



# IRIS LANAO

Directora ejecutiva de FINCA Perú

*Campaña de sensibilización: "El microcrédito en Iberoamérica,  
una herramienta para el desarrollo"*



# “Crear una cultura de ahorro es ser protagonista de tu propio desarrollo”

FINCA PERÚ reúne a más de 16 mil mujeres de la zona andina a través de un completo programa de bancos comunales, en el que los ahorros de sus socias se convierten en una línea de crédito en común. Esta iniciativa microfinanciera ha permitido que desde hace décadas muchas de estas mujeres hayan podido empoderarse, brindar educación a sus hijos y construir su propia vivienda.

Para esta campaña comunicacional, la Fundación FIDE entrevistó a Iris Lanao, directora ejecutiva de FINCA PERÚ, que explicó detalladamente cuál es la filosofía de esta institución y cómo, a su juicio, los bancos comunales son un instrumento de desarrollo, donde se tienen que establecer, eso sí, varios mecanismos de control y operaciones transparentes, y dentro de los cuales hay que fortalecer los ahorros como parte de un proceso integral.

## FINCA PERÚ

Institución que tiene por objetivo generar soluciones integrales e innovadoras para la inclusión social y el desarrollo. Actualmente coordina 919 bancos comunales en las zonas rurales y campesinas del Perú, en las que fortalecen los valores humanos, incentivan al ahorro y generan una marcada línea de capacitación.

**Fundación FIDE / Sept. 2011**  
**FINCA PERÚ es una referencia en América Latina en materia de Bancos Comunales, ¿Qué definición tiene de esta herramienta?**

Son grupos de mujeres que se reúnen para ofrecer su solidaridad, para trabajar juntas, para recibir préstamos, para aprender a ahorrar y para compartir sus experiencias, porque todos aprendemos de todos y también para compartir la práctica de valores humanos.

**¿Y cuáles son esos valores que se comparten en el entorno de la institución?**

Son cuatro valores en total: Respeto, Honestidad, Solidaridad y Equidad.

Cuando a una socia se le pide ser puntual, no sólo se le está exigiendo ser responsable sino que lo que se le pide implícitamente es tener respeto por el tiempo de los demás.

Nosotros vemos el microcrédito como un instrumento, porque nuestro objetivo es el desarrollo humano, el potencial de las personas, su empoderamiento.

**En FINCA enfatizan mucho el ahorro, ¿Por qué?**

Porque es sumamente importante. Nosotros creemos que el crear una cultura de ahorro significa ser protagonista de tu propio desarrollo y demostramos que financieramente todos podemos ahorrar, si mantenemos una disciplina adecuada.

**“Nosotros vemos el microcrédito como un instrumento, porque nuestro objetivo es el desarrollo humano”**

En realidad, los ahorros que existen en los bancos comunales superan el dinero inicial que FINCA PERÚ asigna a cada grupo. También nosotros les disponemos todo para que ellas con sus ahorros presten a otros miembros del banco comunal y así vayan creciendo.

Nosotros en FINCA nos sentimos orgullosos de cómo muchas mujeres han podido dar educación a sus hijos, o como han podido construir su propia vivienda a través del apoyo que les brindamos.

**¿Y cómo ha sido el crecimiento de FINCA en los últimos años?**

Nosotros no tenemos un crecimiento exponencial como en otras organizaciones. En la actualidad contamos con 17 mil clientes y hay otras organizaciones que pasan de 100 mil, pero para nosotros crecer no significa tener una cartera más grande, sino también se trata de ir abriendo camino en diferentes temas.

Por ejemplo, cuando las organizaciones a mediados de los años 1990 comenzaron a excluir las capacitaciones y el ahorro de sus programas porque éstos no se traducían en beneficios ni se podían medir en dólares, nosotros hicimos lo contrario y lo reforzamos. Muchas veces escuchas a las mujeres cómo explican lo bien que les sienta venir a las capacitaciones, porque tienen un lugar para expresarse, aumenta la autoestima, etc.

Y es que los bancos comunales no son sólo para dar créditos pequeños, sino que también tienen que ver esa creación de un grupo humano y satisfacer ese sentimiento de pertenencia, y todo esto es un vehículo de em-

poderamiento muy importante para nosotros.

**¿Y resulta una fórmula rentable?**

Nos cuesta más dinero, pues sí, efectivamente es rentable. Cuando hablamos de productividad de nuestro personal de campo, por ejemplo, nuestras promotoras manejan 400 mil soles de cartera, pero también enseñan a manejar otro medio millón de la cuenta interna, entonces ellas con toda razón plantean que al momento de medir su productividad sólo se miran los 400 mil soles de cartera, pese a que tienen la responsabilidad de manejar otra cuenta mucho más amplia [que corresponde con la línea de ahorro interno de cada banco].

En temas de capacitación también es una inversión que no se refleja, pero hay muchas organizaciones que trabajan con bancos comunales y no capacitan como nosotros, porque nos sentimos con la responsabilidad de darle algo más.

Todo esto hace que los costos operativos sean los que son y que sean los más altos de América Latina. Y esto

*Campaña de sensibilización: “El microcrédito en Iberoamérica, una herramienta para el desarrollo”*



nos ha hecho avanzar en otros terrenos, por ejemplo que seamos transparentes, y por eso insisto que hay que tener paciencia para conocer nuestro método y entender por qué los costes son los que son.

#### **Y en relación al cobro de intereses a las socias, ¿Qué condiciones lo determinan?**

Nosotros damos un servicio integral y eso significa que vendemos un producto que no todos lo quieren tener, por eso las personas que se quedan en FINCA es porque les apremia este sentido integral y obviamente nosotros tenemos que cubrir nuestros costos operativos, y no trabajamos con donaciones, el financiamiento que obtenemos es de inversionistas sociales y con préstamos que pueden cobrarnos hasta un 10 ó 12% de intereses.

#### **¿Qué es un banco comunal, sin hacer este énfasis en la capacitación y el ahorro?**

Para nosotros no sería un banco comunal, pero efectivamente existen en el mundo muchos de estos casos, y quieran o no, yo digo que sin estos componentes las mujeres no accederían a estos créditos, por el tema de que no tienen como demostrar muchas cosas.

Pero lo interesante de todo esto es que la fundaciones de los Bancos están optando por comprar organizaciones o formar una línea de estas características. A mí me parece sensato, pero sin embargo hay que vigilar para que no aumente el nivel de empresariado.

#### **¿El crédito es la opción válida para los más pobres?**

El crédito no es una panacea, porque tú le das a los emprendedores dinero y ya están en el mercado viendo qué hacer, pero lamentablemente las personas que no han tenido acceso a la educación, incluso a una buena alimentación que les permita tener esa energía, esa pasión por trabajar, en-

tonces hay que hacer cosas para cambiarles esa mentalidad de: *yo soy pobre, mi marido me pega, mis hijos no comen*. Y así comiencen a pensar en que son unas empresarias, en hacer crecer su pequeño negocio, tengo amor por mis hijos, tengo una gran fortaleza que me permite trabajar y es allí donde la metodología de bancos comunales pueden sacar ese poder, esa fuerza que tienen las mujeres en estas zonas con el apoyo de sus compañeras y del equipo de trabajo en campo.

#### **¿Y qué responde a los críticos de los bancos comunales, sobre la obligación que imponen al ahorro, a reunirse durante horas para las capacitaciones?**

Las mujeres que van a estas reuniones y se relajan también están consiguiendo calidad de vida, no sólo se trata de vender el doble. Y una cosa interesante es que en el sector siempre se ha hablado de mejorar la calidad de vida y humana, y en este sen-

tido nosotros hemos hecho un estudio en el que le preguntábamos a las mujeres: ¿Cómo definirías tú tener una buena vida? Y sin duda, la mayoría de las personas han dicho que tener una relación armoniosa con la familia. Entonces eso demuestra que mejorar los ingresos es el único punto que mejorará la vida de las personas.

---

Entrevista realizada por **Melissa Silva y Nicolás García-Amado / FIDE**

El proyecto: "Campaña de sensibilización sobre el microcrédito como una herramienta para combatir la pobreza en los medios de comunicación y ong's" es una iniciativa de la Fundación Iberoamericana para el Desarrollo para divulgar experiencias en el campo de las microfinanzas en Latinoamérica, tomando como referencia testimonios de beneficiarios e instituciones que lo promueven.



*Campaña de sensibilización: "El microcrédito en Iberoamérica, una herramienta para el desarrollo"*

