumas es de construirlas, de una forma u otra, a partir de sus ahorros. De modo que **los pobres tienen que ahorrar, y los servicios financieros para los pobres existen para ayudarles a encontrar la manera de hacerlo [..] los pobres quiere ahorrar, y lo logran...pero no es fácil**”.¹

En esta parte del trabajo se tiene la intención de mostrar que las familias de escasos ingresos quieren y pueden ahorrar, y lo hacen cuando tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus peculiaridades. Estas instituciones son denominadas **Instituciones de Microfinanzas (IMFs)**. Estas instituciones trabajan sin subsidios, ni donativos, con tasas de interés activas y pasivas reales, son instituciones autosustentables y con indicadores sobresalientes de desempeño y recuperación de créditos, han modificado sustancialmente el perfil de los sistemas financieros y el bienestar de las familias.

En el presente capítulo hablaré sobre IMFs y describiré algunas experiencias de IMFs en el mundo. Para en el siguiente capítulo hablar sobre las experiencias en el Perú y especialmente en el caso de FINCA Perú.

2. LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS (IMFs)

Millones de familias pobres en países de desarrollo quieren servicios financieros. Los esfuerzos para proveer servicios financieros a los pobres empezaron para financiar sus actividades económicas. Entre los 50s y 70s los gobiernos y donantes focalizaron sus esfuerzos proveyendo créditos agrícolas subsidiados a campesinos, esperando que esto ayude a que se incremente su productividad e ingresos.

Durante los 80s los créditos a microempresarios se concentraron en proveer préstamos a mujeres pobres para invertir en sus pequeño negocios,

¹ Stuart Rutherford (2000), los pobres y su dinero, Universidad iberoamericana, Biblioteca francisco Xavier Clavigero (versión en Castellano), Editorial La colmena Milenaria, Cap. 1, pag 17.

preparando a ellas para generar y acumular activos e incrementar sus ingresos familiares y nivel de bienestar.

El éxito de algunos programas de créditos para microempresarios llevó a audaces experimentos con diseño de productos, nuevas metodologías y estructuras institucionales, realizada principalmente por practicantes en países en desarrollo.

Estos experimentos resultaron en la emergencia de Instituciones de Microfinanzas, instituciones financieras especializadas que sirven a los pobres. Estas instituciones son llamadas "micro" porque el tamaño de sus transacciones son pequeñas (con préstamos tan pequeños como US\$ 50 y ahorros tan pequeños como US\$ 5), y "financiera" porque ellos proveen seguros y confiables servicios financieros a los pobres.

El mundo de las Instituciones de Microfinanzas (IMFs) es diverso. Ellas existen en varias formas legales, incluyendo Organizaciones no Gubernamentales (ONGs), Unión de Créditos, Intermediarios Financieros no Bancarios y Bancos Comerciales. Sus éxitos han mostrado que los pobres pueden ser clientes valiosos de servicios financieros diseñados especialmente para ellos, y que los servicios de este nicho pueden ser financieramente viables.

El mercado Objetivo atendido

El mercado que atienden las instituciones de microfinanzas contiene mayoritariamente a los clientes que proceden de hogares moderadamente pobres y no pobres pero vulnerables.

Los clientes de los hogares que se encuentran en situación de extrema pobreza participan en los programas de microfinanciamiento pero no forman la mayoría. Los programas que se destinan expresamente a los segmentos más pobres de la población suelen tener un porcentaje mayor de clientes procedentes de hogares en situación de pobreza extrema.

Los hogares en situación de indigencia se encuentran fuera del alcance de los programas de microfinanciamiento.

3. PROYECTOS DE MICROFINANZAS EN EL MUNDO

3.1 Familia Grameen

En 1974 Muhammad Yunus puso en práctica en Bangladesh una idea que no solo revolucionó el sistema financiero sino que incluso se convirtió en una de las armas más poderosas para combatir la pobreza: de su bolsillo prestó 27 dólares a 42 trabajadores para la compra de los materiales que requerían para la elaboración de sillas y ollas. Los excelentes resultados obtenidos tanto en la recuperación de los préstamos, hizo que solicitará préstamos a los bancos pero no contó con el apoyo de estos. Por ello tuvo que sacar préstamos a nombre propio para prestar y obtuvo como resultado que pagaron todo.

El proyecto lo realizó en otras localidades y ante la negativa de los bancos de financiar el proyecto decidió crear su propio banco.

En 1976 Fundó el Grameen Bank como proyecto para ofrecer prestamos de 50 y 100 dólares a mujeres pobres para ser utilizado como capital de trabajo (el 94% de su proyecto son mujeres), Se inició con 10 miembros y un empleado y se constituyó como sociedad anónima en 1983.

En 1996 contaba con 2.6 millones de miembros; 12,348 empleados, 1079 sucursales y 129 oficinas.

Metodología:

- a. Los miembros forman Grupos Solidario de 5 personas; cada grupo junto con otro cinco grupos forman un Centro de 30 miembros. Cada integrante de un Grupo Solidario esta sujeto a un "aval social" sino paga recibe una gran presión social de los demás miembros.
- b. Los plazos son definidos de acuerdo a la capacidad de pago de los miembros.
- c. La tasa de interés se basa en la del mercado local.
- d. Los integrantes están obligados a ahorrar mediante la compra de capital social del banco y a contribuir regularmente con pequeñas cantidades para un fondo de ahorro grupal y un fondo de emergencia. El primero lo administra los integrantes en forma democrática y suele utilizarse en inversiones y actividades generadoras de ingresos. Además los miembros deben ahorrar 5% del monto de sus préstamos.
- e. La accesibilidad del banco, muchas sucursales son bastante modestas y ofrecen servicio de puerta en puerta. Además todos los desembolsos se hacen públicamente en la reunión. Esto para asegurar que el dinero llegue al grupo objetivo que son las mujeres pobres.
- f. Los clientes son mujeres. Bajo la idea que la mujer representa menor riesgo crediticio.
- g. Los miembros se apegan a las "16 decisiones" que abarcan desde higiene y nutrición hasta planificación familiar, vivienda, producción y educación.

Pensamiento del Dr. Yunus: "la caridad no cambia la situación, sostiene la pobreza".

El Bancó Gremeen ha demostrado que es posible proporcionar servicios financieros a los indigentes en escala masiva. Y esto sin necesidad de ayuda de

donaciones ni créditos blandos y descartado el método tradicional de la banca favoreciendo el método de grupos solidarios.

3.2 CATHOLIC RELIEF SERVICES (CRS)

CRS es una entidad de la Iglesia Católica de los Estados Unidos, que ha desarrollado actividades orientadas a los pobres desde 1943 y en los 60 comenzó a ofrecerles servicios de ahorros y crédito por medio de organizaciones locales asociadas. En 1988 y 1993, junto a USAID, creó la unidad técnica para el Desarrollo de la pequeña empresa en Baltimore e inició cinco programas pilotos de desarrollo de la pequeña empresa en Senegal, Togo, Perú, Bolivia, y Tailandia. En 1993 y 1998 se pusieron en marcha los programas pilotos en Benin, El Salvador, Guatemala, Indonesia y Filipinas.

Metodología

Se basa en las siguientes líneas de acción: préstamos a pobres, en especial a mujeres, desarrollo de capacidades para iniciar pequeños negocios, empleo de sistemas de seguridad, promoción del ahorro local, aliento a la administración participativa y compromiso para lograr la autosuficiencia.

Al cierre de 1997, la red CRS contaban con 106,983 cuentas de ahorro y habían otorgado 135,823 créditos. En el Perú su aliado principal es CARITAS Perú.

3.3 Fundación Internacional para la Asistencia Internacional Comunitaria (FINCA).

Es una asociación civil con sede en Virginia, EEUU, que apoya programas filiales en 12 países de África, y América latina. Además tiene filiales en Europa y Asia. Inició sus operaciones en 1985 y a construido una red filial que atiende a 70 000 familias pobres.

Metodología

Utilizan la metodología de bancos comunales², que son grupos formados por 20 o 50 miembros, predominantemente mujeres, que utilizan sus préstamos para comprar mayoreo y vender al menudeo, comestibles y materias primas y en general pequeños negocios que no son sujetos a créditos.

Los miembros de los bancos comunales son muy participativos: se reúnen semanal o quincenalmente, establecen una organización democrática, eligen sus líderes, definen sus propios estatutos, registran sus actividades,

² La metodología de bancos comunales fue creada por John Hatch fundador de FINCA internacional y Aquiles Lanao presidente de FINCA Perú.

administran fondos y son completamente responsables de la supervisión de los créditos, a la igual que la imposición de penalizaciones por incumplimientos. Los socios reciben el servicio: a) pequeños prestamos de capital de trabajo (50 a 300 dólares) para iniciar o expandir sus actividades; b) un incentivo y un lugar seguro para ahorrar, y c) un sistema basado en la comunidad que proporciona apoyo mutuo y alienta a al autodignidad.

La metodología de promoción de ahorro a través de la creación de Bancos Comunales lo veremos en forma detallada en el siguiente capitulo, cuando revisemos la experiencia de FINCA Perú.³

La Metodología de Bancos Comunales ha sido reproducida en 32 países por otros 80 programas que incluyen CARE, CRS, Freedom from Hunger y Save the Children.

3.4 Centro de Apoyo a Microempresarios (CAME)

El CAME es una ONG Mexicana que esta constituida legalmente como Institución de Asistencia Privada que opera en los barrios pobres.

La filosofía de trabajo gira entorno a tres ejes básicos: ahorro, crédito y actividades productivas por medio de los grupos generadores de ingresos (GGI). El CAME no cuenta con autorización para captar ahorro sino que este es captado por los GGI como aportaciones a capital de la entidad.

Cuadro I

Datos relevantes a setiembre del 2003

Sucursales	10
Personal	130 Promotores
Socios/as activos	36,937
GGI activos	1,383
Cartera Vigente	\$4,240,000 USA
Crédito Promedio en GGI	\$230 USA
Ahorro Promedio en GGI	\$340 USA

Fuente: Presentacion en I foro latinoamericano de BBCCs.
www.promuc.org.pe

Metodología

- Ha sido adecuada la metodología de Bancos Comunales al contexto de CAME.
- Grupos de 25 a 30 personas.

³ " En todo el mundo de los bancos comunales (mas de 300 programas en 60 países) no existe un programa que supere a FINCA Perú Ayacucho en cantidad de ahorro, uso de ahorro y excelencia de ejecución en cuanto a bancos modelos, estrellas y quimicamente puros" John Hatch Fundador de FINCA Internacional – Memoria Anual 2002 de Finca Perú y parte de su discurso en el I foro latinoamericano de Banco Comunales, Octubre del 2003 – Lima Perú.

Conocen y aceptan las Reglas CAME y crean su reglamento interno.
 Forman un Comité de Administración y uno de Honor y Justicia.
 Reciben capacitación del promotor/a.
 Reciben sus préstamos con la única garantía del compromiso solidario del grupo.
 Operan por ciclos de 16 semanas.
 Los ahorros se usan para préstamos internos que generan ganancias al grupo.
 Tasa efectiva del 4.1% mensual.
 Préstamos \$40 USA - \$1,500 USA

3.5 PROMUJER – BOLIVIA

La población meta de Promujer son las mujeres de sectores periurbanos, con pocas oportunidades de generación de ingresos, bajo nivel educativo, de origen rural y sujetas a procesos continuos de discriminación.

La metodología utilizada es la de banco comunales o asociaciones comunales que tienen tres áreas de intervención:

- a. CRÉDITO Y AHORRO: Capacitación Pre-Crédito, pequeños préstamos, sistema de ahorro, capacitación en administración de crédito y cuenta interna y formación de líderes (Mesas Directivas).
- b. DESARROLLO HUMANO Y SALUD: Capacitación en autoestima, derechos, salud y otros, Orientación individual y en pareja, atención en consultorios de Salud, formación de líderes en salud (RPS's)
- c. DESARROLLO EMPRESARIAL: Desarrollo de habilidades empresariales, asistencia Técnica en el manejo del negocio, capacitación Técnica y formación de líderes en negocios (RPN's).

Los resultados de Promujer muestra que a junio del 2003 cuentan con 45,979 socias que tienen un saldo de ahorro de US\$ 3,136,816.

Cuadro II

Resultados del programa de PROMUJER

Años	Nº Asociaciones Comunales	Clientes	Saldo de cartera US\$	Saldo de Ahorro US\$
1999	823	24,942	2,314,100	1,373,942
2000	1,204	29,777	3,458,193	1,814,523
2001	1,516	35,808	3,841,470	2,366,096
2002	1,778	41,609	4,524,725	2,812,121
Jun-03	2,114	45,979	4,676,179	3,136,816

Fuente: Presentación en I foro latinoamericano de Bancomunales
www.promuc.org.pe

III. INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL PERÚ

En este capítulo tocaremos brevemente qué instituciones están captando y promoviendo el ahorro en el Perú y cómo lo realizan.

Las instituciones de Microfinanzas en el Perú podemos dividir las en reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

1. INSTITUCIONES REGULADAS

Entre las Instituciones microfinancieras reguladas y supervisadas tenemos

- Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)
- Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)
- Caja Municipal de Crédito Popular (CMCP)
- Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresas (EDPYMEs): Alternativa, Camco Piura, Confianza, Crear, Credivisión, Edificar, Nueva visión, Proempresa y Solidaridad.
- MIBANCO (Banco de la Microempresa).
- FOGAPI (Afianzadora).
- Cooperativas de Ahorro y Crédito (Supervisadas por la FENACREP).

Cuadro III

Operaciones permitidas a las cajas rurales, cajas municipales y EDPYME

<i>Tipo de operación</i>	<i>Cajas Rurales</i>	<i>Cajas Municipales</i>	<i>EDPYME</i>
Operaciones de depósito	Ahorro a plazo	Ahorro a plazo	-
Operaciones de crédito	Comercial mes de consumo	Comercial mes de consumo pignoraticio	Comercial mes de consumo
Otro tipo de operaciones	Avales, fianzas, certificados de depósitos, fideicomisos, cobranzas, giros, transferencias	Tasación técnica de objetos en prenda, inversiones temporales.	Avales, fianzas, cobranzas, giros, transferencias, recibir donaciones y préstamos concesionales.

Fuente: ley 26702

De acuerdo a ley las Cajas Municipales y Cajas Rurales utilizan la metodología individual para captar ahorros, mientras las Edpymes no pueden captar.

Las IMFs al tener una metodología igual que los bancos tiene que competir y dependerá en primer lugar de las tasas de interés que presente y de la innovación en su producto.

Hacia Marzo del 2003 la tasa pasiva promedio que pagan los bancos por los ahorros a plazo de 30 a 60 días que captan del público fue 1.4%, mientras que las IMFs captadoras pagaron 3.1% en el caso de Mibanco, 4.4% las Cajas Municipales y 4.1% las Cajas Rurales

Las Cajas Rurales

Cuentan como grupo meta a los pequeños productores presentes en su ámbito de operación, donde los ahorros están relacionados directamente con el tamaño del cliente, pues los productores más grandes tienen mayor capacidad de ahorro.

El ahorrista puede disponer de parte o el total de sus ahorros.

El servicio de ahorro ofrecido es casi similar al que ofrecen los bancos, lo cual es un indicador de que utilizan una metodología muy parecida. La novedad es que muchas cajas usan un sistema de libretas en las cuales se consignan todas las operaciones, sean de depósito o de retiro. Esto les permite obtener el factor de confianza y seguridad ante sus clientes.

Otro factor muy importante en la captación de ahorros es la atención de los clientes los sábados, domingos y feriados, tal como lo hace la Caja Rural Selva Central, pues muchos clientes solo disponen de tiempo en esos días, sobre todo cuando provienen de zonas rurales.

Las Cajas Municipales

Cuentan como grupo meta a la pequeña y microempresa. Los ahorristas de estas instituciones son personas de escasos recursos económicos.

Las cajas durante sus primeros años (del año 82 al año 90), tenían como premisa fundamental que para poder acceder a un crédito no era necesario ser un cliente de ahorros.

Actualmente se acepta esa posibilidad por la evolución de los productos financieros de las cajas.

A partir del año 90 se ofrecieron productos financieros activos y pasivos, orientados al mercado objetivo.

Sus principales sedes están en: Piura, Trujillo, Santa, Arequipa, Sullana, Maynas, Cusco, Huancayo, Ica, Paita, Pisco, Tacna y Chincha.

MIBANCO

Mibanco es un banco comercial privado que comenzó como una ONG cuyo principal objetivo era cambiar las condiciones socioeconómicas imperantes. Gracias a la visión de la gerencia, en 1969 se introdujeron productos y servicios microfinancieros para los clientes de bajos ingresos.

Actualmente se ofrecen servicios a través de operaciones totalmente integradas, tanto a clientes de áreas rurales como urbanas, en cooperación con el Banco de Crédito del Perú y el Banco Wiese Sudameris. A diciembre de 2001 Mibanco contaba con 77.942 clientes de microcrédito, la mayoría de los cuales son mujeres. De los 83.097 clientes que reciben servicios de microahorros, casi el 50% son mujeres.

Productos para personas de bajos ingresos y microempresarios: Préstamos reembolsables a plazos, préstamos para capital de trabajo, asesoramiento financiero, líneas de crédito, préstamos para la vivienda, préstamos para inicio de negocios, libretas de ahorros, depósitos a plazo, ahorros en grupo, remesas y cambio de moneda.

2. INSTITUCIONES NO REGULADAS

Son aquellas Asociaciones Civiles que no están reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros y por consiguiente no están autorizadas a captar depósitos del público y por ello no manejan productos de captación de ahorros.

Las Organizaciones no Gubernamentales (ONGs) pertenecen a este sector, que desarrollando Bancos Comunales promueven e incentivan el ahorro. Las ONGs tienen entre otras características otorgar créditos solidarios y grupales para impulsar la inversión y consolidar pequeños negocios, capacita a nivel personal y empresarial y fortalece la organización y el liderazgo.

Entre las instituciones con mayor cobertura y que promueven el ahorro tenemos a ADRA Perú, Caritas Perú, Finca Perú, Manuela Ramos, Prisma y Promuc.

Cuadro IV

Instituciones	Cartera Vigente US\$	Bancos Comunales	Clientes	Saldo de ahorros US\$
Adra Perú	607,231	275	5,688	401,027
Caritas Perú	902,806	442	8,937	354,326
Finca Perú	821,172	273	6,429	1,630,823
Manuela Ramos	961,954	446	9,066	199,000
Prisma	4,527,193	2,051	25,146	610,899
Promuc	2,237,712	819	16,053	1,344,306
Total	10,058,068	4,306	71,319	4,540,381

Datos a junio del 2003, Mesa Interinstitucional de Bancos Comunales.

ADRA Perú

Agencia Adventista de Desarrollo y Recursos Asistenciales. Es una Institución de Cooperación Técnica Internacional (ENIEX), presente en 120 países. Tiene como propósito trabajar por el desarrollo integral de la persona, la familia y la comunidad, contribuyendo a la disminución de la pobreza, el incremento de puestos de trabajo, propiciando la educación y la mejora en los niveles de salud.

ADRA es una agencia de desarrollo autosostenible que maneja un portafolio de programas especializados y cuenta con una diversidad de fuentes de financiamiento, lo que le permite brindar un servicio eficaz y eficiente con un enfoque social y de cobertura nacional. Cuenta con el reconocimiento de la comunidad, las instituciones donantes, las autoridades y sus constituyentes.

Actualmente, el Portafolio de Desarrollo Económico administra el Programa de Bancos Comunales, programa cuyo objetivo principal es contribuir al desarrollo integral de la comunidad, brindando oportunidad de crédito y educación a mujeres de escasos recursos para que desarrollen actividades económicas e incrementen sus ingresos y mejoren su calidad de vida.

EI PROMUC

Consortio que agrupa a 12 ONGs que desarrollan y ejecutan el programa de bancos comunales en 9 departamentos del Perú : ARARIWA (Cusco), CARITAS (Ancash), CESS Solidaridad (Lambayeque), CRS/Perú, GCOD (Junín y Huancavelica), SEA (Lima), CENCA (Lima), TACIF (Lima), AFIDER (Cajamarca), ASOCIACIÓN RASUHULLCA, Caritas Perú.

Estos manejan el ahorro bajo el esquema de Bancos comunales "la Chanchita" cuenta con ahorros obligatorios y voluntarios.

Los Componentes del programa de Bancos Comunales "la Chanchita" son: El crédito, el ahorro, el desarrollo de capacidades y el fortalecimiento organizacional.

El crédito es considerado como factor de capitalización, aprendizaje y organizativo con el respaldo de la garantías solidarias, cuando falla una socia el conjunto de socias del banco comunal debe asumir este incumplimiento. El crédito se otorga por la institución escalonadamente, con el criterio metodológico de aprendizaje y formación, lo cual se logra a través de la denominada "cuenta externa", la que define el ahorro programado y voluntario de las socias del banco comunal. Los Créditos varían desde US \$ 50 a US \$ 325 como un medio de lucha contra la pobreza.

El ahorro es un elemento fundamental, es importante establecer una relación entre el crédito y el ahorro, el monto del ahorro programado es del 5%

mensual del monto total de crédito otorgado. Paralelamente las socias pueden ahorrar montos adicionales voluntariamente de acuerdo a sus posibilidades.

- Ahorro programado 20% con relación al crédito recibido.
- El programa de crédito es de 9 ciclos o tres años.
- Cada ciclo es de cuatro meses.
- El primer crédito es de hasta US \$ 100.00 .
- Al noveno ciclo la socia puede tener un ahorro de hasta US \$ 390.00.
- Al noveno ciclo la socia puede tener un crédito de US \$ 325.00.

La Capacitación se brinda a través de varios mecanismos, el primero se da en la etapa de promoción del banco comunal, una segunda es a través de las asambleas ordinarias mediante la asesoría y monitoreo y una tercera a través de los módulos de capacitación entre los que se encuentra el SISCAP donde se tocan aspectos de Fortalecimiento organizacional, Salud y medio ambiente, Identidad y autoestima y Gestión empresarial. Asimismo las ONGs miembros de la RED desarrollan módulos referidos a temas que van desde el desarrollo personal, comunal, de la organización y del negocio.

PRISMA

La Asociación Benéfica PRISMA es una organización no gubernamental peruana dedicada a mejorar la calidad de vida de los grupos más pobres y vulnerables del país, a través de la implementación de proyectos en las áreas de desarrollo social sostenible, microcrédito, comercialización y desarrollo de la PYME, la promoción de los cultivos andinos, el desarrollo alternativo, el desarrollo del capital humano, salud materno infantil, nutrición y salud reproductiva.

Fundada en 1986 por un equipo multidisciplinario de profesionales, PRISMA ha ejecutado y coejecutado, tanto con los sectores públicos como privados, múltiples programas que han sido ampliamente reconocidos por su impacto.

Esto le ha permitido a PRISMA ampliar su cobertura a nivel nacional contando con el apoyo de distintas fuentes financieras nacionales e internacionales.

PRISMA cuenta con su Programa de Microcréditos (MCP) el cual tiene como objetivos desarrollar la metodología de Asociaciones Comunales pro Desarrollo (ACPDs), estas son organizaciones constituidas por la comunidad, autogestionarias, conformadas por 15 a 30 miembros quienes se distribuyen internamente entre 3 a 6 Grupos de Confianza.

El objetivo de la ACPD es generar una cultura de crédito, democrática y de ahorro entre sus miembros.

Las ACPDs administran servicios de crédito y de ahorro (ahorro es obligatorio, representando el 1% del monto prestado) para las actividades económicas que desarrollan sus integrantes o socias(os) para lo cual son capacitadas(os) por

los promotores de crédito del programa. Cada ACPD presenta una organización interna: cada Grupo de Confianza elige democráticamente a su Delegada(o) quien los representará ante la Junta Directiva de su ACPD en cada Asamblea General de Socias(os).

La Junta Directiva es elegida cada año por los propios miembros de manera democrática y está compuesta por el Presidenta(e), Secretaria(o), Tesorera(o) y Fiscal.

PRISMA entrega los préstamos a cada miembro de la ACPDs a través de las Asambleas Generales y recupera los préstamos de la misma manera.

La Población Objetivo: Mujeres y hombres con inseguridad alimentaria que viven tanto en áreas urbanas como rurales, a través de la metodología de Asociaciones Pro Desarrollo y Grupos Solidarios. Alias ACPDs y GS.

IV. UN CASO EXITOSO DE PROMOCIÓN DEL AHORRO: FINCA PERÚ

1. PRESENTACIÓN DE FINCA Perú

FINCA Perú es una asociación civil sin fines de lucro, ejecuta a partir de 1993 un modelo de servicios financieros que permite a comunidades pobres establecer sus propias asociaciones – banco comunales—de crédito, ahorro y capacitación.

Inició sus operaciones en Agosto de ese año en Ayacucho, luego se expandió al Cono sur de Lima y en 1996 lo hace en Huancavelica, departamento más pobre del país.

Misión y objetivos de la institución

FINCA Perú tiene por finalidad contribuir a mejorar el nivel socioeconómico de la población pobre desarrollando microempresas a través de capacitación y préstamos pequeños a grupos de mujeres, bajo la modalidad de los denominados Bancos Comunales.

La Misión de FINCA Perú entendida como el aporte central de la institución a la sociedad para el largo plazo se expresa en los siguientes términos:

“Contribuir a la autovaloración de las mujeres en desventaja económica y social en el Perú, facilitando el desarrollo integral de sus capacidades humanas. Fomentando en ellas el desarrollo de su espíritu empresarial, el fortalecimiento de su disciplina social y la practica cotidiana de valores de equidad, solidaridad, responsabilidad y honestidad”.

Los objetivos que se persiguen son los siguientes:

- a. Implementar un sistema ágil de crédito y de fácil alcance para las familias de escasos recursos, a fin de que puedan mejorar sus oportunidades de autoempleo y aumentar sus ingresos.
- b. Fomentar y generar en las participantes una capacidad de ahorro propio que se constituya en base financiera para la autogestión de microempresas productivas sustentables.
- c. Facilitar –a través de un proceso continuo de formación—la revaloración socio-personal de las clientes, lo que implica el convencimiento de poder ser protagonistas de su propio desarrollo.

2. METODOLOGÍA

FINCA Perú desarrolla la metodología de Bancos Comunales, trabajándolo sobre sus tres componentes: Capacitación, el Crédito y el fomento del Ahorro.

Un **banco comunal** es un grupo de apoyo mutuo de 20 a 30 mujeres adultas, madres de familia, que se reúnen para recibir y pagar prestamos que son invertidos en actividades productivas, así como para promover el hábito del ahorro familiar.

Para pertenecer a un banco comunal de FINCA Perú, se debe cumplir los siguientes requisitos:

- Mujer (de preferencia).
- Mayor de 18 años
- Madre de familia o con carga familiar
- Que tenga por lo menos, dos años residiendo en la comunidad
- Debe ser conocida por el resto del grupo
- Debe ser de escasos recursos, sin acceso a otros programas de crédito
- De reconocida honestidad
- Que el crédito solicitado lo invierta en una actividad productiva o pequeño negocio, rentable y lícito
- Que tenga espíritu empresarial y que ya tenga negocio.

2.1 CAPACITACIÓN

De acuerdo a la Misión se inculca los valores de solidaridad, respeto, honestidad, justicia, puntualidad y disciplina. En las reuniones semanales o quincenales del grupo reciben las capacitaciones en manejo del crédito, mejoramiento de la autoestima, disciplina social, educación ambiental, temas de salud entre otros.

Para mejorar la iniciativa empresarial de sus socias FINCA Perú implementa su Programa de Capacitación en Gestión Empresarial a partir del 2002.

El programa de capacitación ha sido diseñado de acuerdo a las necesidades de las clientas en cada región.

En Ayacucho cuenta con tres módulos (en las sesiones semanales y tiene una duración de 30 minutos): Maneje el dinero de su negocio, incremento de ventas y planifique para vender más. En Lima el programa consta de dos módulos (25 sesiones): gestión empresarial y comercialización y Costos y finanzas.

2.2 CRÉDITO

El crédito en un Banco Comunal tiene la siguiente característica:

- a. Se inicia con un préstamo que lo proporciona FINCA Perú: **Cuenta Externa.**
- Es solidario, es decir todas las socias son garantes en caso de que alguien falle.
 - Es por un periodo el cual se le denomina ciclo. En la Región Ayacucho y Huancavelica el ciclo dura 16 semanas, en Lima puede variar de acuerdo a la antigüedad del Banco comunal (16 semanas, 12 quincenas, 6 meses, etc).
 - El monto a prestar inicialmente es de US\$ 50 (ciclo 1), incrementándose progresivamente de acuerdo a su solicitud y ahorro de cada socia, pudiendo ser hasta US\$ 2,000.
 - La tasa de interés es de 3.5% mensual flat.
 - Cada 4 semanas el banco comunal Amortiza y paga intereses a Finca.
 - Cada semana cada socia deposita en el banco comunal un monto que incluye capital, interés, IGV y ahorro programado.

Los requisitos para obtener el préstamo de Cuenta externa:

- Pertenecer al BC y cumplir con los requisitos para ser socia.
- Ahorro mínimo de US\$ 10 cuando se trata de una socia que empieza en un BC recién inaugurado.
- En el caso de socias nuevas que ingresan a BC en la cual se han retirado socias el ahorro es de US\$ 30.
- Haber sido capacitado (4 reuniones).
- Haber presentado la documentación necesaria (fotocopia DNI, recibo de agua o luz).
- Haber llenado la ficha socio económica
- Haber sido revisada en Infocorp y los resultados deben mostrar que no tiene mora en otras entidades, letras protestadas, etc.
- No pertenecer a otra institución de microfinanzas

Después del primer ciclo debe cumplir los siguientes requisitos:

- Puntualidad en asistencia y pagos
- Que no tengan mora en cuenta externa, ni en cuenta interna
- Capacidad de pago
- Ahorros acumulados que sirvan de garantía
- Actualización de la ficha socioeconómica.

b. Prestamos propiciados por el Banco Comunal: **Cuenta Interna.**

- Los fondos provienen del pago semanal que se deposita en el banco comunal (capital, interés, IGV, ahorro programado) mas los ahorros voluntarios de socias.

Son evaluados por el banco comunal, bajo la supervisión de la promotora de FINCA Perú. Es decir la evaluación del préstamo es con la participación de las socias, y la decisión es por mayoría.

Se necesita 2 garantes como mínimo, que son 2 socias del mismo banco comunal.

El periodo del préstamo puede ser semanal, quincenal o mensual.

El interés es del 3%, el cual es distribuido a todas las clientas al final del ciclo (Semana 16).

Los criterios para otorgar préstamo de cuenta interna:

Ser socia activa del banco comunal

Ser puntual en la asistencia, las socias con faltas o tardanzas no obtiene préstamo

No tener mora de cuenta externa

Tener un buen historia crediticio en los ciclos anteriores

Contar con ahorros que les sirva de garantía

Contar con negocio rentable

2.3 AHORRO

Existe un fomento constate sobre cultura de ahorro. Este ahorro es manejado por las propias socias y es de libre disponibilidad.

Para ello se utiliza dos instrumentos:

Ahorro Voluntario.- se promueve el ahorro en cada reunión y la socia puede ingresar libremente su ahorro.

Ahorro programado.- Es el ahorro obligatorio que se ingresa en cada reunión y es parte del pago semanal o quincenal al banco comunal, este monto es mayor cada vez que el préstamo de cuenta externa es mayor.

Los ahorros obtienen una rentabilidad. Al final de ciclo se distribuyen todo los ingresos del banco comunal, principalmente el ingreso por intereses del prestamos de cuenta interna.

Cuadro V.

Préstamo de CE (US\$)	Cuota Semanal	Distribución de la cuota semanal				Total Ahorro Programado al final del ciclo (16 sem)	Total Ahorro / Prestamo de CE
		Capital	Interés	IGV	Ahorro Programado		
50	5	3.13	0.44	0.08	1.35	21.67	43.34%
100	10	6.25	0.88	0.17	2.71	43.34	43.34%
200	20	12.50	1.75	0.33	5.42	86.68	43.34%
300	30	18.75	2.63	0.50	8.13	130.02	43.34%
400	40	25.00	3.50	0.67	10.84	173.36	43.34%
.....
2,000	200	125.00	17.50	3.33	54.18	866.8	43.34%

El cuadro nos muestra que una socia que se presta US\$ 100 de Finca Perú (Cuenta externa), pagará como cuota semanal US\$ 10, de los cuales US\$ 2.71 representa su ahorro programado, que al final de ciclo o periodo de pago acumula US\$ 43.34 y representa 43.34% respecto a su préstamo.

3. RESULTADOS DEL PROGRAMA

Hasta diciembre del 2002, luego de nueve años desarrollándose el programa de Banco Comunales se ha atendido a 29,728 clientas, otorgando un total de 120,443 préstamos con un monto desembolsado de US\$20,081,325. el crédito promedio se ha mantenido en US\$ 167 lo cual puede demostrar que se está atendiendo al segmento de la población en desventaja económica y social.

Cuadro VI

**SITUACION FINANCIERA DE FINCA PERU
Al 31 de diciembre del 2003 (Cifras en US\$)**

REGION	TOTAL BANCOS COMUNALES	NUM. CLIENTES			SALDO DE LA CARTERA	AHORROS	PRESTAMOS CUENTA INTERNA	
		Mujeres	Varones	Total	CUENTA EXTERNA		Nº	Monto
Ayacucho	155	3,862	213	4,075	445,900	1,287,394	2,855	571,121
Lima	105	2,095	19	2,114	377,504	315,162	1,201	168,847
Huancavelica	28	386	59	445	34,075	122,930	280	71,185
Total	288	6,343	291	6,634	857,479	1,725,486	4,336	811,153

Los resultados del programa demuestran que al 31 de diciembre del 2003, se tienen 6,634 socias activas, organizadas en 288, bancos comunales y con una cartera activa de US\$ 857,479 y fondos acumulados (ahorros de socias) US \$ 1,725,486.

El cuadro también nos muestra que del total de socios atendidos, el 95.6% son mujeres. Además que en el mes de diciembre los préstamos otorgado por el banco comunal (cuenta interna) son de 4,336, que equivale a US\$ 811,153.

Sostenibilidad Financiera.

Finca Perú ha logrado su sostenibilidad financiera a partir de 1999. En la actualidad solo trabaja con capital propio (el patrimonio representa 94% de los pasivos).

Cuadro VII

FINCA PERU
(En US\$)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ingresos	543,097.19	518,428.49	580,699.23	629,102.01	604,463.12	674,097.06
Gastos	602,561.33	496,646.58	470,305.79	521,512.29	545,719.85	565,719.76
Patrimonio	870,128.42	894,910.33	1,005,303.77	1,133,723.48	1,203,375.94	1,311,753.28
Rentabilidad	-59,464.14	21,781.91	110,393.44	107,589.72	58,743.27	108,377.30

Rentabilidad Patrimonial	-6.8%	2.4%	11.0%	9.5%	4.9%	8.3%
---------------------------------	--------------	-------------	--------------	-------------	-------------	-------------

Fuente: Informe financiero de FINCA Perú

Con relación a otras ONGs la institución esta en un segundo lugar (a dic. Del 2002) en sostenibilidad Financiera. " FINCA PERU, entidad que a pesar de mantener niveles de colocaciones constantes, ha mejorado su posición de sostenibilidad, sobre la base de sus esfuerzos por elevar la productividad de su personal y reducir sus índices de mora"⁴

4. EXPERIENCIA EN FOMENTO DE AHORRO

De la experiencia de Finca Perú en el fomento del ahorro, trataré de demostrar primero los conceptos utilizados por la teoría económica, como que se valora para ahorrar: Seguridad, Accesibilidad, Liquidez, disponibilidad y Rendimiento.

Esto lo haremos con información de Finca Perú y estudios realizados por investigadores.

Además mostraremos los puntos importantes que pueden imitarse, el uso que se da a los ahorros y que problemas se enfrentan.

4 COPEME, Microfinanzas en el Perú, Año 4 N° 9 , junio 2003, pagina 66 y 67.

4.1 Evolución del ahorro vs número de clientes y cartera.

En el siguiente cuadro se puede mostrar la evolución del ahorro y los préstamos otorgados.

CUADRO VIII

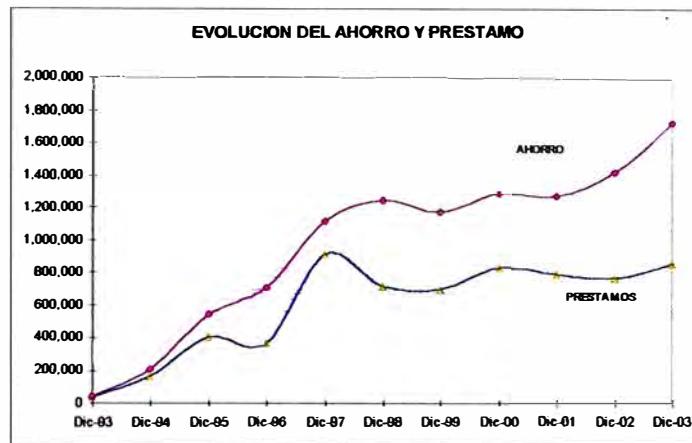
	Dic-93	Dic-94	Dic-95	Dic-96	Dic-97	Dic-98	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03
Saldo de Cartera	35,600	164,457	403,687	370,599	913,703	717,036	695,756	833,134	795,764	769,895	857,478
N° de Clientes Activos	472	1408	2340	2918	4760	5166	5984	6,273	6,226	6,104	6,634
N° de BC Activos	21	60	111	130	185	204	228	246	269	265	288
Ahorros	46,276	207,376	544,148	711,726	1,117,608	1,245,474	1,174,121	1,286,695	1,279,061	1,423,923	1,725,486
Cientes por BC	22	23	21	22	26	25	26	26	23	23	23
Préstamo promedio	75	117	173	127	192	139	116	133	128	126	129

Los resultados pueden estar sustentados:

- La mayor parte de los Banco comunales cuentan con varios años de dedicada capacitación y motivación al ahorro. En algunos casos ya tienen 9 años en el programa y han evolucionado.
- El incremento en número de socias y la seguridad que le brinda la institución.
- Las socias han aprendido la importancia de ahorrar y los beneficios que le otorga. Una socia cuando habla de FINCA Perú lo relaciona inmediatamente con el ahorro.
- Se puede observar que los ahorros y préstamos se han incrementado en el tiempo, que el ahorro y los préstamos tienen un brecha.
- La brecha entre ahorro y préstamos se ha formado por los beneficios que otorga los ahorros (se puede observar mejor en el grafico N°1). Esto también relacionado con que los bancos comunales cuentan con mas dinero para prestarse Cuenta interna y por ende hay mayores ingresos de intereses por repartirse.
- Se ha incrementado el ahorro promedio estando en un rango del año 1995 al 2003 en 200 a 261 dólares. Esto a excepción de 1999 que producto de la crisis por el fenómeno del niño y la falta de liquidez en el sistema cayo a 196 dólares.

En el cuadro Numero 10 se puede observar que el ahorro voluntario representa un 56% respecto a los ahorros obligatorios. Este dato también nos demuestra que la motivación, capacitación y confianza de las socias de los Bancos Comunales BCs en la institución pueden llevar a mejorar en los montos de ahorro.

Grafico Nº 1



4.2 Accesibilidad, liquidez y disponibilidad

En el siguiente cuadro se muestra información consolidada de balances de cierre de ciclo⁵ de 143 bancos comunales de la región Ayacucho al mes de Setiembre el 2003. Se puede observar lo siguiente:

- El promedio del porcentaje de retiro de ahorros de estos Bancos comunales es de 30.01%.
- La mayor variación o retiro de ahorros los tiene los Bancos Comunales con mayor cantidad de ciclos. Es decir que hay 13 BCs que tienen entre 25 y 27 ciclos (9 años) y que del paso de un ciclo a otro han retirado ahorro en promedio en un 32.50%.
- Los BCs con mayor cantidad de ciclos tiene mayor cantidad de ahorros.
- Actualmente FINCA Perú solo puede calcular en los cierres de ciclo la variación de ahorro, durante el ciclo no cuenta con un sistema que pueda mostrar estadísticamente los retiros.

⁵ Balance de cierre de ciclo se le denomina al reporte detallado de cada Banco comunal, donde se muestra el detalle de movimiento de ahorros y prestamos de cada socia. Esto para un ciclo determinado y se presenta al final de ciclo como corte para pasar a otro ciclo. Es presentado en papelografos para su explicación y queda guardado en las actas del Banco comunal.

Con este cuadro podemos demostrar la libre disponibilidad de los ahorros de cada socia.

Cuadro IX

CICLOS	Cantidad Banco comunales	AHORRO CICLO	RETIRO DE AHORRO	AHORRO SOCIAS NUEVAS	AHORRO INICIAL CICLO	% de retiro de aborro
		Anterior			Actual	
25 al 27	13	202,995.25	57,376.80	3,105.00	148,723.45	32.50%
22 al 24	21	224,672.51	70,122.95	5,415.00	159,964.56	30.17%
19 al 21	49	580,492.81	159,751.44	15,426.00	436,167.37	29.04%
16 al 18	7	56,190.99	17,021.93	2,290.00	41,459.06	35.19%
14 al 16	6	39,142.03	10,900.52	2,582.00	30,823.51	28.01%
10 al 13	10	55,328.40	16,845.63	3,449.00	41,931.77	31.33%
7 al 9	4	24,802.90	6,433.51	1,920.00	20,289.39	25.18%
4 al 6	10	47,848.12	14,598.14	2,072.00	35,321.98	32.28%
1 al 3	23	71,757.56	19,872.31	5,725.00	57,310.25	28.77%
TOTAL	143	1,303,230.57	372,923.23	41,984.00	971,991.34	30.01%

Fuente : Información Financiera de FINCA Perú a Setiembre del 2003

4.3 Rentabilidad

Del cuadro siguiente que contiene información de cierres de ciclo de 143 BC de la región Ayacucho, podemos señalar:

La rentabilidad promedio de cada BC es de 16.39%.

El cuadro muestra que la rentabilidad para aquellos bancos comunales que tienen 8 años(22 al 24 ciclos) en el programa es de 16.54%.

Los ingresos de los BCs son la distribución de ingresos por intereses de Cuenta Interna (CI), que se realiza a nivel de cada socia. Este proceso se le denomina capitalización, en la cual de acuerdo al monto de ahorro y al tiempo en que se colocó el ahorro se distribuye los ingresos del BC a cada socia.

El ahorro de una socia al final esta constituido por:

Ahorro Inicial, en el ciclo 1 puede ser de US\$ 10, en los siguientes es el ahorro que acumuló en el anterior ciclo.

Ahorro programado, ahorro obligatorio colocado en transcurso de las 16 semanas.

Ahorro voluntario, ahorro colocado en el transcurso de las 16 semanas

Capitalización, distribución de ingresos, obtenidos de los intereses de CI u otra actividad

Premio, que se da a las invictas y que no han faltado a las reuniones (este monto sale de los cobros de multas por faltas y tardanzas)

Descuentos de ahorro, Este monto es descontado para pago del IGV del préstamos de Cuenta Externa (CE) y descuentos por moras en CE y CI.

Cuadro X- Rendimientos de los ahorros

N° de años del BC	CICLOS	Ahorro Inicial	Ahorro Programado	Ahorro Voluntario	Descuentos de ahorros	Capitalización (distribución de ingresos)	Premio	Total AHORRO	RENTAB. ANUAL Promedio
9	25 al 27	135,556.58	39,457.87	24,221.90	-5,883.05	9,553.96	88.00	202,995.25	17.75%
8	22 al 24	159,818.86	48,162.68	23,222.89	-15,951.76	9,294.85	125.00	224,672.51	16.54%
7	19 al 21	395,656.55	112,651.87	66,971.61	-20,791.28	25,699.07	305.00	580,492.81	18.04%
6	16 al 18	41,159.90	12,539.54	8,378.97	-8,186.56	2,259.14	40.00	56,190.99	14.79%
5	14 al 16	27,737.01	8,335.68	4,560.94	-2,957.74	1,439.14	27.00	39,142.03	14.24%
4	10 al 13	37,721.10	13,906.75	6,583.89	-4,691.60	1,777.26	31.00	55,328.40	12.58%
3	7 al 9	14,558.95	7,955.23	2,715.00	-1,429.32	991.04	12.00	24,802.90	16.18%
2	4 al 6	33,405.14	14,085.13	5,987.92	-7,499.79	1,829.72	40.00	47,848.12	14.77%
1	1 al 3	40,491.33	22,253.32	15,832.94	-9,312.31	2,386.28	106.00	71,757.56	15.39%
	TOTAL	886,105.42	279,348.05	158,476.05	-76,703.40	55,230.46	774.00	1,303,230.57	16.39%

Fuente: Propria, con datos de situación financiera de FINCA Perú a setiembre del 2003

4.4 El uso de los ahorros.

- Son muchas las entrevistas con socias que dan su testimonio (puede verse la memoria anual de FINCA Perú, en la cual las socias explican cómo ha podido ayudarle sus ahorros). Entre ellos tenemos que sus ahorros son utilizados:

- Para la educación de los hijos.
 - Para formar una base financiera propia para invertir en el negocio y adquirir bienes para la familia.
 - Para aprovechar oportunidades de negocio.
 - Para enfrentar épocas de crisis en la familia, generalmente a causa de enfermedad o accidentes.
 - Para el mejoramiento de la vivienda.
- La información financiera de los BC nos muestra que uno de los usos es cubrir las deudas crediticias o descuentos de ahorros (cuadro 10 columna de descuento de ahorros). Es decir suavizar los flujos de efectivo, producto de negocios estacionales.
- Es utilizado como garantía para los prestamos de Cuenta Externa y Cuenta interna.
- Respecto al uso del ahorro tenemos una de las conclusiones realizadas en la evaluación de impacto realizada en Finca Perú Dirección regional de Lima en 1999. Esta evaluación de impacto se realizó con una muestra de 188 socias de universo de 1071 socias.

“...Uso del ahorro: ‘invertir en algo seguro como es la mejora de la casa’

Estos ahorros fueron en su mayoría invertidos directamente en sus hogares y negocio, aproximadamente el 35 por ciento a la construcción y mejoramiento de su casa, 15 por ciento a la compra de artefactos electrodomésticos y el 21 por ciento a la compra de activos fijos para su negocio. Cada cliente usó libremente y de la mejor forma sus ahorros previa consulta y apoyo de sus familias, el

80 por ciento del total que retiraron decidieron solas en que invertir y el 20 por ciento decidieron en familia (esposo e hijos).

Entre las que han retirado ahorros se observa algunas tendencias. En primer lugar, un grupo ha sacado montos gruesos de alrededor de US\$ 800 o más al cumplir el octavo ciclo, cuando debieron graduarse según los criterios iniciales del Programa, y FINCA/PERÚ incentiva un retiro parcial de los ahorros. Otras también han sacado montos mayores ya en ciclos superiores al mencionado, por criterio propio o por recomendación del Programa. Para todos estos casos existe una pauta común: invierten su dinero en mejora de su vivienda: baños, tarrajeado de paredes, pisos, techos o terreno.

Si bien el Programa ha estado invitando a las señoras de Banco Comunales con niveles muy altos de ahorro que retiren parte del mismo, en algunos casos son las propias señoras que han asumido la decisión de sacar su dinero. La Sra. Agripina, decidió retirar sus US\$ 1,300 en 1998, después de conversar con su marido sobre el comportamiento moroso que observaba en varias señoras de su Bancomunal, consideraron que era mejor no correr el riesgo de manejar un monto tan grande de dinero para préstamos internos en tal situación.

En los casos mencionados, la inversión en la vivienda resulta buena a los ojos de las señoras, cosa que es además reafirmada por FINCA/PERÚ, que recomienda invertir los ahorros para tal efecto. Las señoras entienden que esta es una forma de capitalizar a la familia, que prefieren frente a otras posibilidades de mayor riesgo. Una señora, por ejemplo, le esconde a su marido el uso que ha dado a sus ahorros en el mejoramiento de su casa, diciéndole que tuvo que utilizarlos para solventar moras del Bancomunal. Él hubiera preferido utilizar los recursos para reinvertirlos en el negocio, pero ella decidió terminar el segundo piso de la casa, para además "...celebrar como es debido el quinceañero de mi hijita". Otra señora, considera que invertir en terrenos es la mejor manera de asegurar el futuro de sus hijos a quienes educa ella sola desde que se ha separado del marido. Esto lo hace sin que ellos todavía lleguen a comprender... " porque estoy haciendo todo esto para su futuro." Cabría hacer un balance para revisar si en todos los casos la decisión para la inversión en la vivienda resulta ser la mejor alternativa en términos de costo-beneficio para las señoras y si es pertinente el incentivo de FINCA/PERÚ en tal sentido.

Diferente es el caso de las socias que han retirado montos menores para inversiones específicas. Una señora retiró US\$100 en el noveno ciclo para comprar una congeladora; otra, hace tres ciclos sacó US\$ 300 para reparar su tienda; una tercera, extrae 300 dólares en el octavo ciclo para pagar una letra del vehículo del marido que es

usado para el negocio familiar; una cuarta ha retirado US\$ 500 que ha sumado a sus préstamos para invertirlos en conjunto, 70 por ciento en mercadería y 30 por ciento para la mejora de la casa. Este es el grupo de las que ha sacado para 'inversiones productivas'. Sólo encontramos un caso de una señora que en el quinto ciclo sacó US\$ 300 para comprar un refrigerador para 'comodidad de sus hijos'.

De otro lado, solamente en un caso observamos que una señora retiró US\$ 470 para pagar deudas acumuladas con FINCA/PERÚ. Esta señora además dejó de participar en el Programa. No nos queda claro la incidencia de este tipo de uso del ahorro, pues no se tuvo contacto con otras retiradas del Programa. Entre las demás entrevistadas, no había casos en que se afectaron los ahorros para cubrir morosidad."⁶

- La utilización del ahorro para combatir los shocks producidos por variables externas (económicas y naturales). En la evolución del ahorro (gráfico 1), se puede observar que en 1998, con el fenómeno del niño y la recesión se tuvo problemas en recuperar su capital invertido, por eso ese año tuvo cartera en atraso. En este periodo se aplicó una política de prudencia financiera haciendo una evaluación estricta a las clientas. A partir de entonces el crecimiento en cartera y en número de clientes fue moderado.
- Solo una investigación detallada de las clientas y su movimiento histórico de los ahorros puede darnos la respuesta del uso del ahorro y de comportamiento ante shock externos. Actualmente con la colaboración GRADE esta investigando en detalle estos puntos, a partir de información detallada de todas las clientas ha planteado la siguiente hipótesis:
 - Los ahorros son importantes para los pobres para suavizar las fluctuaciones económicas.
 - En la medida que existan, estrategias del banco comunal para anticipar y enfrentar shock exógenos, será más sólido su crecimiento y su sostenibilidad en el tiempo. El éxito de Finca a través de los años nos haría suponer el paulatino perfeccionamiento de sus capacidades para enfrentarse a las contingencias de la economía, lo que debemos comprobar observando la trayectoria del nivel de depósitos del banco comunal, las amortizaciones (capacidad de repago) y ahorros voluntarios. El seguimiento de los ahorros y las tasas de repago a través de los shocks son necesarios para conocer la solidez del banco y las estrategias que emplean los pobres para enfrentar las condiciones adversas.

⁶ Evaluación de impacto del programa de Bancos Comunales de FINCA/PERÚ EN LA REGION DE LIMA, Lima Perú octubre de 1999, Pag 73, 74.

4.5 Aspectos a resolver en el futuro.

- Para el desarrollo del programa es importante mantener rentabilidad de los ahorros (ingreso por intereses de Cuenta interna). Para ello la consecuencia que lleva la administración de la cuenta interna y control de los ahorros es tener costos operativos altos. Como ejm. se puede observar que las operaciones en administración de BCs representa el 65% del total de operaciones del BC.
- La sostenibilidad del programa ante el elevado costo de transacción lleva a tener una tasa de interés alta respecto al sistema financiero.
- Otra hipótesis que plantean los investigadores de GRADE: Es que un grupo altamente heterogéneo puede poner en riesgo la sostenibilidad del modelo. Si es que existen socias que están creciendo más rápido en relación al resto del grupo. En la medida que no pueda cubrirse sus exigencias de crédito, la partida de estos ocasionen la desestabilización del banco comunal y ponga en riesgo su sostenibilidad.
- Los shock externos en la economía y/o geográficas provocan que la Institución este atenta para dar políticas que ayuden a contra restar estas variaciones.
- La deserción de clientes (retiro de clientas del programa) es un punto que necesita de un detallada investigación.

4.6. Ideas importantes sobre la experiencia de FINCA.

La experiencia de FINCA trabajando con mujeres

- Las clientes de FINCA valoran "haber aprendido a ahorrar". Aprenden o mejoran en su disciplina del ahorro el cual se adquiere con sacrificio y esfuerzo. Fijarse una meta, ser perseverante y tener la voluntad de cumplirla garantiza el éxito.
- El control de los ahorros por parte de FINCA y las socias debe hacerse con responsabilidad y transparencia.
- Los ahorros deben estar disponibles.
- Manejando bien el banco comunal se logran rendimientos significativos.
- El manejo de banco comunales significa personal y socias bien capacitados. El personal bien capacitado y con mística es lo que se muestra en FINCA Perú.

- Finca Perú se rige bajo los siguientes Principios de supervisión : Supervisión especializada: Los bancos comunales son supervisados por personal que conoce los negocios, la cultura y que establece una relación horizontal con las socias.
Supervisión integral: FINCA Perú supervisa directamente el desempeño de la junta directiva de los bancos comunales.
Supervisión discrecional: Los bancos comunales expuestos a mayor riesgo son supervisados en forma más intensa.

V. ENSEÑANZAS, MEJORES SERVICIOS PARA LOS POBRES Y NUEVOS RETOS

Las experiencias prácticas de las IMFs orientadas a prestar servicio a los mas pobres, nos va permitir obtener lecciones validas para otras instituciones y lecciones para mejorar e innovar el producto de cada institución.

1. ENSEÑANZAS SOBRE EL AHORRO DE LOS INDIVIDUOS

La gente ahorra para compensar oscilaciones en sus ingresos, y las familias pobres ahorran con varios fines, como la previsión para casos de mala salud, incapacidad y otras emergencias, y para inversiones, obligaciones sociales y religiosas y el consumo futuro. Esas unidades familiares ahorran en efectivo y en especie (animales, oro, cereales, tierra, materias primas, etc.) y usan el ahorro rotatorio y las asociaciones de crédito y otras entidades de ahorro y préstamo, financieras y no financieras, debido a su acceso limitado a instituciones financieras.

Hay indicios de que las personas de bajos ingresos mantendrán ahorros financieros en cuentas de ahorro de instituciones financieras siempre y cuando existan servicios apropiados para ello.

Los determinantes para la decisión de ahorro:

- **La seguridad** de los ahorros y la fe y la confianza en el depositario de los mismos, en otras palabras, "el factor confianza". Este es un punto débil en los mecanismos informales de ahorro, aunque son útiles no ofrecen la seguridad y un mayor anonimato que les brinda las IMFs.
- **La liquidez** de la forma de ahorro. El acceso rápido a los depósitos es particularmente importante para las familias pobres, que pueden necesitar su dinero para emergencias u oportunidades de inversión que se presenten repentinamente.
- **El costo de las transacciones**, es decir, el costo de hacer un depósito y de liquidarlo. El tiempo que toma llegar a la institución financiera, esperar en cola y llenar papeles puede representar un costo tan alto que una tasa de rentabilidad real que pudiera parecer positiva se torna negativa y los pequeños ahorradores preferirán recurrir a un medio de ahorro informal.
- **El Rendimiento** del ahorro, la tasa de interés real (después de contabilizar la inflación y los gastos de mantenimiento) deben ser positivas. Aunque existen pruebas de que hay ahorro rural aun cuando el sector informal ofrezca tasas de rentabilidad reales negativas, datos de otros países han demostrado que la demanda de todo tipo de productos de ahorro por parte de todos los ahorradores, incluidos los de bajos ingresos, aumenta cuando aumentan las tasas de interés.

Los altos costos administrativos de manejar pequeños saldos ya la gran dispersión geográfica de los ahorradores han obligado a las IMFs a innovar

mecanismos y técnicas para captar este ahorro, a lograr sustentabilidad financiera y rendimientos reales atractivos para los ahorradores.

2. ENSEÑANZAS PARA LAS IMFs

La dirección, la propiedad y la reputación de una institución son cruciales para atraer ahorro porque infunden confianza (o desconfianza) en los depositantes en cuanto a la seguridad de sus ahorros. Los ahorradores se sienten tranquilos al confiar su dinero, pues sus propietarios son muy conocidos y tienen una imagen de fiabilidad y conciencia de los riesgos.

Cuanto más se acerca una IMF a sus clientes, mayor es el número de pequeños depositantes con acceso a los servicios de ahorro. La proximidad geográfica, social y cultural de las IMFs con los clientes conducen a incrementar la orientación de aquellas hacia éstos y la confianza en sentido inverso. La construcción de instituciones locales y creación de los recursos humanos necesarios permiten ayudar a los grupos marginados a obtener confianza en sí mismos (empoderamiento de las mujeres) y logrando también la sustentabilidad de las IMFs.

Las cuentas de ahorro individuales, voluntarias y de libre acceso son las que han dado mejor resultado en lo que respecta a atraer ahorradores.

Según la experiencia de algunas instituciones, el ahorro obligatorio como requisito para la obtención de un préstamo es considerado como un costo más de éste en vez de como un servicio en sí mismo. Pero hay que destacar que los ahorros obligatorios han demostrado que es un buen instrumento para crear la disciplina a ahorrar en sectores de bajo nivel educativo. El ahorro obligatorio es un instrumento que bien utilizado puede lograr la confianza y mejorar la idea que el ahorro es importante, además que abre el camino para los ahorros voluntarios.

El ahorro obligatorio se concibe como parte integral del crédito: los ahorradores aprenden disciplina financiera y califican para obtener créditos dependiendo de su comportamiento como ahorrista.

La capacitación y el fomento del ahorro que se brindan a los clientes son bien valorados por los clientes. La creación de la disciplina del ahorro es importante en las socias.

Las normas de disciplina y control y una supervisión eficaz proporcionan orientación respecto a prácticas acertadas de administración financiera y salvaguardan los intereses de los depositantes. Debe existir un sistema de monitoreo que asegure que se tomen decisiones apropiadas para servir a los intereses de los depositantes. Al no haber supervisión eficaz ni un sistema confiable de seguros de depósitos, la auditoría interna a menudo se torna más importante que la supervisión externa.

Las IMFs fondeadas por depósitos de ahorradores para cubrir sus necesidades de ahorro, han tenido éxito (mas que de los que provienen de donaciones) por

que existe evidencia de que los deudores presentan menores índices de incumplimiento cuando saben que los fondos provienen de sus vecinos o de ellos mismos y, por tanto, es en su propio interés que la intermediación que realizan las IMFs sea efectiva y eficiente. Esto se puede observar en los bancos comunales que utilizan sus ahorros para otorgar sus préstamos, agregando que existe el incentivo que los intereses son para ellos mismos.

El establecimiento de redes de IMFs puede incrementar la estabilidad institucional para las IMFs individuales. Esto se sustenta en que las redes promueven la creación de economías de escala al apoyarlas en el monitoreo y capacitación, y estabilizar a las instituciones miembros mediante auditorías y reportes. En el caso del Perú las instituciones de Microfinanzas están asociadas a COPEME que a través de la Iniciativa de Microfinanzas brinda asistencia técnica / consultorías, Capacitación y Pasantías y en proyecto esta tener un sistema privado de supervisión (para las instituciones no reguladas).

Las alianzas con instituciones de investigación y capacitación en desarrollo empresarial y educación para el adulto son muy importantes para el desarrollo institucional.

Los servicios financieros sobre base sustentables y orientados a las características de la demanda es mucho más exitoso que una aproximación únicamente por el lado del crédito.

3. LA AGENDA DE INVESTIGACIÓN

Aun existe mucho por investigar en este campo ya que el desarrollo de cada uno de los aspectos es desigual. Cada IMF a tenido un avance pero las conclusiones no son directamente generalizables debido a las características particulares de la población objetivo en cada región; la demanda específica de esta desde el punto de vista de la seguridad, liquidez, rendimiento y conveniencia: el marco jurídico del sistema financiero en el país; el origen institucional e internacional de los fondos con los que inicialmente opera la IMF; el diseño organizacional y de productos ofrecidos en su creación, entre otras.

Las IMFs deben estudiar aspectos a un nivel más detallado para conocer particularidades de la demanda de productos y servicios financieros por parte de este sector de la población: en especial de acuerdo a su género, los motivos por lo que ahorra, factores culturales, ambientales, económicos, demográficos, etc. Que inciden en sus decisiones.

Falta por investigar el porque existe la deserción de clientes en programas de microfinanzas.

El estudio de la viabilidad de "reproducir" programas exitosos de captación y fomento de ahorro adaptándose a características locales. Un gran reto para los programas exitosos es encontrarle capacidad de replica a otras zonas.

CONCLUSIONES

- El ahorro a surgido con su nueva interpretación Microeconómica, después de estar relegado por las teorías. El ahorro es el conjunto de recursos que se destinan para adquirir bienes y servicios: i) en el futuro, lo que implica que no se realiza desembolso por el momento y ii) en el presente, pero cuyo uso no agota en forma relativamente inmediata la utilidad del bien, como una forma de desahorro.
- La experiencia de las IMFs en la aplicación de su metodología nos dan indicios de que los pobres tienen una gran necesidad insatisfecha de servicios de ahorro.
- La mayoría de ONGs financieras utilizan su nueva metodología, la cual es diferente a las instituciones públicas y privadas. Una de ellas es que se abandonan los objetivos caritativos, dando prioridad a los servicios de ahorro, las asesorías y capacitación en microempresas.
- La metodología de las IMFs presentan las siguientes características:
 1. Buscan superar la pobreza y buscan cambiar las condiciones de vida de sus miembros.
 2. El grupo objetivo está conformado por pobres o individuos de bajos ingresos.
 3. las instituciones pretenden ser autosostenibles.
 4. la recuperación del préstamos se acerca al 100%.
 5. Los programas presentan incentivos para pagar los créditos pero lo más importante son la presión social del grupo y que el dinero proviene de la comunidad.
 6. Se utiliza un aval social.
 7. Se funciona con base en grupos solidarios.
 8. Se da prioridad a los servicios de ahorro. Se proporciona servicios de asesoría y capacitación para el establecimiento de microempresas. Incluye una concepción del desarrollo humano de los miembros y del desarrollo económico de la localidad.
- El producto ahorro ha demostrado tener éxito en los sectores de bajos ingresos, pero este producto debe presentarse de la mano con el crédito y la capacitación.
- Para instituciones como FINCA Perú cuya misión es contribuir al alivio de la pobreza, los altos costos operativos no son un problema, sino una consecuencia de administrar el programa y asegurándose que el fomento del ahorro, su rentabilidad y la capacitación se realicen eficientemente asegurando la sostenibilidad de su programa de banco comunales.
- De las experiencias de las IMFs y de FINCA sobre el ahorro, podemos señalar que salen del marco teórico o más bien se acercan a la teoría microeconómica. Dando indicios del cumplimiento del porque ahorran los

individuos y para qué lo hacen. Lo que lo hace diferente es el sector que atienden las IMF's y que con la experiencia demuestran que los sectores de bajos ingresos pueden y son capaces de ahorrar.

“ Los buenos servicios requieren:

- Productos de acuerdo a la capacidad de ahorro de los pobres y de sus necesidades de montos globales, de manera que puedan:
 - . Ahorrar (o rembolsar) en pequeñas cantidades, de valor variable, tan frecuentemente como sea posible.
 - . Tener acceso a montos globales (a través de retiros o prestamos) cuando lo necesiten en el corto plazo para algún consumo o necesidad de emergencia; en el mediano plazo para oportunidades de inversión y algunas necesidades recurrentes del ciclo de vida al largo plazo, para otras necesidades del ciclo de la vida y de seguro como matrimonio, salud, educación o vejez.
- Sistema de entrega del producto que sean prácticos para los pobres y
 - . Sean locales, frecuentes, rápidos y costeables. No sean una carga en términos de papeleo y otros costos de transacción.
 - . Sean transparentes y de fácil comprensión para la gente analfabeta.
- Instituciones adaptadas para ofrecer buenos productos que:
 - . Estén comprometidos a servir a los pobres
 - . Sean efectivas en términos de costos.
- Un ambiente saludable para servicios financieros para los pobres incluyendo
 - . Manejo macroeconómico y financiero estable por parte del gobierno.
 - . Estado de derecho
 - . Legislación facilitadora y no restrictivas en materia de promotoras y proveedores de servicios financieros para los pobres”⁷

- Las investigaciones académicas sobre los ahorros de incluir aspectos mas detallados para conocer las particularidades de la demanda de producto y servicios financieros por parte de sectores pobres, de acuerdo a su genero; los motivos por cual se ahorra; las estacionalidades o periodicidad de sus ingresos; los factores culturales, ambientales, económicos, demográficos, etc. Que inciden en su decisión; mezcla adecuada de flexibilidad, liquidez, seguridad y rendimiento en creación de portafolios; el diseño organizacional

⁷ RUTHERFORD, Stuart, los pobres y su dinero, 2000, pp 145 y 146.

y de practicas institucionales apropiadas según cada región; la viabilidad de reproducir programas exitosos de captación de ahorros adaptándolos las características locales y las estrategias de movilización local, regional y nacional de ahorro captado.

- El gran reto que tienen las IMFs incluido FINCA Perú es "reproducir" programas exitosos de captación y fomento de ahorro adaptándose a características locales. Un gran reto para los programas exitosos es encontrarle capacidad de replica en sus programas e innovar para mejorar en sus productos.
Todavía en el Perú existe una gran cantidad de pobres cuyas necesidades no son atendidas y es un reto de las IMFs llegar a los sectores mas pobres y a una mayor cantidad de personas.
- La nueva metodología no es rígida siempre puede ser mejorada con la finalidad de buscar cumplir el objetivo de llegar a los sectores mas pobres, una mayor cantidad de ellos y ser financieramente sostenible. Para eso hay que innovar y estar atentos a las experiencias exitosas para aprender de ellas.

Bibliografía

ALVARADO, Javier y Federico Ugaz, Retos del Financiamientos rural: Construcción de instituciones y crédito informal, CPES, mayo de 1998.

COPEME, Microfinanzas en Perú, Año 4, Numero 9, Julio del 2003.

CONDE BONFIL, Carola, "ONG y combate a la pobreza. Proyectos microfinancieros internacionales para pobres", Documentos de discusión sobre el tercer sector, Num. 1, 2000.

CONDE BONFIL, Carola, ¿pueden ahorrar los pobres? ONG y proyectos gubernamentales en México, Editorial La Colmena Milenaria, 2000.

CONDE BONFIL, Carola, ¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México, Editorial La Colmena Milenaria, 2001.

FINCA Perú, Evaluación de impacto del programa de Bancos Comunes de FINCA/PERÚ EN LA REGION DE LIMA, Lima Perú octubre de 1999.

FINCA Perú, Memoria Anual 2002

Grupo consultivo de Ayuda a la Población más pobres, programa de Microfinanzas (CGAP), "Explorando las preferencias de los clientes en microfinanzas: Algunas observaciones del SafeSave" Focus 2, enero 2001, <http://www.cgap.org/>

Grupo consultivo de Ayuda a la Población más pobres, programa de Microfinanzas (CGAP), "Maximizando el alcance del Financiamiento de la Microempresa las lecciones emergentes de los programas de éxito" Focus 2, Octubre 1995, http://www.cgap.org/html/p_focus_notes.html

Grupo consultivo de Ayuda a la Población mas pobres, programa de Microfinanzas (CGAP), "bancos comerciales, nuevos protagonistas en el sector del microfinanciamiento", Focus 12, julio 1998, http://www.cgap.org/html/p_focus_notes.html

Grupo consultivo de Ayuda a la Población mas pobres, programa de Microfinanzas (CGAP), "Estrategias de movilización de Ahorros: Enseñanzas derivadas de cuatro casos" Focus 13, Abril 2000, http://www.cgap.org/html/p_focus_notes.html

Grupo consultivo de Ayuda a la Población más pobres, programa de Microfinanzas (CGAP), "Microfinanciamiento y gestión de riesgo, perspectiva del cliente" Focus 17, Setiembre 2000, http://www.cgap.org/html/p_focus_notes.html

I FORO LATINOAMERICANO DE BANCOS COMUNALES, Avances y retos hacia la expansión y la sostenibilidad con impacto sobre pobreza, Lima, Octubre del 2003, www.promuc.org.pe/foro/ .

RUTHERFORD, Stuart, los pobres y su dinero, Universidad iberoamericana, Biblioteca francisco Xavier Clavigero (versión en Castellano), Editorial La colmena Milenaria,2000.

Vonderlack y Mark Schreiner, Rebecca M. Junio 2001, Mujeres, Microfinanzas, y Ahorro: Lecciones y Propuestas, Center for Social Development, Washington University in St. Louis, One Brookings Drive, Campus Box 1196 mark@microfinance.com

WOLLER, Gary, "Re- Evaluación de la Viabilidad Financiera de los bancos comunales", Finca internacional.