

2. El modelo BC

Con algunas diferencias de forma más no de fondo en su desarrollo, el modelo de bancos comunales es básicamente el mismo en todos los casos y opera de la siguiente manera.

Un grupo de 20 mujeres en promedio es reunido por una promotora u oficial de crédito con el propósito de otorgar préstamos e ir formando a partir de estos un fondo de ahorro (que da origen a la llamada cuenta interna). Este grupo de 20 mujeres se compromete a garantizar a cada una de sus miembros ante la responsabilidad de devolver el préstamo a la institución involucrada (cuenta externa). Con una variación de quince a treinta días, las mujeres deben devolver el préstamo e ir ahorrando un porcentaje del mismo, en reuniones de pago en las que su asistencia es obligatoria.

En un plazo de tres años, divididos en 9 ciclos (de cuatro meses cada uno), estas 20 mujeres tienen la posibilidad de acceder, según su record de pagos y otros requerimientos, a préstamos fijos y secuenciales que van desde los 300 soles hasta los 1,700 soles. El fondo de ahorros generado por las mujeres del BC se convierte en un fondo de garantía para la institución en caso de incumplimiento.

Se valora altamente el potencial empoderador de las reuniones de pago como espacio pedagógico al que cada institución da contenido según su misión.

Los supuestos del modelo:

El modelo BC, independientemente de las variaciones que se puedan haber desarrollado, se sustenta en cinco supuestos básicos:

- i. Costos de oportunidad cero o cercanos a cero para las mujeres del grupo meta de los BC, además se les supone constantes en el tiempo.
- ii. La información es perfecta y sin costos para las mujeres. El modelo supone que las mujeres manejan información perfecta o completa sobre cada una de sus socias contraparte en los bancos. Supone que adquirir información de estas y de nuevas socias, no cuesta o que tiene bajos costos.
- iii. Las mujeres siempre están en el mismo lugar, no se movilizan territorialmente para organizar su negocio: Supone una estática territorial, de tal manera que se las puede aglutinar, reunir, convocar semanal o quincenalmente sin costo para ellas, ya que siempre están en el mismo lugar.
- iv. Las mujeres evolucionan en bloque y sus requerimientos son iguales en cada etapa a los montos de la escalera que el modelo prevé. Estos se "ajustan" perfectamente a la evolución de estas mujeres y sus negocios.
- v. Las mujeres de los BC durante los 9 ciclos de préstamo no se capitalizan de tal manera que les permita construir garantías reales, siempre necesitan de la garantía solidaria.

Estos supuestos determinan los procedimientos, el diseño de productos que ofrecen los BC y marcan la dinámica que envuelve a las mujeres socias y a la institución que los promueve. El estudio de los impactos de los BC en la vida de las mujeres socias permite analizar también el grado de validez de este conjunto de supuestos.

3. Visión y Balance de los BC en el Perú

Se estima que al año 2004 unas cien mil mujeres participan en todo el país de esquemas de micro financiamiento basados en la metodología y modelo de Bancos Comunales (BC). Aproximadamente veinte instituciones u operadores financieros, principalmente ONGs, promueven el modelo y proveen de fondos a los banquitos. Se dice de ellos que son "un crédito con cariño" (un cariño ciertamente costoso para las mujeres, como veremos más adelante).

3.1 Naturaleza de los BC: Un instrumento social o un instrumento financiero

¿Qué son los BC? ¿Cómo se les considera?

Existe consenso entre los especialistas y ejecutores de los BC acerca del ingrediente social que tienen los bancos. Los BC tendrían una doble función, por un lado son un instrumento social y por otro son un instrumento financiero.

"Cumplir con un objetivo financiero es a la vez cumplir con un objetivo social, si das un servicio ya cubres una necesidad social de la gente ... sin mayores agregados (que no digo no sean necesarios) el espacio de interacción y de ejercicio de discernimiento, cálculo, responsabilidad, disciplina que significa la sola sesión o reunión de crédito ya es empoderador, pues les facilita la mejor gestión y las condiciones para la generación de excedentes" (Jaime Giesecke - USAID).

"Los bancos son una organización, un agente de acción dentro de la comunidad y generador de liderazgos comunales". Se impulsa a que sean autogestionarios. Si bien todo es co - dirigido, permite el desarrollo de las socias" (María Alvarado - PROMUC).

"El cambio en la valoración de las mujeres es un objetivo y un resultado, un resultado social que debe plantearse en todo el trabajo de promoción que hacemos desde el micro financiamiento pero no sólo desde éste" (Ana María Yáñez).

El discurso actual sobre las micro finanzas sin embargo se encuentra dividido por el peso que se confiere a los llamados objetivos sociales (reducción de pobreza, empoderamiento) y a los llamados objetivos financieros (sostenibilidad económica y financiera) con relación principalmente a temas como crecimiento a escala ("masificación"), sostenibilidad y transferencias. Las diferencias entre los especialistas, donantes y ejecutores de los BC en el Perú reflejan estos mismos dilemas en el discurso general sobre las micro finanzas.

Para la mayoría de los ejecutores, los objetivos financieros son medios para alcanzar el cambio social buscado (empoderamiento, reducción de pobreza, desarrollo comunal). Se trata de mantener la misión institucional y crecer priorizando los objetivos sociales sin dejar de considerar la necesidad de observar postulados de sostenibilidad. Para quienes se enfocan en los resultados más bien técnicos e intermedios como cobertura y masificación en cambio, los objetivos sociales serían opcionales y dependen de lo que cada institución u operador se plantee (o no) desde sus diferentes misiones institucionales. A partir de estas consideraciones, lo que cada uno de estos considera éxito en el desarrollo de los bancos es claramente diferente.

"Nosotros buscamos ser sostenibles sin dejar atrás a la población meta, sin dejar nuestra misión." (María Alvarado - PROMUC).

"La sostenibilidad financiera es importante hasta cierto punto, pero nos queda claro que el subsidio es necesario. Incorporar mujeres al mercado es costoso y alguien debe hacer tal inversión social. Estamos tratando de lograr trabajar en estructuras de costos que reflejen lo que es el costo económico neto y el costo o inversión social necesaria para superar las deficiencias del mercado y del Estado. Llegamos donde otros no llegan y eso es costoso. Los bancos comunales son un instrumento social, se está utilizando un instrumento financiero para lograr un objetivo social" (Ana María Yáñez - MMR).

"Los objetivos sociales dependen de lo que se plantee cada institución: empoderamiento, mejora del bienestar. Tiene importancia pero hay que ser conscientes que los impactos sociales vienen después que la señora logró el éxito económico" (Jaime Giesecke - USAID).

3.2 Visión sobre la posición de las mujeres y sus opciones frente a los mercados y los BC

En la visión de quienes alientan o desarrollan el modelo BC existen dos grupos diferenciados de mujeres para el acceso a las bondades de los bancos, dos grupos que se definen según su relación con los mercados (de trabajo, de bienes y de servicios). Se trata de los siguientes grupos de mujeres:

- a) La mujer que se encuentra marginada y excluida de facto del mecanismo de mercado
- b) La mujer que está vinculada /insertada a estos pero en los sectores marginales del mercado, en los sectores de menor generación de valor.

Las primeras son las mujeres en pobreza extrema, aquellas a las que tanto la modernidad como la post modernidad habrían pasado de largo, a quienes en efecto los BC no llegan¹. Las segundas son las micro negociantes con muy bajos niveles de acumulación (principalmente pequeño comercio ambulatorio) y/o mujeres de clase media empobrecida de las ciudades (profesoras, enfermeras y otras empleadas relacionadas a un Estado estrangulado por los ajustes y reformas estructurales de los años 90), y hacia quienes se ha enfilado el grueso de las intervenciones en micro finanzas en las últimas décadas.

Se postula que para cada uno de estos grupos se requiere de diferentes tipos de acción, en un caso se trata de incorporarlas al mercado, en el segundo caso se trataría de mejorar sus condiciones de inserción en los mercados de los que ya participan desventajosamente. Los bancos comunales se enfocan en este segundo grupo, tratando de mejorar sus condiciones de acceso a los recursos financieros y a través de ello mejorando en general sus condiciones de inserción o participación en los mercados de los que ya participan.

Estos dos grupos sin embargo se mezclan indistintamente en el discurso general sobre los bancos comunales, en especial cuando se habla de resultados en términos de reducción de pobreza.

“La tecnología BC tiene una población objetivo bien definida, pero la podemos trasladar a cualquier sector. Es para mujeres más pobres... Los montos son exactos para ellas” (María Alvarado - PROMUC)

Las mujeres que participan de los bancos comunales no son las más pobres, un requisito de entrada es que todas cuenten con una actividad económica en marcha en cualquiera de los mercados.

3.3 Visión de los logros y de las limitaciones

Para la mayoría de especialistas y ejecutores, los BC han logrado el desarrollo personal de quienes participan de ellos, la organización y el desarrollo comunal, así como la formación de liderazgos y el empoderamiento de las mujeres. Indican que con ellos se ha abierto el acceso a los recursos financieros a sectores sociales que de otra manera no habrían podido lograrlo. Las instituciones que los alientan han logrado a su vez niveles de sostenibilidad económica.

Frente a tales resultados alcanzados, social y financieramente deseables, cabe preguntarse por qué no se ha podido multiplicar a mayor escala los resultados de los BC. Las principales limitaciones en el desarrollo actual de los BC en el país se señalan en especial con relación a su lento crecimiento.

No hay consenso sobre las razones que explican el crecimiento lento de los BC, considerando que nos aproximamos a los tres lustros desde que se implementaron. Para algunos el crecimiento acelerado es una cuestión de metodología y de fidelidad a los objetivos sociales y

¹ En la propia experiencia del MMR las mujeres de los BC no coinciden con aquellas que fueron el grupo meta del Programa Reprosalud (mujeres en zonas de pobreza extrema) aunque se iniciaron con ellas.

de desarrollo, mientras que para otros es una cuestión de formas institucionales y de visión estratégica.

Desde la visión más bien técnica y financiera de quienes consideran a los BC en términos de metas de masificación e indicadores de cobertura como indicadores de éxito, los BC son todavía "una promesa incumplida". Desde esta visión, la mayoría de instituciones que los promueven no han logrado crecer, masificar y desarrollar metodologías replicables, habrían declinado a entrar en el proceso de formalización (convertirse en entidades supervisadas), lo que podría haberles ayudado a dar el salto para crecer, se han quedado en el esquema de ONG que no les permitiría un fondeo adecuado.

Así pues, según esta visión, ninguna institución que desarrolla la metodología BC en el Perú ha logrado crecer y masificar, se han disputado los mismos espacios y clientes. Se considera que una excepción es el caso de PROMUJER. (Véase ANEXO 6 de entrevistas).

Para los otros, los BC se están desarrollando de manera exitosa.

"Buscamos ser sostenibles sin dejar atrás a la población meta, sin dejar nuestra misión" (María Alvarado - PROMUC)

"...Tenemos que trabajar bastante en el fortalecimiento institucional de los BC. Los Comités crean sus propios mecanismos. Las socias están creando sus propias instituciones de segundo piso. Tienen vínculos con los municipios. También hay BCs débiles." (María Alvarado - PROMUC)

3.4 Perspectivas

¿Qué va a suceder con los BC?

Una de las grandes interrogantes acerca del modelo BC y de los bancos creados es su horizonte institucional. ¿Serán parte de las formas populares y autogestionarias como los panderos y otro tipo de juntas urbanas, que la mayoría de mujeres de clase media empobrecida ha desarrollado? ¿Podrán crecer, diversificarse y ser parte del sistema financiero supervisado?. Al 2004 se plantea y se trabaja en la conformación de una EDPYME especializada en la tecnología de bancos comunales. ¿Qué permite suponer el éxito de este tipo de iniciativa orientada a multiplicar el modelo?.

La posibilidad de crecer también se apoya en diferentes aspectos en la visión de los distintos actores entrevistados, para algunos la posibilidad de crecer aceleradamente depende de la disposición de fondos. Se estima que se puede crecer aceleradamente si se cuenta con fondos y con una metodología adecuada.

"Crecer respetando la misión institucional y con fondos (María Alvarado- PROMUC)."

"El fondeo es el otro problema. Todos queremos crecer, pero debe financiarse esos costos de inicio en el primer año (María Alvarado - PROMUC)".

Por otra parte surge, desde una visión más bien de desarrollo del mercado financiero, la mayor claridad sobre la necesidad de abrir el abanico de servicios y opciones financieras, más allá de los que actualmente brindan los BC, para las mismas clientas que se desarrollan en estos.

"Hemos visto que en la medida que van creciendo los créditos más se deterioran en el sistema, la palabra (individual) deja de ser creíble, la fianza y el respaldo solidario pasan a ser más importantes más confiables. La idea es ir pasando de los BCs hacia los créditos individuales para aquellas "graduadas". Esta sería una posible estrategia. Porque desde el sistema de MMR se las podría atender, ya que tenemos los productos financieros desarrollados y las metodologías. Lo que nos preocupa es que hay plata pero no más clientes, hay un techo" (Ana María Yáñez -MMR).

Para otros es posible pensar en una prolongación y consolidación de los BC con importante grado de auto gestión.

"Los BC se van a mantener gracias a que la gente los necesita más allá de sus limitaciones. Aún si no hay cooperación y fondos de ella, la gente va a mantener el sistema creado. Las Filomenas se mantienen ahora que no hay apoyo de la

cooperación. La clave fue reducir costos operativos, te quedas con dos promotoras del lugar, salen las gerentas (nuestros sueldos encarecen). Las Filomenas funcionan así con 500 prestatarias, a ese nivel aún es posible. (Lucy Simon – Consultora)

Finalmente para otros el crecimiento del sistema BC dependerá principalmente de una mayor capacidad y visión estratégica de las instituciones financieras que los promueven.

“Lo que ha fallado es la visión y las estrategias para crecer, no el modelo. Existe una institución que si ha logrado masificar y es PROMUJER, tiene 20,000 socias.” (Jaime Giesecke - USAID)