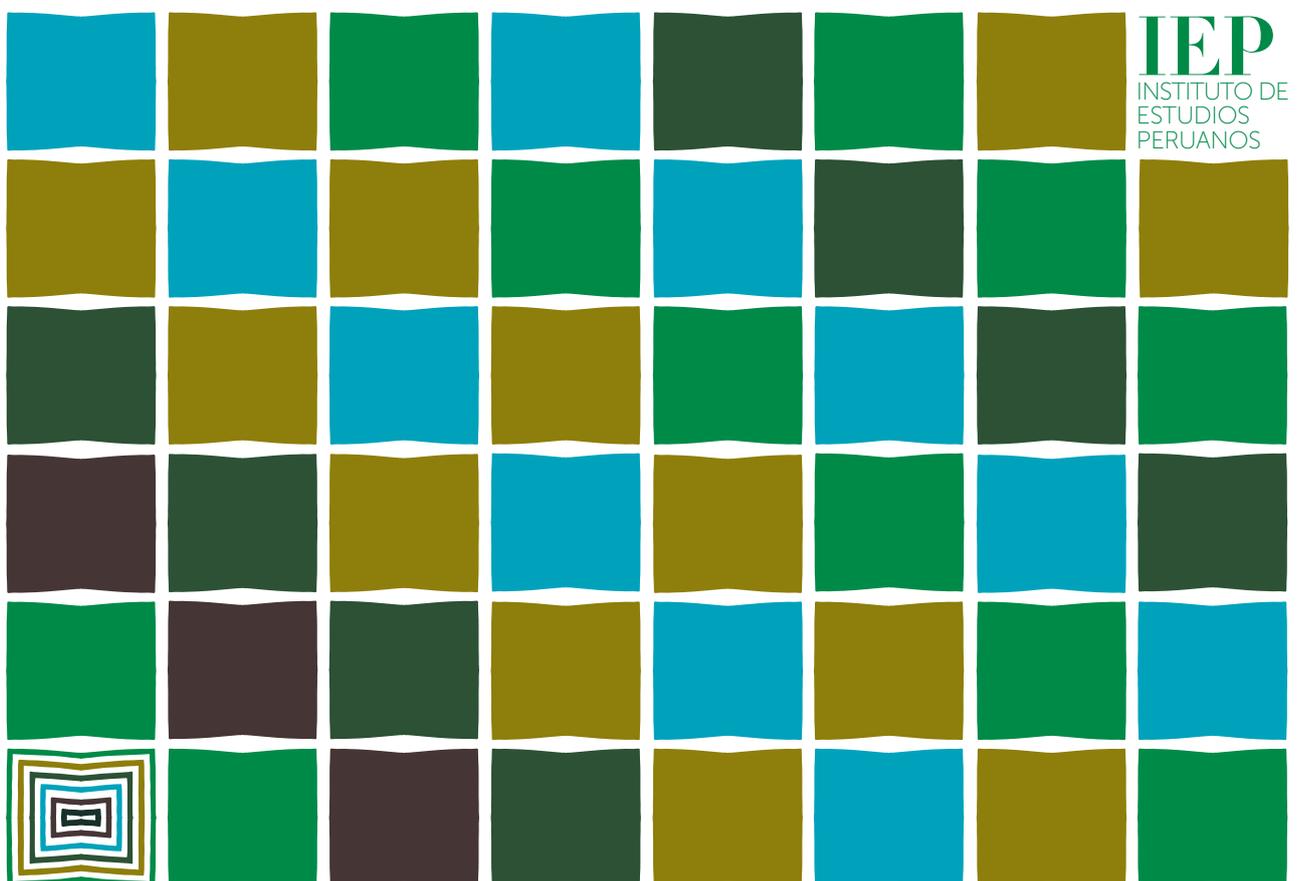


EDUCACIÓN FINANCIERA Y HOGARES RURALES

APORTES DE EVALUACIONES SOBRE
RESULTADOS DEL COMPONENTE DE
FOMENTO DE CAPACIDADES FINANCIERAS
DEL PROYECTO *HAKU WIÑAY* DE FONCODES





PROYECTO CAPITAL

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

EDUCACIÓN FINANCIERA Y HOGARES RURALES

APORTES DE EVALUACIONES SOBRE
RESULTADOS DEL COMPONENTE DE
FOMENTO DE CAPACIDADES FINANCIERAS
DEL PROYECTO *HAKU WIÑAY* DE FONCODES

Documento de Trabajo N.º 236

© Instituto de Estudios Peruanos, IEP
Horacio Urteaga 694, Lima 11
Central telefónica: (51-1) 332-6194
Fax: (51-1) 332-6173
Correo-e: <publicaciones@iep.org.pe>
Web: <www.iep.org.pe>

ISBN formato impreso: 978-9972-51-645-0

ISBN digital: 978-9972-51-644-3

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú: 2017-11256

Registro del proyecto editorial en la Biblioteca Nacional: 31501131700934

Documento de Trabajo, 236 (ISSN 2222-4971)

Serie Estudios sobre desarrollo, 18 (ISSN 2225-3572)

Corrección: Sara Mateos

Impreso en Lima-Perú
Tarea Gráfica Educativa
Lima, setiembre de 2017

HEREDIA, José Alfonso

Educación financiera y hogares rurales: aportes de evaluaciones sobre resultados del componente de fomento de capacidades financieras del proyecto HAKU WIÑAY DE FONCODES. Lima, IEP, 2017.
(Documento de Trabajo 236. Serie Estudios sobre desarrollo, 18).

1. EDUCACIÓN FINANCIERA; 2. HOGARES RURALES; 3. PROGRAMAS SOCIALES; 4. PROYECTO CAPITAL;
5. DESARROLLO RURAL; 6. AYACUCHO; 7. CAJAMARCA; 8. HUÁNUCO; 9. PERÚ

WD/06.02.01/D/18



Resumen ejecutivo	7
Prólogo.....	13
1. Introducción.....	17
2. Aspectos generales.....	27
3. Principales hallazgos sobre la capacitación financiera de los hogares usuarios	39
4. Compilación de hallazgos: la educación financiera y los hogares rurales.....	85
Anexos	97
Bibliografía	109

LISTADO DE ACRÓNIMOS, SIGLAS Y ABREVIATURAS

AgroRural	Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural, MINAGRI
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria - Continental
BCP	Banco de Crédito del Perú
CIAS	Comisión Interministerial de Asuntos Sociales, PCM
CLAR	Comité local de asignación de recursos
CMAC	Caja municipal de ahorro y crédito
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo S. A.
CRAC	Caja rural de ahorro y crédito
DGCPS	Dirección General de Calidad de Prestaciones Sociales, MIDIS
DGSE	Dirección General de Seguimiento y Evaluación, MIDIS
DNI	Documento nacional de identidad
EDPYME	Entidad de desarrollo para la pequeña y microempresa
FAO	Organismo de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (por sus siglas en inglés)
FDS	Fondo de Seguro de Depósitos
FONCODES	Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social, MIDIS
GRADE	Grupo de Análisis para el Desarrollo
GUEF	Grupos de usuarios de educación financiera
FIDA	Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola
FSD	Fondo de Seguro de Depósitos
<i>HakuWiñay</i>	Proyecto Mi Chacra Emprendedora, FONCODES
IDRC	Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (por sus siglas en inglés)
ISFE	Innovations for Scaling Financial Education
Juntos	Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres, MIDIS
MARENASS	Proyecto de Manejo de los Recursos Naturales en la Sierra Sur
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MIDIS	Ministerio de Inclusión y Desarrollo Social
MINAGRI	Ministerio de Agricultura y Riego
NEC	Núcleo ejecutor central
NE	Núcleo ejecutor
ONG	Organismo no-Gubernamental de Desarrollo
PCA	Programa de Complementación Alimentaria
PCM	Presidencia del Consejo de Ministros
PCPC	Proyecto Corredor Puno-Cusco
PEMCHP	Proyecto Mi Chacra Productiva
POS	Punto de venta (por sus siglas en inglés)
PUCP	Pontificia Universidad Católica del Perú
PUMRI	Promoviendo una Microfinanza Rural Inclusiva, Proyecto Capital
SBS	Superintendencia de Banca y Seguros
UGOE	Unidad de Generación y Oportunidades Económicas, FONCODES
UT	Unidad territorial, FONCODES



Resumen ejecutivo

Encontrándose el proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES en la etapa final de su primera expansión, el Proyecto Capital —ejecutado en Perú por el Instituto de Estudios Peruanos (IEP)— decidió rescatar los resultados y aprendizajes de su cuarto componente, el de fomento de capacidades financieras. El presente documento asume esta tarea. Para ello, se recopilan y analizan los hallazgos centrales de dos fuentes de información: un estudio de evaluación de impacto realizado por especialistas del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), y un estudio cualitativo desarrollado por el Proyecto Capital-IEP.

El *estudio cualitativo* se centró en los resultados del mencionado componente de fomento de capacidades financieras, en particular en los aprendizajes y experiencias de la población usuaria y del personal del proyecto que desarrolla ese componente. Para ello, se visitó y comparó hallazgos en tres distritos de ejecución del proyecto: Vinchos, en Ayacucho, como espacio piloto; y Chalamarca, en Cajamarca, y Umari, en Huánuco, como ámbitos de la primera fase de expansión. Se preparó un set de preguntas guía y luego se elaboró guías de entrevista para los dos tipos de actores entrevistados en cada ámbito: la población usuaria (con y sin cuenta de ahorros) y el personal ejecutor. En enero de 2016 se realizaron 78 entrevistas individuales a las diferentes clases de actores en las tres regiones visitadas, a las que se añade una entrevista al encargado del diseño y seguimiento en Lima. Para este documento se emplean, en lo fundamental, los hallazgos de 50 entrevistas con la población usuaria.

El *estudio de evaluación de impacto* llevado a cabo por GRADE es de tipo cuantitativo, con un diseño experimental, y tuvo por objetivo identificar el impacto inicial

del proyecto *Haku Wiñay* en sus cuatro componentes, aunque con énfasis en el de negocios rurales. Se diseñó así una muestra de acuerdo con el objetivo del estudio, que se seleccionó aleatoriamente en dos etapas: primero en centros poblados y, luego, en hogares. El muestreo permitió comparar centros poblados intervenidos por el proyecto, o grupo de tratamiento, con centros poblados no intervenidos, o grupo de control. Este muestreo se llevó a cabo en distritos seleccionados. En el caso del grupo de tratamiento, se eligió los distritos de Chalamarca, en Cajamarca, Umari, en Huánuco, y Anta, en Huancavelica. A fin de evaluar el impacto, se aplicó una primera encuesta de línea de base en 2013, antes del inicio de la intervención, y una segunda encuesta de salida en 2015, posintervención del proyecto. En el presente documento, del conjunto de información recogida por el estudio de impacto, se han empleado solamente las variables que contribuyen a comprender el proceso de capacitación financiera.

Antecedentes de educación financiera

El proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES tiene como antecedentes inmediatos, dentro de la misma entidad, a los proyectos *Mi Chacra Productiva* (PEMCHP), implementado entre 2009 y 2010, y *Mi Chacra Emprendedora – Haku Wiñay*, desarrollado entre 2011 y 2012. En ambos casos se trató de proyectos que se centraron en dos componentes dirigidos a transferir una selección de tecnologías validadas para promover el desarrollo rural y la seguridad alimentaria. Recién en 2013 se pone en marcha una nueva versión del proyecto *Haku Wiñay*, con un diseño que involucra lo anterior, más dos componentes adicionales, sumando cuatro en total: mejora de la vivienda saludable; fortalecimiento del sistema de producción familiar rural; promoción de negocios rurales inclusivos; y fomento de capacidades financieras.

Luego de la respectiva prueba piloto y de la validación del diseño de intervención (en Vinchos y Chuschi, Ayacucho), se puso en práctica el plan de expansión del proyecto *Haku Wiñay* a escala nacional, entre 2013 y el primer semestre de 2017. El diseño asume que la sinergia entre los cuatro componentes contribuye al objetivo de desarrollar las capacidades productivas y gestionar los emprendimientos de los hogares que se encuentran en extrema pobreza. Se considera como parte de ello el fortalecimiento de sus capacidades financieras.

La educación financiera en Perú se remonta a proyectos promovidos por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, así como a diferentes intervenciones del programa AgroRural del Ministerio de Agricultura, todo ello entre 2001 y 2010. A lo largo de esas experiencias se elaboró diverso material para la educación financiera de la población objetivo. Surge así la denominación *caja de herramientas* para llamar a aquel material, aunque su contenido ha ido evolucionando según se ha avanzado en las sucesivas experiencias de capacitación.

El Proyecto Capital, en coordinación con las entidades que acaban de mencionarse y el recientemente creado Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS), contribuyó con elaborar el material sobre educación financiera. El proyecto *Haku Wiñay* participó en la elaboración del material y empleó lo así trabajado tanto en su fase piloto como en su la expansión de actividades a escala nacional. De ese

modo, se cuenta hoy con una versión de la *caja de herramientas para la capacitación financiera* que es utilizada sistemáticamente en las nuevas intervenciones del proyecto *Haku Wiñay*.

El *componente de fomento de capacidades financieras* del proyecto *Haku Wiñay* se fundamenta conceptualmente en el principio de aprendizaje significativo y en el enfoque constructivista, orientados a la educación para adultos. Bajo esas premisas, se realizan talleres de capacitación de carácter voluntario para las/os usuarias/os del proyecto, moderados por un facilitador financiero. Los facilitadores son contratados por cada núcleo ejecutor central (NEC) y capacitados por el proyecto. Ellos a su vez seleccionan a usuarias/os líderes, uno por cada núcleo ejecutor (NE), llamados *yachachiq* financieros, quienes los apoyan en la capacitación, pero se encargan sobre todo de repetirla y del seguimiento a las/os usuarias/os, una vez terminadas las funciones del facilitador. Este personal recibe la *caja de herramientas*, que contiene la planificación de cada uno de los talleres que se llevarán a cabo, así como de otras actividades, y el conjunto de materiales que se empleará para ello. La capacitación del facilitador dura seis meses; cuando los *yachachiq* la reproducen, ha durado entre nueve y doce meses más. Estos últimos brindan, además, asistencia técnica a las/os usuarias/os del proyecto, y hacen un seguimiento de su vinculación con el sistema financiero.

Características del hogar rural

Según información del estudio de impacto, alrededor del 53% del ingreso de los hogares usuarios del proyecto proviene de la *práctica independiente de la agricultura y la ganadería*. Quedaron en segundo lugar todas las *actividades no directamente agropecuarias*, que generan entre 33% y 35% del ingreso. Cabe precisar que en estas últimas actividades se considera el *trabajo dependiente*, que por sí solo representa poco más del 11% del ingreso del hogar.

Por su lado, durante las entrevistas para el estudio cualitativo, las/os usuarias/os indicaron disponer de *escasos recursos naturales* y que sus actividades agropecuarias no les suelen permitir realizar negocios significativos, por lo que tienden a diversificar su economía. De esta manera, aunque las *actividades no agropecuarias* adquieren cada vez mayor peso en la generación de ingreso monetario, ni siquiera así logran garantizar un excedente ahorrable, sino solo una reproducción simple. Aunque hay casos en los que se reconoce una *generación de excedentes*, persiste el hábito de reinvertirlos en nuevos ciclos productivos, en la construcción de vivienda o en la educación de los hijos.

De todo esto se desprende que las actividades agropecuarias, aunque importantes para el ingreso total de los hogares usuarios, generan un escaso excedente ahorrable, y que aunque el proyecto ha incidido positivamente en *incrementar el ingreso total del hogar*, una amplia mayoría no dispone de fondos suficientes para el ahorro.

El proceso de capacitación financiera y sus resultados más destacables

La actitud inicial de las/os usuarias/os frente a la oferta de capacitación del proyecto fue de duda, pues no entendieron su utilidad en el contexto de los demás componentes. A ello se añadió la incertidumbre que les causaba hablar sobre su vínculo con entidades financieras formales, cuando su hábito es trabajar con modalidades locales no formales para el ahorro y el crédito. Pese a ello, en cada taller se registró la *presencia de más del 50% de los hogares usuarios*, según el tema, y asumiendo que esta participación siempre fue voluntaria. Las dudas e incertidumbres iniciales de las/os usuarias/os sobre la utilidad de esta capacitación se transformaron en *abierto satisfacción y agradecimiento* cuando aceptaron haber adquirido *conocimientos prácticos* sobre este tema que nunca antes se les había ofrecido.

Más allá de las limitaciones en lo que respecta a la comprensión de los procedimientos, los estudios permitieron identificar que resta mucho por trabajar en el factor *confianza* de las/os usuarias/os del proyecto en el sistema financiero formal, es decir, en su actitud hacia ese sistema. A las contradicciones que hay entre las entidades del sector público, se añade la información que se tiene de entidades financieras semiformales (sobre todo cooperativas) algunas de las cuales han quebrado. Estos hechos abonan en favor de una prevaeciente incertidumbre, y son un desafío para cualquier diseño de intervención que tenga como finalidad fomentar la inclusión de la población rural en el sistema financiero formal.

Por otro lado, en mayor o menor grado, los hogares usuarios han adquirido ciertos conocimientos sobre el sistema financiero formal. En general, se puede afirmar que sus nociones sobre el sistema son aún básicas y muy operativas. Por ejemplo, conocen las funciones más sencillas, entre las que destaca el uso de la tarjeta de débito.

Prácticas y experiencias que advierten del grado de inclusión financiera alcanzado

La apertura de una cuenta de ahorro, siendo una acción que interesa especialmente al proyecto, no fue motivo suficiente para asegurar cambios en la inclinación al ahorro formal entre su población usuaria. Por el estudio de impacto se pudo establecer que, si bien el proyecto contribuye al incremento del ahorro formal, se parte y se permanece en niveles bastante bajos. Así, se comprobó que la *preferencia por ahorrar en una entidad financiera formal* pasa del 14,2% en 2013 al 33% en 2015, un avance atribuible a la capacitación brindada por el proyecto. Pese a esta mejora, aproximadamente dos tercios de los hogares usuarios tiene reparos con el ahorro formal. En paralelo, se identifica que persisten *otras inclinaciones para destinar los fondos potencialmente ahorrables*, como sencillamente guardarlos en casa o invertirlos en alguna actividad considerada más rentable.

Respecto de las *prácticas destacables con el sistema financiero formal*, se identifica la especial utilidad que tiene para los hogares usuarios contar con una cuenta bancaria, vinculada sobre todo a la subvención que reciben del programa Juntos. Otras prácticas son las transferencias de dinero (remesas) y el acceso al crédito,

especialmente en los pocos casos en que los hogares ya cuentan con un negocio en marcha.

En general, la apertura de *cuentas de ahorro* es la práctica más extendida, que se describe como vínculo con el sistema financiero formal, esto es, con todo tipo de entidades financieras formales. Con respecto a los miembros de los hogares encuestados en el estudio de impacto, se encontró que el 17,4% tiene o ha tenido alguna cuenta de ahorros en 2015, 5,6 puntos porcentuales más que en 2013. Este resultado se contrastó con los testimonios acopiados en las entrevistas del estudio cualitativo, y destacó, en primer lugar, la masiva disponibilidad de cuentas en el Banco de la Nación, aunque por lo general han sido abiertas por el programa Juntos, por lo que no se tiene una conciencia clara de la disponibilidad de esa cuenta. Además, se trata sobre todo de fondos destinados a las necesidades inmediatas de los miembros del hogar, y solo en menor medida al ahorro de previsión propiamente dicho. Algunas/os usuarias/os eran más conscientes de sus cuentas y manifestaron, incluso, haber abierto cuentas en otras entidades financieras con fondos propios, que suelen emplear en el ciclo de reproducción de su capital. No faltaron aquellas/os que, por motivos diversos, se negaron a abrir una cuenta bancaria, si bien eran muy pocos casos.

En cuanto al acceso al *crédito formal*, el estudio de impacto estableció que en 2013 un 56,5% de los hogares encuestados pidió o creía que podría pedir un crédito formal, porcentaje que se reduce al 48,6% en 2015. En el análisis de impacto esta reducción se incrementa aún más, lo cual es atribuido a un refuerzo de la actitud de cautela mostrada por los hogares usuarios. Ahora bien, no pueden descartarse otros factores del medio que ejercen influencia y que se han acentuado con la capacitación recibida.

El ahorro y el crédito con el sistema financiero formal no pueden desvincularse de otras prácticas que se registran en ambos estudios. Así, los hogares usuarios explican claramente que, pese a la capacitación ofrecida por el proyecto, no han dejado de trabajar con *operadores financieros informales*. Queda claro que los hogares buscan optimizar las oportunidades que se les presentan, tomando decisiones que pueden alejarlos de lo esperable después de la capacitación, algo comprensible dado sus intereses de corto plazo.

Síntesis final e ideas centrales a futuro

Considerando el conjunto de hallazgos, se comprueba que *el proyecto Haku Wiñay ha proporcionado el fundamento inicial para la inserción financiera de los hogares usuarios* o inserción básica. Sin embargo, es evidente que un ciclo de educación financiera, independientemente de su calidad, no resulta suficiente para incorporarlos de manera sostenible en la dinámica del sistema financiero formal. En consecuencia, se deduce que quedan *pendientes desafíos indudables*: una modalidad viable de acompañamiento sistemático a esos hogares —que incluya elementos culturales sobre el ahorro y la inversión—, y un fortalecimiento de su base económica. Ambos elementos contribuirían a brindar sostenibilidad a las prácticas financieras formales de los hogares, permitiéndoles aprovechar plenamente las oportunidades que se les ofrezcan.

Pese a haberse empleado como fuente de información dos estudios acotados en el tiempo y centrados solo en pocos ámbitos de intervención del proyecto *Haku Wiñay*, ha sido posible verificar las *restricciones que presentan los territorios visitados* de cara al fomento de actividades económicas rentables. Dadas esas limitaciones, la reflexión ha de partir de los desafíos que presenta cualquier propuesta de promover la inclusión de la población rural en el sistema financiero formal.

Un primer desafío está vinculado a la propuesta misma de una educación financiera en espacios predominantemente rurales. De ese modo, en general, tanto para lo actuado como para futuras intervenciones de capacitación, se plantea la posibilidad de revisar y, eventualmente, innovar el manejo de la *didáctica* para adultos de aquellos que llevan a cabo la capacitación.

Un desafío mayor y concreto del componente de fomento de capacidades financieras va más allá del ciclo de educación financiera, cuyos resultados positivos fueron reconocidos por la propia población. Así, cabe formularse la siguiente interrogante: *¿cuánto se puede esperar de la educación financiera en sí misma?* Por ejemplo, hay que pensar y concebir modalidades viables y sostenibles de *acompañamiento y asesoría financieros* a la población, considerando los factores culturales de cada ámbito intervenido, antes de poder hablar de una inclusión plena de los hogares rurales en el sistema financiero formal. En consecuencia, está pendiente un conjunto de complementos esenciales.

Al mismo tiempo, hace falta un énfasis especial en la *oferta de servicios financieros para el área rural*. Se sabe que entidades formales de *microfinanzas* llevan a cabo un trabajo intenso de promoción de sus productos en el área rural. Es factible y prudente que se desarrollen productos financieros *ad hoc* que resulten beneficiosos para ambas partes de la relación: la población y las entidades de microfinanzas. No ha de descuidarse que el proyecto *Haku Wiñay* puede aprovechar ese ímpetu promotor del sector microfinanciero como parte de su proceso de educación financiera, reuniendo y sistematizando información, y a partir de ello, promoviendo eventos informativos para sus hogares usuarios.

Finalmente, habría que pensar en quién está en capacidad de asumir a escala local la notable tarea de *promover el desarrollo económico rural con perspectiva de largo plazo*. Más allá de la modalidad exacta para concretar esta tarea, la evidencia recopilada y lo observado en el campo indican que se puede reflexionar sobre la viabilidad de que una entidad local —público y/o privada— asuma las funciones de asesoría a la población en temas financieros, además de lo estrictamente productivo, incorporando incluso otros temas que sean de especial interés en cada territorio.



Recorrer el territorio desde lo urbano hasta lo rural y viceversa nos acerca a la vida cotidiana de sus pobladores. En este recorrido es frecuente encontrar las más diversas actividades generadoras del sustento diario, de un ingreso que garantice la reproducción de esas poblaciones. Una sencilla reflexión sobre lo que ahí acontece nos permite entrever que estamos contemplando relaciones entre actores que dan lugar a relaciones de mercado que pueden mostrar múltiples limitaciones, al mismo tiempo que reflejan el dinamismo, entusiasmo y hasta los anhelos de esos pobladores.

En esos recorridos es habitual escuchar una demanda de más y mejor acceso a capital de trabajo o recursos financieros que faciliten las actividades económicas, pues a pesar de su bajo índice de productividad, estas actividades son viables para quienes las ejercen. De esa demanda de financiamiento no suele derivar, sin embargo, un concepto claro de manejo presupuestal que incluya el ahorro y la capitalización para la actividad económica. Más bien, el corto plazo o los ciclos económicos muy breves suelen impregnar su cotidianidad. En pocas palabras, si se guarda dinero, es para gastarlo con rapidez en la fase siguiente de aquel ciclo y así sucesivamente.

En suma, estamos observando a los mercados locales de financiamiento: dinámicos y confiables para su población, aunque propios de circuitos económicos con recurrentes dificultades, escasa acumulación de activos y sin fondos de contingencia para el largo plazo. Frente a ello, diversas intervenciones, públicas, privadas o de la cooperación internacional, buscan impulsar cambios en ese ciclo de

reproducción, acercando a los pobladores rurales a las oportunidades que les brindan varios instrumentos financieros alternativos, sobre todo del sistema financiero formal. En ese marco surgen también las microfinanzas, mejor las íntegramente locales, aunque hay otras experiencias para fomentar la relación entre la población rural y las entidades financieras formales.

Precisamente en este último empeño se inscribe la tarea que se ha propuesto el Proyecto Capital. Como parte de ese objetivo, se hizo necesario reunir información y elaborar materiales que resultasen útiles para recuperar experiencias y difundir el aprendizaje. El documento que se tiene entre manos es parte de este esfuerzo, pues concreta un ejercicio de síntesis de dos tipos de información disponible, cuantitativa y cualitativa, para un proyecto ejecutado por el Estado peruano: el proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES.

Antes que un balance bibliográfico o un cotejo con la literatura disponible, el presente documento se fundamenta únicamente en estas dos fuentes de información. La finalidad última es ofrecer, hasta donde resulte factible, una aproximación a lo cotidiano del poblador rural, y en específico, de los usuarios involucrados en el mencionado proyecto que participan en una serie de actividades con el fin de acercarse al sistema financiero formal.

Con mucha probabilidad, la información disponible no alcanzará para describir todo lo que trabaja el proyecto. Menos aún será posible contar con datos para todos sus ámbitos de intervención. Más bien, los dos estudios empleados sirven para seleccionar hallazgos a partir de los cuales se ensaya una aproximación a determinados comportamientos económicos de los hogares que participan en el proyecto, en especial con los instrumentos financieros formales (preferencia total, parcial o descarte). Es posible percibir que esos instrumentos no son del todo ajenos al poblador rural que participa en el proyecto, así se trate de ámbitos alejados y catalogados como pobres. Puede haber diferencias en la forma de llamar a las prácticas financieras, pero no cabe duda de que los pobladores estudiados comprenden de qué se trata, cuentan sus experiencias al respecto y brindan sus puntos de vista.

Aproximarse a estos comportamientos implica tratar de comprenderlos, pero de ningún modo se puede esperar de todo ello una evaluación convencional de logros. Si bien se observó resultados y los mismos interlocutores ayudaron a reconocerlos, la atención estuvo puesta en identificar experiencias que se puedan traducir en lecciones que deriven, finalmente, en aprendizajes para el futuro. Basta decir que, cuando se habla con los pobladores rurales, se llega a distinguir qué decisiones han tomado en el pasado, pero no es igual de sencillo saber cómo se comportarán ante uno u otro estímulo que se les proponga. La recapitulación final muestra así una diversidad de desafíos para la reflexión y formulación de nuevas iniciativas, antes que afirmaciones concluyentes.

Pese a admitir la responsabilidad final en todo aquello que se incluye o pueda faltar en el documento, resulta de justicia unas palabras de agradecimiento a los que apoyaron en su elaboración. En primer lugar, un especial agradecimiento a las/os usuarias/os del proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES, en específico a los/las participantes de su componente de educación financiera, pues sin su desprendimiento

al momento de acercarnos a ellos e indagar sobre su vida cotidiana, nada de esto sería posible. De igual modo, un agradecimiento a la facilitación brindada por el personal del proyecto en las regiones visitadas, así como al personal encargado del proyecto en la oficina central de FONCODES en Lima, este último además por aportar sus puntos de vista para la mejora y validación del documento.

El apoyo y los recurrentes intercambios de opinión con los colegas del Proyecto Capital-IEP y de GRADE, han de ser igualmente mencionados y agradecidos. A Johanna Yancari, del Proyecto Capital-IEP, por su persistencia en sacar adelante este esfuerzo. A Javier Escobal, de GRADE, por su generosidad al compartir la base de datos cuya información fue recogida para el estudio de evaluación de impacto. Por su lado, Carlos Urrutia contribuyó en el procesamiento de aquella base de datos y en la elaboración de los cuadros presentados por primera vez en la presente publicación. Y no tan al final, un agradecimiento a Norma Correa, colega de la PUCP, quien tuvo la gentileza de revisar y comentar oportunamente una versión anterior del documento. Todos estos aportes han servido como aliciente para la exploración pertinaz de esta contingente realidad.



1.1 El Proyecto Capital y el objetivo del presente documento

Entre fines de 2015 e inicios de 2016, el Proyecto Capital¹ encargó elaborar una evaluación cualitativa de los resultados del componente de fomento de capacidades financieras del proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES.² Como producto de la investigación puesta en marcha, se recogió información sobre los aprendizajes logrados por la población objetivo y las experiencias del personal del proyecto que desarrolla ese componente (Heredia 2016).

En forma paralela, el Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) llevó a cabo un estudio de evaluación de impacto que permitió conocer los avances del proyecto *Haku Wiñay* en ámbitos seleccionados, con énfasis en su componente de negocios rurales inclusivos, pero también con datos sobre el fomento de capacidades financieras que complementan los que había disponibles hasta ese momento (Escobal y Ponce 2016). Debido a su diseño metodológico, este estudio brinda información de tipo cuantitativo.

Considerando estos antecedentes, el Proyecto Capital planteó preparar un nuevo documento, en el cual se sintetizara la información recogida en las dos investigaciones mencionadas: la información cualitativa acopiada en el estudio de resultados y la información cuantitativa recogida por el estudio de impacto de GRADE.

1. Véase: <http://www.proyectocapital.org>.

2. *Haku Wiñay* o Proyecto Mi Chacra Emprendedora: <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/programas/programas-chacra>. FONCODES: Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (<http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php>): programa nacional adscrito al Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social de Perú (en adelante, MIDIS: <http://www.midis.gob.pe/index.php/es>).

Al encomendar la elaboración del mencionado documento, se trazó como objetivo central contar con un nuevo material en el que se vincule analíticamente la información disponible, específicamente para el caso de la educación financiera recibida por la población usuaria del proyecto *Haku Wiñay*. La finalidad principal de esta tarea consiste en poner de manifiesto evidencias mejor sustentadas sobre los avances realizados por el componente de fomento de capacidades financieras del proyecto. De igual modo, se busca rescatar lecciones y plantear nuevas ideas, pensando en futuras intervenciones al respecto.

Sobre el Proyecto Capital en Perú

Desde 2009, el Proyecto Capital se constituye como una propuesta que apoya procesos de implementación de políticas públicas, en específico, de cara al vínculo entre la protección social y la inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Para ello, promueve el empleo de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal, concibiéndolo como un complemento a los programas de transferencias monetarias condicionadas en la región. En el caso peruano, esta iniciativa es ejecutada por el Instituto de Estudios Peruanos (IEP: www.iep.org.pe) y financiada por la Fundación Ford (www.fordfoundation.org/regions/andean-region/#lang-es) y el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC, por sus siglas en inglés: www.idrc.ca).

La asesoría especializada durante los procesos de aplicación de políticas públicas que promuevan la inclusión financiera ha sido el foco de la intervención del Proyecto Capital, así como la evaluación de resultados e impactos de las experiencias y políticas puestas marcha, incluida la sistematización de los principales aprendizajes de las iniciativas público-privadas en torno a esa temática. De este modo, se ha generado evidencia sobre los beneficios de las políticas que promueven la inclusión financiera en los segmentos más vulnerables de la población, contribuyendo al diseño de cada vez mejores estrategias y políticas.

Con respecto a las experiencias específicas en Perú, el equipo del Proyecto Capital ha cumplido diversas acciones (véase casuística en Feijoo 2016). Fuera de esto, hay que destacar en el presente documento, un trabajo realizado en 2013, que consistió en el apoyo del especialista en educación de adultos del Proyecto Capital-IEP a un pequeño equipo conformado por una profesional de la Dirección General de Calidad de Prestaciones Sociales del MIDIS y por el especialista de la Unidad de Generación de Oportunidades Económicas (en adelante, UGOE) de FONCODES, el organismo encargado de la puesta en práctica del proyecto *Haku Wiñay*. El mencionado equipo de profesionales asumió la preparación del documento que finalmente fue titulado *Estrategia metodológica para la educación financiera* (de aquí en adelante se le citará como MIDIS 2013), concebido para ser empleado en las diferentes intervenciones del MIDIS, incluido el desarrollo del componente de fomento de capacidades financieras del proyecto *Haku Wiñay*.

1.2 Descripción de las fuentes de información empleadas

El estudio cualitativo para evaluación de resultados, Proyecto Capital-IEP

Como se dijo, el estudio cualitativo para la evaluación de resultados del componente de fomento de capacidades financieras del proyecto *Haku Wiñay* fue emprendido por el Proyecto Capital-IEP. Se dispone del conjunto de las entrevistas realizadas y de un documento final.³ Con este estudio se recogió información de carácter cualitativo sobre dos tipos de actores relevantes en la ejecución del proyecto: la población objetivo o usuaria del proyecto, y el personal del proyecto que ejecuta el componente de fomento de capacidades financieras.

En lo que respecta a la metodología, se preparó un set de preguntas guía y luego se elaboró guías de entrevista para la población usuaria (con y sin cuenta de ahorros) y el personal del proyecto. Para el trabajo de campo, se visitó y comparó hallazgos solamente en tres distritos que resultaban representativos del proyecto en la sierra: Vinchos, en Ayacucho, como ámbito piloto; y Chalamarca, en Cajamarca, y Umari en Huánuco, como ámbitos de expansión. Así, en enero de 2016 se realizó 78 entrevistas individuales a los diversos tipos de actores en las tres regiones visitadas, a las que se añade una entrevista al encargado del diseño y seguimiento del componente bajo análisis, localizado en la UGOE de FONCODES, en Lima.⁴

De este conjunto de información, para elaborar el presente documento se ha empleado, en lo fundamental, las entrevistas a profundidad realizadas a 50 usuarias/os del proyecto. Sea que dispusieran o no de una cuenta de ahorros al momento de la entrevista, el conjunto de estas/os usuarias/os entrevistadas/os manifestó haber participado, si no en todos, al menos en algunos de los talleres de capacitación impartidos por el proyecto.

Considerando que el estudio de GRADE recogió información solamente de hogares usuarios del proyecto, no se cuenta con información cuantitativa sobre el personal del proyecto, razón por la cual no es posible considerarlo directamente en el análisis, tal como sí se hará con la población usuaria. Sin embargo, las opiniones vertidas por este personal formaron parte de un mismo proceso de investigación. Por ello, en situaciones específicas fue pertinente tomar e insertar algunas citas literales de sus entrevistas. Este último recurso ha permitido brindar un mejor contexto al análisis de las opiniones de las/os usuarias/os, reforzando la síntesis de las versiones difundidas por el conjunto de los protagonistas del proceso.

Centrándonos en los principales hallazgos del estudio cualitativo, hay que destacar que las/os usuarias/os del proyecto se encuentran muy satisfechos con la capacitación financiera recibida. Como resultado de esos talleres, en algunos hogares se ha empezado a ahorrar y, en general, se acepta que es útil tener una cuenta de ahorros, así como emplear otros servicios del sistema financiero formal, como las transferencias de dinero (remesas) o el crédito, sobre todo en los pocos casos en que ya se cuenta con un negocio en marcha.

3. El documento ha sido incluido en el listado de referencias bibliográficas como Heredia 2016. A lo largo del presente texto se lo menciona como el *estudio cualitativo*.

4. Véase en el anexo 1 una síntesis ampliada del diseño metodológico aplicado al estudio cualitativo.

Sobre la base de esos hallazgos, el estudio cualitativo concluye que el proyecto ha proporcionado el fundamento inicial para la inserción financiera en la mayoría de sus hogares usuarios. No obstante, aún hace falta poner en práctica alguna modalidad regular de acompañamiento y asesoría a los hogares, de fortalecimiento de su economía y de mejora de su confianza en el sistema financiero formal. Queda pendiente superar estas limitaciones, a fin de conseguir una sostenibilidad efectiva en las prácticas financieras con el sistema formal, aprovechándose así plenamente las oportunidades que ofrece.

El estudio de evaluación de impacto, GRADE

Los resultados principales de esta investigación, de carácter cuantitativo, aparecen en la publicación Escobal y Ponce 2016.⁵

Considerando que, según los autores del estudio, su diseño metodológico no ocupa el lugar de la evaluación de impacto completa de una intervención de política pública, este estudio tuvo como objetivo proveer de evidencia sobre el impacto inicial de la intervención del proyecto *Haku Wiñay* en sus cuatro componentes, aunque con cierto énfasis en el de negocios rurales.

A su vez, el estudio se centró solo en la intervención del proyecto en hogares de la sierra rural, en espacios donde también interviene el programa Juntos;⁶ por tanto, se asume que se trata de hogares que han sido asimismo usuarios de ese programa.

La evaluación de impacto es un estudio de tipo cuantitativo con diseño experimental. De acuerdo con su objetivo principal, se diseñó una muestra realizando una selección aleatoria en dos etapas: en la primera, según centros poblados, y en la segunda, según hogares.

Como es de rigor en un estudio de impacto, el muestreo debe permitir una comparación entre centros poblados intervenidos por el proyecto (grupo de tratamiento) y centros poblados no intervenidos por él (grupo de control). Por tanto, este procedimiento se aplicó simultáneamente a ambos tipos de centros poblados. Los centros poblados intervenidos pertenecen a tres distritos, y los no intervenidos a cinco distritos vecinos de los anteriores, los cuales fueron especialmente seleccionados.⁷

5. A lo largo del presente documento se lo menciona como el *estudio de impacto*. El capítulo 3 de esa publicación explica la metodología cuantitativa empleada para tal estudio. En los párrafos que siguen a continuación se ha elaborado una reseña simplificada de esta metodología, de modo que se comprenda mejor el tipo de información cuantitativa que será analizada más adelante, junto con la información cualitativa disponible. Para consultas sobre la metodología del estudio de impacto, revisar la citada publicación y/o sus fuentes.
6. Juntos: Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres, adscrito al MIDIS (<http://www.juntos.gob.pe>). Se trata de un programa peruano de transferencias monetarias condicionadas, ejecutado desde 2005. En adelante, se lo mencionará abreviadamente como el *programa Juntos*.
7. Como parte del grupo de tratamiento, en el estudio de impacto se investigó en dos distritos similares a los visitados durante el estudio cualitativo: Chalamarca, en Cajamarca, y Umari, en Huánuco. El tercer distrito investigado en el estudio de impacto como grupo de tratamiento fue Anta, en Huancavelica. En cambio, en el estudio cualitativo se optó por visitar el distrito de Vinchos, Ayacucho, por ser uno de los ámbitos donde se realizó el piloto del proyecto *Haku Wiñay*. Véase Escobal y Ponce 2016, punto 3.2, para mayor detalle sobre la forma como se eligió los espacios de investigación para el estudio de impacto. En su tabla 3.1, los autores dan a conocer el detalle de los distritos investigados, incluido el número de centros poblados visitados y de hogares encuestados, tanto para el grupo de tratamiento como para el de control. Debe indicarse que en la publicación aparecen 207 hogares usuarios como grupo de tratamiento, pero que en las bases de datos proporcionadas por GRADE figuran solamente 178. Pese a esta diferencia, se trabajó con las bases de datos tal cual fueron facilitadas.

Cabe precisar que, en el caso de los cinco distritos no intervenidos por el proyecto, la muestra de hogares seleccionada desempeña el rol de grupo de control, conocido en la literatura especializada como *contrafactual*.

Como parte de la evaluación de impacto propiamente dicha, tanto en los centros poblados del grupo de tratamiento como en los del grupo de control, se aplicaron encuestas en dos momentos. De ese modo, en 2013 se hizo una primera encuesta a la muestra de hogares luego de la selección aleatoria, denominada "línea de base", pues el proyecto aún no comenzaba su intervención. Posteriormente, en 2015, después de la ejecución de parte importante de los componentes del proyecto, se aplicó una segunda encuesta a la misma muestra de hogares, conocida como "encuesta posintervención" o "revisita".

Considerando que se trata de un diseño con muestras pequeñas y poblaciones finitas, se tuvo especial cuidado en que los ámbitos intervenidos y no intervenidos por el proyecto tuvieran características similares y estuvieran sujetos a los mismos factores (observables y no observables) que puedan afectar su desempeño, evitando de esa forma sesgos en la comparación.⁸ Además, por la forma como interviene el proyecto *Haku Wiñay*, se supo de antemano que los ámbitos del grupo de control iban a ser intervenidos después por el proyecto, pero aún no participaban en sus actividades, ni lo habrían de hacer hasta después de la segunda encuesta prevista en el marco del estudio de impacto.

Metodológicamente, se indagó sobre un conjunto de "variables resultado" de los cuatro componentes del proyecto, pero también de otros efectos colaterales de interés para la investigación. A su vez, cada una de estas variables puede estar asociada a varios indicadores. En suma, se buscó responder cuál es el cambio evidenciado en cada variable y, además, cuál es la atribución de ese cambio respecto a los componentes ejecutados por el proyecto.

Con la información acopiada por el estudio de impacto se realizan dos tipos de análisis. En primer lugar, se estima la diferencia que se establece solamente en el grupo de hogares tratados por el proyecto, comparando la encuesta de línea de base con la encuesta posintervención. Concretamente, interesa observar el probable cambio que pueda haberse producido. En segundo lugar, viene el análisis de impacto propiamente dicho, llamado de "diferencia en diferencias", que se realiza a través de una comparación entre los cambios identificados en los hogares tratados, por un lado, y en los hogares del grupo de control, por el otro.

En cada uno de los dos tipos de análisis, se efectúan las respectivas estimaciones de significancia estadística a las diferencias encontradas. Así, la significancia estadística para el primer tipo de análisis —es decir, para la primera diferencia entre línea de base y posintervención— implica que esa diferencia encontrada es real, y como tal, es un hallazgo efectivo, y no producto del azar o de circunstancias meramente contingentes.

8. A fin de conjurar efectos indeseables producidos por sesgos e inconsistencias, los autores hicieron uso de diversas soluciones basadas en la experiencia con el empleo de metodologías experimentales, las cuales son explicadas en el punto 3.3 de Escobal y Ponce 2016. Como parte de ello, son de destacar los factores de corrección por población finita en contexto de muestro sin reemplazo, que debieron estimar y emplear los autores, tomando en cuenta las características del diseño muestral considerado para las encuestas aplicadas, tanto en el caso del grupo de tratamiento como del grupo de control.

Por su lado, la significancia estadística para el segundo tipo de análisis o segunda diferencia —las diferencias halladas por separado en el grupo de tratamiento y en el de control—, permite establecer el grado en que se le puede atribuir el cambio identificado a la intervención del proyecto.

Aunque la evaluación de impacto buscó establecer resultados para todos los componentes del proyecto, para este documento se ha seleccionado solamente las variables que contribuyen a comprender el proceso de capacitación financiera o a analizar los resultados del cuarto componente.

Con respecto a la forma como se hará referencia al estudio de impacto, cuando la información haya sido publicada, se la citará directamente como Escobal y Ponce 2016. Pero además se dispone de las bases de datos generadas a partir de las dos encuestas aplicadas en el marco de ese estudio (2013 y 2015). En específico, se tuvo acceso a las bases de datos de la sección “Conocimiento, acceso y confianza en servicios financieros” de ambas encuestas. Por tanto, se hará la referencia del caso cuando se inserte esta información que no ha sido publicada.

Como era de esperar, en Escobal y Ponce 2016 se han estimado ambos tipos de significancia estadística. Por tanto, cuando se emplee información ahí publicada, será posible recurrir directamente a ese resultado. Para el presente documento, en cambio, se ha procesado solo la información de las bases de datos correspondientes a las encuestas de los hogares usuarios del proyecto o grupo de tratamiento, no del grupo de control, razón por la cual es posible estimar solo la primera diferencia y su respectiva significancia estadística.

En cuanto a los resultados publicados del estudio de impacto, muestran que las actividades puestas en práctica por el proyecto *Haku Wiñay* han tenido un impacto inicial positivo en los diversos temas trabajados con los hogares usuarios: generación de ingresos; seguridad alimentaria; producción agrícola y pecuaria; condiciones de vida en la vivienda; y, en algunos hogares, expansión de negocios. Se menciona, también, indicios concretos de impacto positivo en las capacidades financieras de esos hogares, como se verá en el tercer capítulo.

Sumario de ambas fuentes de información

Finalizada la síntesis de las dos fuentes de información empleadas en el presente documento, se presenta a continuación el cuadro 1. En este cuadro se ha colocado en paralelo las características metodológicas de ambos estudios, el cuantitativo y el cualitativo, a modo de una ayuda visual que facilite la comparación.

Además de las diferencias de concepto metodológico en cada caso, resalta que cada estudio estableció sus propios objetivos y, de acuerdo con ello, dedicó más esfuerzo a determinados asuntos, a fin de absolver sus respectivas preguntas de investigación. Como resultado, en cada uno de los estudios se encontró temas diferentes. Es posible afirmar que cada uno se acercó a la misma realidad desde un enfoque distinto.

A consecuencia de la mencionada constatación, se ha optado por presentar uno a uno los temas estudiados, todos concernientes al servicio de capacitación financiera que presta el proyecto a sus hogares usuarios. Aquellos temas se incluyen en la reseña del contenido, que se detalla en el siguiente punto. Para cada uno de esos temas se presentará la información cuantitativa y/o cualitativa disponible,

habitualmente en ese orden. Esto significa que se presentará ambas cuando estén presentes o, dado el caso, solo una de ellas. Luego de presentar la información recogida, de acuerdo a los requerimientos de cada caso, se adelantarán algunas ideas para el análisis. Sin lugar a dudas, este análisis se sintetizará en el cuarto capítulo del documento, en búsqueda de una visión agregada.

Cuadro 1

CARACTERÍSTICAS DE LAS METODOLOGÍAS DE LOS ESTUDIOS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO

Características	Estudio cuantitativo (GRADE): evaluación de impacto	Estudio cualitativo (Proyecto Capital- IEP): evaluación de resultados
Objetivo del estudio	Proveer evidencia rigurosa sobre el impacto inicial del proyecto <i>Haku Wiñay</i> en conjunto.	Evaluar resultados del componente de fomento de capacidades financieras del proyecto <i>Haku Wiñay</i> : aprendizajes de la población usuaria y experiencias del personal del proyecto.
Concepción metodológica	Estudio cuantitativo con diseño experimental: investiga impactos en variables resultado para los hogares usuarios del proyecto, variables que abarcan todos los componentes del proyecto.	Estudio cualitativo: recoge apreciaciones y opiniones de la población objetivo o usuarios del proyecto, y del personal del proyecto (UT, coordinadores, facilitadores, <i>yachachiq</i>), referidas solo al componente bajo análisis.
Diseño para la recolección de información (datos)	<ul style="list-style-type: none"> Encuesta por muestreo a hogares usuarios del proyecto en regiones donde también interviene el programa Juntos (marco muestral de 230 centros poblados). Selección aleatoria de la muestra en dos etapas: 36 centros poblados y, posteriormente, 428 hogares. Grupo de tratamiento: 207 hogares seleccionados en seis centros poblados de tres distritos: Anta (Huancavelica), Chalamarca (Cajamarca) y Umari (Huánuco). Grupo de control (contrafactual): 211 hogares seleccionados en 18 centros poblados de cinco distritos, vecinos de los anteriores. Para ambos grupos: encuesta de línea de base en 2013 y encuesta posintervención en 2015. 	<ul style="list-style-type: none"> Entrevistas a profundidad con uso de guías de entrevista semiestructuradas por tipo de actor: usuarios y personal. Entrevistas en tres distritos: Vinchos (Ayacucho, ámbito piloto), Chalamarca (Cajamarca) y Umari (Huánuco). Trabajo de campo: enero de 2016. 78 entrevistas individuales a usuarios y personal del proyecto, incluida una entrevista al especialista en desarrollo de capacidades financieras de la UGOE-FONCODES, en Lima. De las 78 entrevistas, 50 se aplicaron a los usuarios del proyecto: 15 en Vinchos (Ayacucho), 18 en Chalamarca (Cajamarca) y 17 en Umari (Huánuco).
Análisis	<p>Análisis de doble diferencia o diferencia en diferencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> Primer paso: establecer cambios en las variables resultado de los hogares tratados (análisis de resultado). Segundo paso: establecer si esos cambios pueden o no atribuirse al proyecto (análisis de impacto). 	<p>Profundizar la descripción del proceso de capacitación tanto de los usuarios como del personal.</p> <p>Explorar las explicaciones que brindan los actores sobre lo logrado o no por el componente bajo análisis.</p>
Resultados	Conclusiones con fundamento cuantitativo sobre el grado de eficacia del diseño de intervención previsto para el proyecto.	Conclusiones sobre la visión de los protagonistas al poner en práctica el diseño del componente bajo análisis y sobre sus posibles comportamientos a futuro.
Información empleada en el presente documento	<ul style="list-style-type: none"> Variables resultado referidas a la economía de los hogares. Variables resultado referidas al componente de fomento de capacidades financieras. Base de datos completa para el mencionado componente, en ambas encuestas, pero solo para el grupo de tratamiento. 	Entrevistas aplicadas a los hogares usuarios del proyecto capacitados por el componente bajo análisis, hayan o no hayan abierto una cuenta de ahorros.

Fuente: para el estudio cuantitativo se ha empleado información del capítulo 3 de Escobal y Ponce 2016, y para el estudio cualitativo, información incluida en el anexo 1 del presente documento.

Elaboración propia.

1.3 Estructura del presente documento

Este documento de trabajo se ha organizado en cuatro capítulos. Luego de este primer capítulo de introducción, un segundo capítulo describe los antecedentes en materia de educación financiera; las características centrales del proyecto *Haku Wiñay*; el diseño de su componente de fomento de capacidades financieras; y las características de la economía de sus hogares usuarios, como fundamento material para las prácticas financieras de ahorro e inversión.

El tercer capítulo presenta los hallazgos correspondientes a los hogares usuarios del servicio de educación financiera prestado por el proyecto *Haku Wiñay*, sobre los que se cuenta con ambas fuentes de información. Tal cual se señaló, se empieza habitualmente con la información cuantitativa y luego con los testimonios recogidos por el estudio cualitativo, diferenciando entre la fase piloto y la de expansión del componente de fomento de capacidades financieras, pero solo cuando aparece explícitamente mencionado. Pese a esta organización de base, se encontrará partes del texto en que se pasa rápidamente de una fuente de información a otra, en la medida en que el tema lo requiera.

La información del estudio de impacto se sustenta con cuadros estadísticos y gráficos, parte de los cuales se han elaborado especialmente para este documento. Por su lado, la información del estudio cualitativo se explica en un texto de síntesis, insertándose citas textuales, sea en el mismo texto o a pie de página. Estas citas han sido extraídas de los testimonios de los actores entrevistados, luego de un exhaustivo procesamiento de las entrevistas realizadas, y son el material más definido del que se dispone para cada tema.

A lo largo del capítulo se reitera una y otra vez las características de los estudios y la fuente de donde proviene cada hallazgo. Si a la presentación de información se añade comentarios de análisis, se hace únicamente después de mostrar los hallazgos, buscando adelantar elementos de síntesis antes del capítulo final del documento, de manera que resulte posible potenciar las posibilidades analíticas al disponer de ambos tipos de información, cualitativa y cuantitativa.

Así, el tercer capítulo se ha organizado de la siguiente manera:

- Compendio del proceso de capacitación: en primer lugar, se presenta información sobre el proceso en sí mismo y, luego se indica las primeras reacciones de las/os usuarias/os frente a la capacitación recibida, destacando el tema de la confianza.
- Exposición de los efectos identificados luego de la ejecución del componente bajo análisis: en primer lugar, se trabaja el alcance de los aprendizajes entre los usuarios; a continuación se ve el tema del ahorro, como objetivo central del componente; y en tercer lugar se presentan otras prácticas y experiencias financieras de los hogares usuarios capacitados por el proyecto, sobre todo el uso de crédito y de modalidades no formales, a través de lo cual se observa hasta dónde se ha llegado en materia de inclusión financiera.

El documento se completa con un cuarto capítulo, en el cual se sintetiza la información presentada y se extraen conclusiones. Se ha procurado colegir y abreviar lo que surgió de ambas fuentes empleadas, para poder analizar lo implementado por

el componente de fomento de capacidades financieras y hacer recomendaciones sobre la educación financiera a futuro.

En cuanto a la bibliografía consignada al final del documento, además de la publicación Escobal y Ponce 2016, se ha consultado su respectivo diseño metodológico (MIDIS-DGSE 2013). La bibliografía contiene igualmente otros documentos de apoyo o fuentes secundarias, entre los cuales destaca partes de la *caja de herramientas* preparada para la ejecución del cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay*, que fueron compartidas por la UGOE en la sede central de FONCODES. Otros textos de FONCODES y/o del MIDIS han sido asimismo útiles para el análisis. Finalmente, para los antecedentes del proyecto se ha empleado Trivelli y Yancari 2008, así como Feijoo 2016.



2.1 Diseño y ejecución del proyecto *Haku Wiñay*⁹

Ambos estudios empleados como fuente del presente documento tuvieron como objetivo observar el proyecto *Haku Wiñay* en su primera fase de expansión, entre 2013-2017 (véanse sus antecedentes en el recuadro al final de esta sección). Por “expansión” se entiende que se cerraba la fase piloto y se buscaba llevar a cabo el proyecto a escala nacional, con la característica de que de ahí en adelante podría abarcar centros poblados con y sin presencia del programa Juntos.

Según información recuperada del sitio web del proyecto *Haku Wiñay*,¹⁰ en 2012 se atendieron a 4193 hogares usuarios del proyecto. Esa cifra ha evolucionado del modo que sigue durante la fase de expansión: en 2013 se atendió a 24.250 hogares usuarios; en 2014, a 32.028; y en 2015, a 39.383, considerando ya sus cuatro componentes.¹¹ Para efectos del presente documento, vale añadir que durante la fase de expansión se ha capacitado sobre el sistema financiero formal a 37.144 hogares usuarios, de los cuales 19.215 ya utilizaban servicios de ese sistema.

9. Elaborado con la información contenida en los términos de referencia para la realización del presente documento, así como en el texto incluido en las referencias bibliográficas como MIDIS-DGSE 2013. Este último sirvió como acuerdo entre el MIDIS y GRADE para el diseño metodológico que se empleó en la evaluación de impacto, cuyos resultados fueron publicados como Escobal y Ponce 2016.

10. La información ha sido recuperada en abril de 2017 del siguiente enlace web: <http://intranet.foncodes.gob.pe/haku2016/index.php/blog/intervencion>.

11. Para mapas según departamentos, a través de los cuales se grafica la expansión del proyecto, véase: <http://intranet.foncodes.gob.pe/haku2016/index.php/2016-02-03-20-31-34/mapas-de-intervencion>.

A continuación se describe la estructura de los cuatro componentes del proyecto, según su diseño para esta primera fase de expansión:

- a. Mejora de la vivienda saludable: vinculado, en parte, a lo que fuera un anterior componente de seguridad alimentaria.
- b. Fortalecimiento del sistema de producción familiar rural: consiste en un listado de tecnologías productivas aplicadas de manera diferente en cada ámbito. Vinculado a anteriores experiencias del componente de capacidades productivas.
- c. Promoción de negocios rurales inclusivos: componente sustentado en las experiencias de los proyectos apoyados por el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), lo que implica que trabaja mediante concursos de negocios en los que participan voluntariamente grupos de usuarios o grupos de negocios.
- d. Fomento de capacidades financieras: segundo componente que se incorpora al proyecto, objeto de análisis del presente documento.¹²

La hipótesis de cambio, contenida en el diseño de este proyecto, asumió que la sinergia entre los componentes reseñados contribuiría de modo decisivo al objetivo de desarrollar capacidades productivas y gestionar el emprendimiento de los hogares que se encuentran en extrema pobreza. Además, en el marco de la articulación con los espacios donde opera el programa Juntos —aunque no todos sus usuarios participaban en Juntos—, esos efectos serían concomitantes con las transferencias monetarias condicionadas.

Sobre la organización del proyecto, hay que mencionar que forma parte de la estructura de unidades territoriales (UT) de FONCODES, pero que en la práctica es ejecutado a través de los denominados “núcleos ejecutores centrales” (NEC) en cada ámbito, que habitualmente abarcan a uno o más centros poblados dentro de un distrito. Según lo que prevé FONCODES, cada NEC cuenta con, aproximadamente, 400 usuarias/os y es administrado por una junta directiva de usuarias/os y un coordinador técnico. Este último es seleccionado por la UT de FONCODES correspondiente y, luego, es contratado por la junta directiva del NEC en el que prestará sus servicios. El coordinador técnico se encarga directamente de la ejecución de los tres primeros componentes del proyecto: vivienda saludable, fortalecimiento del sistema de producción familiar rural y promoción de negocios rurales inclusivos. De igual modo, como se verá más adelante, contribuye con la implementación del componente de fomento de capacidades financieras.

Cada NEC está compuesto, a su vez, por núcleos ejecutores (NE) de aproximadamente 100 usuarios, por lo que se puede llegar a encontrar hasta cuatro NE en cada NEC. Los NE tienen también una directiva, pero que solamente se ocupa de apoyar las actividades del proyecto (como las convocatorias a usuarios) y no tiene ninguna función administrativa, como sí es el caso del NEC. Cada NE cuenta con la asesoría y acompañamiento permanentes de un *yachachiq*¹³ productivo, que normalmente es un técnico local contratado por el NEC y depende de su coordinador

12. En adelante se podrá referirse a él como el componente financiero o el cuarto componente del proyecto, esto último debido a la secuencia en la que se le ubica, luego de los otros tres componentes iniciales.

13. *Yachachiq* es un vocablo en quechua que, sintéticamente, remite al poblador local que sabe y enseña. Se trata de una denominación empleada desde hace mucho tiempo en el marco de un enfoque de capacitación de campesino a campesino. El término es asumido en el diseño del proyecto *Haku Wiñay*, a fin de brindar legitimidad a su desempeño en las localidades. Para mayor detalle sobre los *yachachiq* en el proyecto, véase <http://intranet.foncodes.gob.pe/haku2016/index.php/blog/yachachiqs>.

técnico. Su función principal es apoyar a este último en la ejecución y acompañamiento de los tres primeros componentes del proyecto.¹⁴

Antecedentes en FONCODES del proyecto *Haku Wiñay*

Entre 2009 y 2010 se diseñó y ejecutó, a modo de un piloto en FONCODES, el proyecto *Mi Chacra Productiva* (PEMCHP). Este proyecto se llevó a cabo en 12 distritos de los departamentos de Apurímac, Ayacucho, Cusco, Huancavelica y Junín. El diseño original implicaba la transferencia de una selección de tecnologías validadas para promover el desarrollo rural. Al final se trató de 10 tecnologías vinculadas a dos componentes: desarrollo de capacidades productivas y mejora de la seguridad alimentaria.

Concluida esta experiencia en FONCODES, entre 2011 y 2012, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO: <http://www.fao.org/home/es>) y la Fundación Acción contra el Hambre (<https://www.accion-contraelhambre.org/es/peru>) decidieron financiar una ampliación del proyecto original, pero en otros distritos de los departamentos de Ayacucho y Huancavelica. Se trató de un proyecto especial, que esta vez fue llamado *Mi Chacra Emprendedora* – *Haku Wiñay*, aunque el concepto de fondo era muy parecido a la primera versión del proyecto, pues tenía como objetivo incidir y mejorar los mismos componentes arriba mencionados.

Paralelamente, mediante la Ley N.º 29792 del 11 de octubre de 2011, se creó el Ministerio de Inclusión y Desarrollo Social (MIDIS), al cual fueron adscritos o fusionados el programa Juntos y FONCODES. En ese marco, se planteó la necesidad de aprovechar las experiencias anteriores en la promoción alternativa del desarrollo rural, incluido el aporte del programa Juntos que existía desde 2005. Entonces, aparece la idea general de articular programas sociales con programas orientados a la generación de capacidades, todos a cargo del nuevo MIDIS. En ese contexto surge el concepto específico de coordinar y generar sinergias entre las acciones del programa Juntos y las acciones de promoción de las tecnologías para el desarrollo rural, que fueron el fundamento de los experimentos en FONCODES arriba sintetizados.

Considerando esos antecedentes y experiencias, el proyecto *Haku Wiñay* que finalmente se pone en práctica contendrá una propuesta técnica efectivamente mejorada y más completa que el proyecto de desarrollo productivo anterior y otras experiencias similares. Así, destacan las mejoras en la organización, relacionadas con la estructura administrativa de los recursos financieros y con la contratación de capital humano. De igual modo, se agregaron dos componentes al renovado proyecto *Haku Wiñay*: promoción de negocios rurales y fomento de capacidades financieras.

14. En el anexo 1, en el cual se presentan detalles del diseño metodológico para el estudio cualitativo, se ha incluido una ayuda gráfica sobre el mapa de actores y su grado de vinculación al proyecto. En esta gráfica se observa la mención de los NEC y sus NE, aunque para fines del presente documento la gráfica enfatiza la información sobre el componente financiero.

El piloto del proyecto *Haku Wiñay*, tal cual ha sido descrito en el texto, tiene lugar entre julio de 2012 y julio de 2014. Se realizó en los distritos de Chuschi y Vinchos (Ayacucho). Concluida la fase piloto, se decidió su ampliación entre 2013 y 2017, con el diseño validado de cuatro componentes y el empleo de una *caja de herramientas* propia, que se diferencia de otros instrumentos utilizados en el sector público.

2.2 El componente de fomento de capacidades financieras

Como se vio en la introducción, una de las actividades centrales del Proyecto Capital, desde su creación, ha sido promover el empleo de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal, para lo cual recuperó y mejoró lo que hoy se conoce como educación financiera. Esta actividad se dirige a la población objetivo de programas de promoción del desarrollo, en especial programas de transferencias monetarias condicionadas.

En el Perú, las experiencias sobre educación financiera comienzan en los primeros años de la década pasada. Al inicio, los proyectos apoyados por el FIDA y, después, las acciones emprendidas por AgroRural permitieron acumular experiencias sobre la elaboración de diseños para la capacitación en temas de finanzas rurales, incluidos los respectivos materiales didácticos. En ese contexto surgió la denominación de *caja de herramientas* para referirse al material que contiene esos diseños y que más adelante se reproducirá en FONCODES. Hacia finales de aquella década, el Proyecto Capital cumplió un rol de asesoría y recuperación de experiencias. El MIDIS retomó este conjunto de iniciativas, a fin de elaborar un diseño de capacitación para sus intervenciones, algo que se reflejó preliminarmente en un nuevo componente del proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES.¹⁵

Así, para la expansión del proyecto *Haku Wiñay* se preparó y puso a prueba una renovada *caja de herramientas*. Esta prueba se llevó a cabo durante la fase piloto del proyecto, entre 2012 y 2014. Casi en paralelo a esa fase, se aprobó iniciar la expansión del proyecto entre 2013 y 2016, que incluyó el nuevo componente de fomento de capacidades financieras para el cual se usó la caja mencionada. Antes de revisar los hallazgos de los estudios realizados, se recapitularán las características más llamativas de ese componente.¹⁶

En primer lugar, a la intervención llevada a cabo por el componente de fomento de capacidades financieras (o cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay*) se le asignó como *objetivo general* fortalecer las capacidades financieras de los hogares con una economía de subsistencia. Para identificar a los hogares que recibirían la capacitación

15. En el anexo 2 se presenta un mayor desarrollo de lo aquí relatado, así como experiencias previas en educación financiera, en específico las realizadas desde o en coordinación con entidades públicas peruanas.

16. La recapitulación es una elaboración propia, preparada luego de examinar los documentos FONCODES 2012b y FONCODES 2013. De igual modo, se ha empleado consultas específicas con el personal del proyecto realizadas en las entrevistas del estudio cualitativo. En la ayuda gráfica del anexo 1, se enfatiza las relaciones en que incurren los actores vinculados a la ejecución directa del componente financiero del proyecto. Con todo ello se busca dejar en claro el contexto en el cual se realizará el análisis de los resultados de este componente, lo que implica describir suficientemente los rasgos que caracterizan el diseño previsto para su puesta en práctica.

brindada por el componente bajo análisis, se empleó el mismo procedimiento de focalización de hogares con el que se trabajó para el conjunto del proyecto.

En cuanto a la medición formal de logros del componente, se definieron dos *indicadores* referidos al final de la ejecución del proyecto: a) el 55% de los hogares usuarios de Juntos mantiene cuentas de ahorro con saldos positivos; y b) el 30% de los usuarios de los hogares que no participan en Juntos tiene cuentas de ahorros. De este modo, se asume que mediante la apertura de cuentas de ahorro y algo de ahorro efectivo se puede tener certeza suficiente sobre la eficacia de la capacitación impartida.

En segundo lugar, resulta de interés detallar el *fundamento conceptual* del proceso de capacitación financiera que el componente bajo análisis debía emprender. La metodología preparada encontró un sustento en el principio del aprendizaje significativo y en el enfoque del constructivismo. Estos fundamentos conceptuales se emplean en la educación para adultos, pues se basan en la interacción entre los conocimientos o saberes previos y los nuevos aportes, dando lugar a una adaptación al contexto de vida del educando que, en la práctica, implica desarrollar habilidades no conocidas, con la consiguiente actitud positiva para alcanzar el logro.

Haber adoptado esos fundamentos conceptuales es todo un reto para una intervención del sector público. En concreto, implica diseñar una capacitación que no sea del estilo de una conferencia, sino talleres de carácter horizontal y participativo. A fin de resultar efectivos, estos talleres deben ser moderados, no por un instructor, sino por un facilitador del proceso de aprendizaje de los usuarios.

Así, los talleres de capacitación financiera estuvieron a cargo de un/a *facilitador/a financiero/a*. Al igual que los coordinadores técnicos del NEC, este personal es seleccionado por la UT de FONCODES correspondiente, pero luego es contratado por el NEC del proyecto en el que prestará sus servicios. A diferencia del coordinador técnico de NEC, el/la *facilitador/a financiero/a* se concentra únicamente en el cuarto componente, que comienza cuando ya se han avanzado los otros tres.

Habitualmente, se contrató como *facilitadores/as financieros/as* a profesionales del lugar con algún conocimiento o experiencia previa sobre la economía local y los procesos financieros. Antes de ser enviado a su ámbito de trabajo, este personal recibió una inducción sobre la parte administrativa del componente del proyecto, así como sobre la planificación de la capacitación prevista. En el marco de esa inducción, también recibió la *caja de herramientas* que debía emplear.

Además de la contratación de *facilitadores/as financieros/as*, y a fin de apoyar la ejecución del cuarto componente, se nombró a un/a *yachachiq financiero/a*. Estos últimos son diferentes a los *yachachiq* productivos, porque no son técnicos locales sino usuarias/os seleccionados en cada NE.

Así, el *facilitador/a financiero/a* se encarga de elegir y capacitar a las/os *yachachiq* financieras/os, entre al menos tres líderes locales también seleccionados en un mismo NE. La idea es que cada NE tenga solo un/a *yachachiq financiero/a*, a pesar de poder tener varios líderes. Por tanto, en cada NEC habrá máximo cuatro *yachachiq* financieras/os. Ellos reciben un ciclo de capacitación específico de parte del/la *facilitador/a financiero/a*, lo cual implica llevar a cabo talleres adicionales solo para *yachachiq*.

Recapitulando, el servicio de capacitación previsto en el componente de fomento de capacidades financieras es llevado a la práctica a través de un/a facilitador/a financiero/a en el NEC y de tantos *yachachiq* financieras/os como NEC hay en cada NEC. A fin de cumplir sus funciones, este personal recibe la *caja de herramientas* diseñada y validada especialmente para la primera fase de expansión del proyecto *Haku Wiñay*.

Esta *caja* está compuesta por una cantidad significativa de documentos que el personal del proyecto debe trabajar e interiorizar. Sintetizando, contiene la programación completa de actividades de cada uno de los procesos del componente bajo análisis. Estos procesos son:

- Formación del capacitador (facilitador financiero).
- Formación de líderes y de *yachachiq* financieros.
- Capacitación a usuarios (módulos para aplicar en talleres con usuarios).
- Asistencia técnica y acompañamiento a usuarios.
- Herramientas operativas y de seguimiento: formato de informe, acta de asistencia, pruebas de entrada y salida, y hojas de cálculo.

Esta caja fue originalmente elaborada y probada para ámbitos de sierra. En la medida en que este documento se elabora sobre la base de fuentes de información que únicamente recogieron datos de ese ámbito del proyecto, se trabajará con esa versión de la caja. Sin embargo, hay que mencionar que poco después se adaptó la caja a la Amazonía, pues en su fase de expansión, el proyecto empezó a ser ejecutado ahí, bajo la denominación de *Noa Jayatai*.

A continuación se explica el contenido de la sección *Capacitación a usuarios*, pues resultará útil para el análisis que se realizará en las siguientes partes del presente documento.

La versión vigente de esa sección al momento de realizar el estudio cualitativo, luego de sucesivas validaciones, contemplaba la ejecución de hasta seis módulos. Cada módulo comprende una sesión de capacitación. El primer módulo es introductorio, mientras que el resto contiene los temas de capacitación incluidos en el material de la caja.

El conjunto de esos módulos es impartido según una planificación fija que recibe el personal. Hay una planificación que deben implementar los/las facilitadores/as y, luego, se detalla la planificación para las/los *yachachiq* financieras/os. Como se mencionaba antes, esta planificación tuvo lugar después de iniciados los otros tres componentes del proyecto.

Como módulo introductorio, en la caja se describe lo siguiente:

Módulo B) Uso de la tarjeta de débito y del cajero automático.

A su vez, como módulos temáticos en la caja figuran:

Módulo 1) Sistema financiero formal en el Perú.

Módulo 2) Productos y servicios financieros: el ahorro inclusivo.

Módulo 3) Productos y servicios financieros: el crédito responsable.

Módulo 4) Servicios financieros y productos: el seguro inclusivo.

Módulo 5) Canales de atención de servicios financieros.

Como paréntesis, hay que mencionar que en el caso de las secciones sobre la capacitación de facilitadores y de *yachaqui* financieros, la *caja de herramientas* prevé la ejecución de un módulo introductorio adicional, que no se desarrolla con la población usuaria: el módulo A, Sensibilización – Motivación para la educación financiera.

Según la información recogida, el contenido y la planificación para ejecutar los módulos mencionados se desarrollaron siguiendo la propuesta del documento *Estrategia metodológica de educación financiera*, incluido en la bibliografía como MIDIS 2013. Además de la división entre dos módulos introductorios y cinco módulos temáticos, en ese documento se contempló dos tipos de secciones para cada módulo: una guía conceptual y una guía de taller. La idea es que el personal conozca primero la guía conceptual, es decir, las materias que se impartirán en cada taller, y luego, emplee la guía de taller para planificar las dinámicas que se desarrollarán con las/los usuarios que participen en el taller.

Por otro lado, las/os facilitadora/os deben desarrollar el conjunto de módulos siguiendo un cronograma de seis meses, sin descuidar el seguimiento entre cada módulo.¹⁷ Terminada su función, acaba su trabajo en el NEC, pudiendo ser contratados por otro NEC o desligarse del proyecto.

A fin de cumplir con el cronograma, las/os facilitadoras/es dividen a las/os usuarias/os de cada NE en grupos de usuarios de educación financiera (GUEF) de aproximadamente 30 miembros cada uno, incluidos al menos dos líderes, según las características de cada ámbito. El proyecto promueve una actitud responsable entre los usuarios, de cara a su participación en esos grupos. Sin embargo, esa participación es siempre una decisión voluntaria de cada hogar. De acuerdo con lo observado, la organización en grupos de las/os usuarias/os que deciden participar ha variado de un ámbito a otro, pues su objetivo no es formar parte de una estructura organizativa rígida, sino facilitar el proceso de capacitación a cargo del/la facilitador/a.

En cuanto a las/os *yachachi* financieras/os, como ya se dijo, son seleccionadas/os y formadas/os por el/la facilitadora en paralelo al conjunto de usuarias/os. Luego de los seis meses de capacitación que imparte el/la facilitador/a a todos/as los/las usuarios/as, se asume que ya se encuentran seleccionados y capacitados las/los *yachachi*. Estos últimos disponen de más tiempo, entre nueve y doce meses —según el ámbito y el periodo concreto en que ejecutan— para cumplir con su planificación, que se compone de tres actividades específicas. Lo primero es repetir los talleres realizados por el/la facilitador/a, a fin de reforzar la capacitación de las/os usuarias/os en esos mismos módulos. En paralelo, realizan dos funciones adicionales de seguimiento y asesoría técnica a las/os usuarias/os capacitadas/os en su vinculación y prácticas con el sistema financiero. Tratándose de habitantes

17. En la *caja de herramientas* se menciona, además, las pruebas de entrada y de salida. Sin embargo, para la redacción del presente documento no se ha contado con esas herramientas y menos con sus resultados.

de los centros poblados, al cumplir con su planificación, las/os *yachachiq* financieras/os continúan asistiendo a los demás pobladores, habiéndose observado que adquieren cierto grado de legitimidad para tratar temas financieros.

Asimismo, se ha visto en el proyecto otra forma de llamar a los contenidos de la *caja de herramientas*: "kit del facilitador financiero". En la práctica, se trata de las guías conceptuales y de taller ya mencionadas para cada módulo que se imparte a las/os usuarias/os. Además de las guías, como parte del kit se entregó a cada NEC los siguientes materiales para la educación financiera: láminas, pancartas (*banners*), dípticos, material concreto (réplicas de cajeros automáticos, tarjetas de débito y billetes) y un cuaderno de campo con ejercicios.

De ese modo, cada uno de los NEC, con apoyo de la UT de FONCODES, se encarga de reproducir los mencionados materiales, luego de lo cual se entregan al personal para que pueda ejercer sus funciones y planificar la capacitación y el seguimiento. Se procede de igual modo con los materiales que se entregarán a las/os usuarias/os que participen en los talleres, sobre todo para el caso de la reproducción de una cartilla del participante en la que se registran no solo los temas tratados, sino las prácticas financieras que van realizando.

El registro de prácticas realizadas, incluidos los vouchers, vales o recibos bancarios de sus operaciones en las cuentas de ahorro, se emplea como prueba de las prácticas financieras inducidas por la capacitación que ofrece el proyecto.¹⁸ Esas evidencias les sirven a las/os usuarias/os, máxime, para eventuales concursos internos, pues una característica del proyecto *Haku Wiñay* es que no entrega incentivos pecuniarios a usuarios individuales a modo de contrapartida por su esfuerzo de ahorro, algo que sí sucedió con experiencias previas, por ejemplo, con los proyectos llevados a cabo por entidades públicas peruanas apoyados por el FIDA (véase anexo 2).

De esta manera, las actividades del componente bajo análisis se componen, en lo fundamental, de la secuencia de talleres descrita, con sus respectivas repeticiones y procesos de seguimiento. Sin embargo, en la planificación del componente se contempló realizar otros eventos. Según la información recogida por el estudio cualitativo, estos eventos solo se pudieron concretar cuando quedaban recursos luego de desarrollar los otros tres componentes y de llevar a cabo los talleres de capacitación financiera, algo que, de acuerdo con lo observado, sucedió en pocas ocasiones. Estos eventos adicionales son los siguientes: concursos (intragrupales, intergrupales e interlíderes), visitas guiadas, pasantías a experiencias exitosas e intercambio de experiencias.

2.3 La economía de los hogares usuarios

Tanto en el estudio cualitativo como en el de impacto, se exploraron los elementos que componen la economía de los hogares que participan en el proyecto *Haku Wiñay*. En el caso específico del estudio cualitativo, se los consideró como

18. De acuerdo con los testimonios recogidos durante el estudio cualitativo, el personal del proyecto recupera habitualmente estos registros a modo de evidencia cuantitativa de los efectos de la capacitación impartida. Se ha observado dos variables concretas sobre las que reporta este personal: saldos positivos en cuentas de ahorro y uso de instrumentos financieros promovidos.

un fundamento importante del proceso de toma de decisiones financieras de los hogares, sobre todo con respecto al ahorro e inversión. En el caso del estudio de impacto, se trató de identificar en qué medida el proyecto inducía cambios en las posibilidades de generación de ingresos autónomos de los hogares.

En ninguno de los dos casos se cuenta con información detallada para cada uno de los ámbitos estudiados, pues no se trataba de realizar un diagnóstico de territorios delimitados. Más bien, se buscaba alcanzar una comprensión básica de los hogares rurales intervenidos por el proyecto, denominados “hogares usuarios”. En síntesis, con instrumentos tanto cualitativos como cuantitativos, se procuró establecer en qué medida la oferta de actividades puesta en marcha por el proyecto permite o no contribuir con la mejora de las opciones de reproducción de los hogares en ecosistemas de montaña, entendidos de modo general.

Empezando por la información cuantitativa que proporciona el estudio de impacto, uno de sus objetivos fue recolectar evidencia sobre la forma en que la intervención puesta en práctica por el proyecto afecta los ingresos de los hogares usuarios. Para ello, se asumió que se trata de hogares que tienen una práctica económica diversificada, por lo que se reunió información de sus diferentes tipos de actividades generadoras de ingresos.

Con respecto al ingreso total de los hogares usuarios, la información disponible¹⁹ nos muestra, en primer lugar, que la práctica independiente de la agricultura y la ganadería (incluidos los ingresos de sus subproductos) contribuía con alrededor del 53% de los ingresos totales de los hogares, tanto en 2013 como en 2015. En segundo lugar, que el ingreso por trabajo dependiente (sea agrícola o no) representó poco más del 11%, también en ambas encuestas. Y en tercer lugar, que si a ese ingreso laboral se le añaden las actividades no agropecuarias (forestal, pesca, servicios, comercio, artesanías, alquileres, transferencias y otros), sean dependientes o independientes, generaban alrededor del 33% del ingreso total de los hogares en 2013 y del 35% en 2015, es decir, más o menos un tercio de ese ingreso.

De este modo, se comprueba que las actividades agropecuarias independientes tienen el mayor peso en la generación de ingresos de los hogares, y que aumentan incluso luego de la intervención del proyecto, aunque con significancia estadística solo para el rubro pecuario.

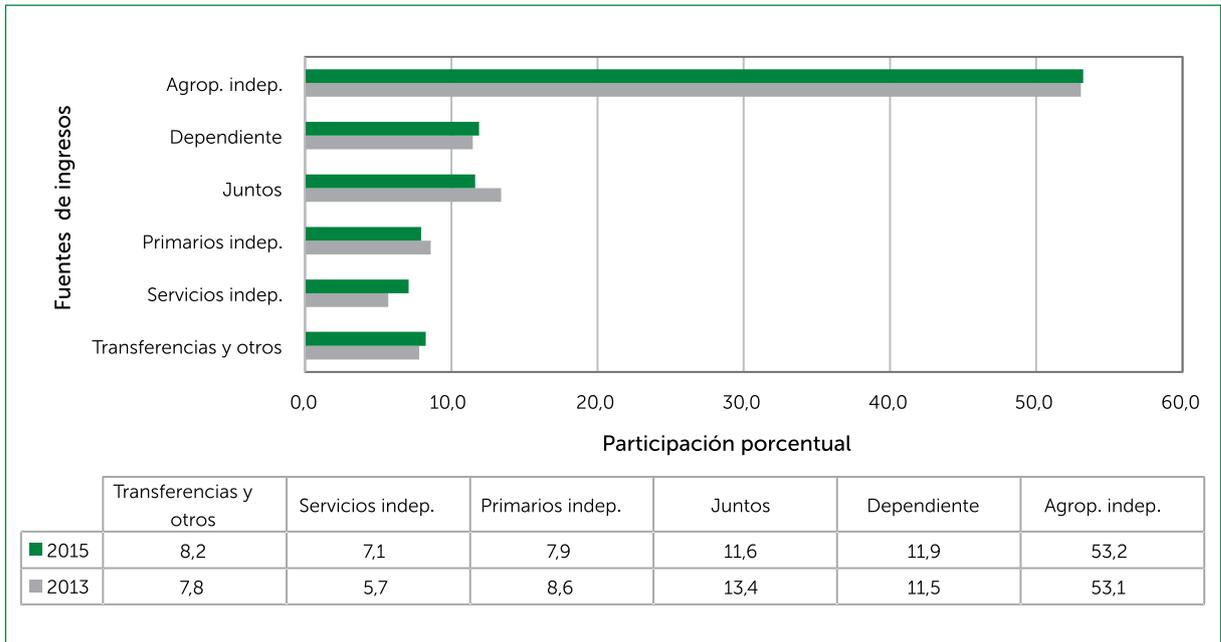
Concluida la presentación de los datos del estudio de impacto, se pasa a exponer la información del estudio cualitativo. Durante las entrevistas para ese estudio, se conversó también con las/os usuarias/os sobre las principales actividades generadoras de ingresos económicos en sus hogares. De esas conversaciones se recuperó dos datos centrales:

- Los representantes del hogar entrevistado se centraron mucho en las actividades económicas del hogar en sí mismo y en sus propias posibilidades de

19. Información tomada de Escobar y Ponce 2016, punto 4.1. En la tabla 4.1 del mencionado apartado se presenta la síntesis de la información reunida para una diversidad de fuentes de ingreso en los hogares usuarios del proyecto encuestados, a los cuales se entiende como hogares tratados. Ahí se incluye los resultados de la encuesta de línea de base, aplicada en 2013, y de la encuesta posintervención, aplicada en 2015. De igual modo, se establece la diferencia encontrada entre ambos periodos y la respectiva significancia estadística para cada resultado. De ese conjunto de información, se toma lo que resulta relevante para el análisis de resultados del cuarto componente del proyecto. A fin de facilitar la consulta, se ha insertado la mencionada tabla en el anexo 3 del presente documento. Además, se ha elaborado el gráfico 1.

Gráfico 1

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE GRANDES FUENTES DE INGRESO EN LOS HOGARES USUARIOS DEL PROYECTO *HAKU WIÑAY* EN 2013 Y 2015



Fuente: Escobal y Ponce 2016, tabla 4.1 (véase anexo 3 de este documento).
 Elaboración propia.

reproducción o de autosostenerse. Resultó difícil que se proyectasen a un ámbito económico mayor, por ejemplo, que hablasen u opinasen sobre la economía del territorio en su conjunto.

- Según los testimonios recogidos, se trata de hogares con portafolios económicos diversificados, es decir, con diferentes fuentes de ingreso. Incluso resultó posible comprobar que esa diversificación se encuentra determinada por el piso ecológico en que se ubica cada hogar y por el grado de disponibilidad de recursos para cada actividad productiva.

Por ejemplo, se notó que combinan actividades agrícolas, pecuarias, artesanales y hasta de pequeña manufactura, en diferente medida en cada caso, dependiendo del acceso a los recursos y de las facilidades que se les presenta. Sin embargo, fue evidente que la escasez de recursos naturales impide que las actividades agropecuarias alcancen una escala que les permita tener negocios significativos a lo largo del año, menos generar excedentes. De hecho, con frecuencia mencionaban practicar otras actividades económicas, incluso la eventual venta de su fuerza de trabajo. No obstante, por sí mismas ninguna de esas actividades suele ser percibida como de magnitud suficiente para asegurar la reproducción del hogar. Esto último explica la razón por la cual, según los representantes de los hogares entrevistados, combinan actividades con cierto grado de intermitencia.

Por ello mismo, las/os entrevistadas/os afirman que las actividades agropecuarias se practican sobre todo para abastecer de alimentos al hogar. Más aún, en muchos casos no se las asocia con la venta y generación de un excedente. En suma,

buena parte de las/os entrevistadas/os derivaba *a priori* que un ingreso monetario que permita excedentes debe provenir más bien de actividades no agropecuarias, como artesanía, negocios diversos y venta de fuerza de trabajo, dando la impresión de que desempeñaban un rol complementario en el hogar. A continuación, una síntesis de la economía en los ámbitos visitados proporcionada por un usuario, en dos momentos consecutivos de la entrevista:

[...] nosotros aquí no tenemos un capital específico para sustentar a la familia [...] mayormente vivimos de la agricultura, algunos de la ganadería [...] queda uno que otro beneficio [...].

Aquí no tenemos a veces el agua principalmente para cultivar nuestros pastos [...] ese es el motivo que a veces en el mes de mayo, junio, así hasta agosto no hay pasto para nada, entonces en esa época nosotros nos dedicamos a viajar a otros lugares a trabajar [...] en ese mes o dos meses [...] todos los años [...] donde haya trabajito, porque si no, no se puede [...].

Presentada la información disponible en ambos estudios empleados como fuente, resulta oportuno adelantar un análisis sobre los vínculos entre los hallazgos del estudio cualitativo y los de la evaluación de impacto. En primer lugar, se observa que las/os usuarios entrevistadas/os para el estudio cualitativo sí empiezan, efectivamente, hablando de su actividad agropecuaria, dando a entender la importancia que tiene para su portafolio. Sin embargo, hay una tendencia a relatar las limitaciones de esa actividad para generar excedentes. De igual modo, es posible identificar cómo, terminando de hablar sobre las características económicas de su hogar y sus posibilidades de ahorro, las/os entrevistadas/os trasladan a sus otras actividades económicas la posibilidad de generar esos excedentes, pese a que las describen con parquedad.

El escenario arriba descrito parece complementarse con los hallazgos del estudio de impacto. En específico, se trata de la diferencia en las características del portafolio de ingresos de los hogares investigados: por un lado, los hogares usuarios arriba descritos, entendidos como grupo de tratamiento; y, por otro, los hogares encuestados, como grupo de control.²⁰ Como hallazgo central de esta comparación, resalta que, al haberse estimado significancia estadística para esa diferencia, la intervención del proyecto sí tiene un impacto en el incremento de los ingresos de sus hogares usuarios. Este aumento fue estimado por los autores del estudio de impacto en un 7,8%, un porcentaje aparentemente modesto, pero que para estos hogares representa un avance y, como dicen los mismos autores, revela la reafirmación de un portafolio más independiente.

En consecuencia, los hogares usuarios muestran renuencia a aceptar que la actividad agropecuaria pueda ser fuente de un excedente que se logre destinar a un eventual ahorro. Sin embargo, haciendo un recuento riguroso de sus fuentes de ingreso, se concluye que, considerando el estímulo ejercido por la intervención del proyecto, esa actividad puede mejorar y, dado el caso, brindar excedentes.

Por ello, el incremento fundamentado de las actividades agropecuarias independientes y de otros negocios, entendidos como propios, muestra que los hogares

20. El análisis sobre la estimación del impacto se encuentra en el mismo punto 4.1 de Escobal y Ponce 2016, en el cual se presenta los datos para estimar el impacto en la tabla 4.2. Esta tabla se ha insertado en el anexo 3.

tienden a centrarse más en sus actividades económicas autónomas, lo cual los lleva a desistir en alguna medida de vender su fuerza de trabajo a terceros. Finalmente, fue posible establecer que estos efectos llevan a una menor diversificación económica de los hogares, asumiendo que les es posible concentrarse en el rubro agropecuario, que ahora les resulta más productivo.

Esta última combinación de evidencias resulta importante para comprender las circunstancias que viven los hogares intervenidos por el proyecto y, en esa medida, la forma como explicaron sus decisiones de ahorro e inversión, tema del presente documento. De este modo, cuando los hogares entrevistados en el estudio cualitativo manifestaban cierta prudencia para admitir que sí ahorran, es probable que se debiera a que sentían que el tan esperado incremento de sus ingresos se encuentra aún en proceso, pese a que luego, en el estudio de impacto, se verifica que, al menos en algunos casos, sí es posible generar ingresos y ahorrar de manera sostenida.

Con la información presentada se dispone de un adelanto de la inclinación que muestran los hogares usuarios en lo que respecta al ahorro e inversión. En concreto, de su inseguridad sobre disponer de un excedente para destinar al ahorro, sobre todo para fines no previstos, que se perciben aún como inverosímiles, y de su tendencia a invertir en actividades productivas rentables en el plazo inmediato. Este eje de reflexión se ampliará con la información que se presenta en el siguiente capítulo.



Principales hallazgos sobre la capacitación financiera de los hogares usuarios

El presente capítulo ofrece los principales hallazgos sobre el proceso de capacitación llevado a cabo por el cuarto componente del proyecto y sus resultados.

Los hallazgos se derivan de los estudios de impacto y cualitativo. La tarea consiste en poner en paralelo los hallazgos de ambas fuentes, buscando completar el contexto de ejecución del componente bajo análisis.

En el caso de la información del estudio de impacto, ella se toma del punto 4.4 de Escobal y Ponce 2016. Ahora, en la medida en que se dispone de la base de datos para el grupo de control elaborada por esos autores, cuando se emplee otra información, será debidamente advertido.

3.1 Ejecución del proceso de capacitación financiera

3.1.1 El proceso de capacitación

Los hallazgos del estudio cualitativo sirven para reconstruir el contexto humano en el que tiene lugar la ejecución del cuarto componente del proyecto. Por ello se empieza con lo que dijeron las/os usuarias/os al preguntarles sobre la capacitación financiera que habían recibido: el temor a no reproducir literalmente aquello que habían aprendido.

Luego se presentan los hallazgos del estudio de impacto. En este estudio se preguntó a los hogares usuarios sobre su grado de asistencia a los talleres de

capacitación.²¹ Entre el 52,8% y el 61,2% de ellos manifestó que al menos un miembro del hogar había acudido a esos talleres.²² El porcentaje de participación varía según el tema tratado, aunque siempre estuvo algo por encima del 50%, una proporción considerable si se recuerda que participar fue siempre voluntario.

Cuadro 2

EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS (DESDE MARZO DE 2013 HASTA LA FECHA) HA RECIBIDO USTED O ALGÚN MIEMBRO DE SU HOGAR CAPACITACIÓN O CHARLAS DE [INSTITUCIÓN] SOBRE [TEMA]...

Institución	Tema de capacitación	Posintervención 2015	
		N.º de respuestas afirmativas	% (1) y (2)
<i>Proyecto Haku Wiñay</i>	Acceso y uso del sistema financiero	108	61,2
	Ahorros en bancos, cajas u otras instituciones financieras	104	58,4
	Préstamos o créditos	104	58,4
	Transferencias bancarias o remesas	94	52,8
Otras instituciones	Acceso y uso del sistema financiero	4	2,2
	Ahorros en bancos, cajas u otras instituciones financieras	3	1,7
	Préstamos o créditos	3	1,7
	Transferencias bancarias o remesas	3	1,7

(1) Los porcentajes se calculan categoría por categoría y sobre el total de hogares usuarios encuestados (178). No es posible agregar estos porcentajes, debido a que cada hogar usuario encuestado pudo responder por separado a qué temas de capacitación asistió o no asistió al menos uno de sus miembros.

(2) No se estima la significancia estadística para estos resultados en la medida en que la pregunta se realizó solamente en la encuesta posintervención de 2015, luego de ejecutada la capacitación del componente del proyecto bajo análisis.

Fuente: para el primer bloque, Escobal y Ponce 2016, tablas 4.15 y 4.16, línea "Algún miembro del hogar recibió capacitación en...". Para el segundo bloque, base de datos de la encuesta posintervención aplicada por GRADE.

Elaboración propia.

A su vez, con la base de datos de la encuesta posintervención (2015) del estudio de impacto, se identificó un hallazgo adicional que vale la pena mencionar, porque complementa la idea de la participación en los talleres de capacitación: solo alrededor del 2% de los hogares dijo haber recibido capacitación financiera de otras entidades y sobre los mismos temas.²³

De ello se desprende que, aparte del proyecto, ninguna otra entidad se había tomado el trabajo de explicar estos temas detalladamente. Una conclusión en la misma línea surgió durante las entrevistas para el estudio cualitativo, cuando las/os usuarias/os subrayaron en reiteradas oportunidades que, a pesar de la relevancia que tiene para ellas/os el empleo de los canales financieros formales, nunca se lo habían explicado con tanto detalle como se lo hizo a través de este componente

21. Al preguntar por la asistencia, se hacía referencia a los talleres brindados tanto por las/os facilitadoras/es financieras/os, como por las/os *yachachiq* financieras/os.

22. Véase el anexo 4, al inicio de las tablas 4.15 y 4.16: "Algún miembro del hogar recibió capacitación en...". El origen de la mencionada pregunta es la segunda encuesta, conocida como posintervención, mediante la cual se recogió respuestas para cuatro de los diversos temas que formaron parte del proceso de capacitación financiera que había brindado el proyecto: sistema financiero, ahorros, préstamos o créditos y transferencias bancarias. Estos resultados también se han incluido en el primer bloque del cuadro 2.

23. Véase en el segundo bloque, "Otras instituciones", en el mismo cuadro 2. La comparación entre el primer y segundo bloque que se presenta en este cuadro permite apreciar la diferente incidencia sobre los hogares encuestados de los servicios de capacitación financiera, tanto el brindado por el proyecto como los que ofrecen otros.

del proyecto *Haku Wiñay*. Hubo diversas afirmaciones de esta naturaleza. A continuación, la forma como lo expresó un usuario:

[...] hemos aprendido harto del profesional que mandaron en esa época para que nos dirija en lo que es el sistema financiero [...] anterior no habíamos tenidos esas experiencias [...] sirvió para complementar nuestra capacidad [...].

Por lo demás, en las entrevistas del estudio cualitativo se encontró otros hallazgos sobre la asistencia a los talleres de capacitación financiera, que complementan los datos que se acaban de presentar. Al respecto, las/os usuarias/os entrevistadas/os manifestaron que cuando el personal del proyecto les ofreció participar en esos talleres, no les resultaba clara su utilidad en el contexto de las demás actividades del proyecto y, más bien, dudaban que valiera la pena invertir su tiempo en ello. Hubo también quienes admitieron que, inicialmente, sintieron recelo o temor de tratar asuntos relacionados con dinero y manejo de cuentas bancarias. No faltaron quienes pensaban que ya sabían estos temas debido a sus recurrentes prácticas comerciales. Dadas estas circunstancias, el personal debió emplear diversos estímulos materiales para motivar la participación.

No obstante, las/os usuarias/os que decidieron participar en la capacitación testimonian que poco a poco fueron comprobando que los conocimientos que recibían no habían estado antes disponibles para ellos, que los ignoraban totalmente o en parte, y que les eran en efecto útiles, razón por la cual su propio aprendizaje les causaba una evidente satisfacción. Algunos manifestaron, por eso, que habían disfrutado de los talleres de capacitación o que les servían para mejorar su calidad de vida. Hubo algunos adjetivos calificativos al respecto, como que fue algo "lindo" o "bonito". Aquí algunas opiniones de las/os usuarias/os:

[...] muy bonito [...] nos han aconsejado bastante acerca que debemos ahorrar, abrir una cuenta [...] pero nosotros quizás, especialmente mi persona, por edad, ya no teníamos la decisión [...] después en gente joven está lindísimo [...].

[...] nos pareció bonito cuando nos capacitaban, nos explicaban cómo son las cosas [...] y de eso hemos aprendido también bastante [...] para todo, pues, no [...] lo hemos participado también [...] en concursos que ha habido [...].

Me pareció muy lindo, porque nos enseñaron muchas cosas para el bien de nosotros [...] para mí lo más lindo es [...] cómo debemos ahorrar, pues antes ahorrábamos en animales, se morían y ahora ahorramos en el banco, en dinero efectivo, y ahí nos ayuda bastante [...] muchos ahorraban guardando su dinero a veces en su casa [...].

A pesar de estos ejemplos, una parte importante de las/os usuarias/os entrevistados admitió no haber podido asistir al conjunto de talleres, sobre todo por falta de tiempo o por estar de viaje. En el mejor de los casos, los hogares se organizaron para que alguno de sus miembros estuviera presente en cada taller impartido. No obstante, como se vio antes, solo entre el 50% y el 60% de hogares asistieron de manera diferencial a cada uno de los talleres, según el tema tratado. Independientemente de esta irregularidad en la asistencia, las/os entrevistadas/os declararon haber entendido la capacitación, la consideraron útil e incluso dijeron que les servía para contar con alternativas a su actual situación. Una usuaria dijo al respecto lo siguiente:

[...] a veces avisaban y ya no había cómo ir [...] a veces lo han hecho de noche para más tranquilo [...] nos dan algunas ayudas, algunas salidas que no sabemos qué es, nos enseña eso lo que no hemos sabido [...] al menos un poco nos queda ya [...].

En el estudio cualitativo, algunas madres de familia que fueron entrevistadas en representación de su hogar mencionaron otro tema: aseguraron que, gracias a la capacitación, se encontraban preparadas para enseñar a otras personas, sobre todo acerca del uso de la tarjeta de débito y el cajero automático.

Esas usuarias recordaban sus momentos iniciales, cuando no había quién les explicara esos asuntos. En consecuencia, se ofrecían como voluntarias para compartir sus experiencias y conocimientos con otras madres beneficiarias del programa Juntos. Incluso, no faltaron algunas que se animaron a decir que, en su momento, explicarían estos temas a sus hijos. A continuación, la forma como lo explicó una de ellas:

[...] capacitaciones muy bien [...] ahora ya sabemos sacar plata, cómo manejar el cajero, antes no sabíamos, teníamos dificultad [...] y esperábamos todavía para que saque un señor de Juntos [...].

Más adelante, esa misma usuaria continuó diciendo:

[...] hemos aprendido para ahorrar en el mismo Banco de la Nación [...] nos sirve bastante [...] más que nada sabemos [...] lo demás ya enseñamos a las mamás también [...].

Otra usuaria más lo expuso de este modo:

[...] aprendes muchas cosas [...] lo que te explican [...] algunas cosas que no sabes, un poquito más se aprende, pe [...] sí nos sirve [...] hasta para enseñar a otras personas que no saben [...].

Para acabar, se realiza una síntesis de los temas que más mencionaron las/os usuarias/os como aprendidos durante la capacitación financiera:

- Emplear de manera segura los canales de atención de la banca formal, sobre todo el cajero automático y la tarjeta de débito (Multired en el caso del Banco de la Nación), pero también los servicios en ventanilla de las agencias y los agentes corresponsales.²⁴
- La importancia de ahorrar en el sistema financiero formal, sobre todo de cara a futuras necesidades o urgencias, cuando antes solo reinvertían o recurrían al sistema financiero informal. El esfuerzo por ahorrar fluctúa, tanto por la decisión de hacerlo como por la disponibilidad de un excedente. Por otro lado, las cantidades ahorradas varían mucho entre una/un usuaria/o y otra/o.²⁵
- La importancia del presupuesto como una herramienta útil para organizar la economía del negocio y/o del hogar, sobre todo del primero. Según algunos testimonios,

24. Al respecto, resulta sumamente ilustrativa la siguiente expresión de una usuaria: "me gusta [...] es bueno [...] nos enseña ahí cosas que no sé, pues [...] sirve para desenvolverme yo sola [...] había cierto recelo, temor por el manejo de la tarjeta Multired [...]".

25. Hubo muchas reflexiones sobre el ahorro. Acto seguido se reproduce la forma como lo expresó una usuaria: "para mí es bueno [...] sirve [...] para vivir y para hacer cualquier cosa, por ejemplo, te enseña a ahorrar, a veces en la chacra no sabemos ahorrar, nosotros ahorramos debajo de la cama [...] nos enseña para ahorrar en el banco, para mí es bueno [...]".

usar un presupuesto facilita solicitar un crédito (préstamo), manejar el dinero, discernir cuánto se gana o se pierde, y hasta contribuye a mejorar la producción.

- Reconocer billetes y monedas, sobre todo considerando que algunos son falsos. Este sigue siendo un tema sensible, en especial en el área rural, a pesar de que se reconoce el avance logrado para evitar que les den “gato por liebre”.
- Aunque fue muy poco mencionado, hubo quienes dijeron que la capacitación sobre sistemas de seguros fue realmente útil.

3.1.2 El factor confianza en el marco de la educación financiera

A fin de trabajar el tema de la confianza de los hogares usuarios en el sistema financiero formal, el estudio de impacto recogió información sobre el cambio en la actitud de los hogares después de recibir la capacitación financiera.²⁶ Con esa información fue posible determinar que la confianza en las entidades del sistema financiero aumentó: entre los hogares usuarios encuestados, de un 21,9% de confianza en 2013 se pasó a un 32,6% en 2015, es decir, 10,7 puntos porcentuales de incremento en el grado de confianza.

En el mismo estudio, esta estimación general de la confianza de los hogares usuarios se complementó con otra modalidad de estimación: la escalera de 10 peldaños. A través de esta modalidad, el representante de cada hogar encuestado se ubica a sí mismo en el peldaño de la escalera que le parece que mejor expresa su grado de confianza. Asumiendo cifras promedio para los hogares encuestados, se pasa del escalón 1,6 en 2013 al escalón 2,9 en 2015, con un incremento relativo del 1,2%.

Aunque al realizar la estimación del caso, el cambio evidenciado resultó estadísticamente significativo, esto es relativo cuando se reflexiona sobre la naturaleza del hallazgo en sí mismo, pues —como bien señalan los autores de este estudio— esta mejora en el grado de confianza es modesta, en la medida en que tanto el punto de partida como el de llegada se mantienen en grados relativamente bajos.

Para apuntalar estos hallazgos, en las bases de datos del estudio de impacto se cuenta con información adicional. Por un lado, se emplea la opción de respuesta “más o menos”, que puede ser entendida como un confiar, pero a medias, y que no fue usada por los autores del libro cuando presentan el indicador arriba referido. Por otro lado, se recuperan dos preguntas subsecuentes de los cuestionarios de ambas encuestas, a través de las cuales se indaga sobre las razones para responder que “sí se confía” o que “no se confía” en las entidades del sistema financiero formal.

Empezando por aquellos que respondieron que sí confían,²⁷ cuando se formula la pregunta sobre las razones para hacerlo, destaca una amplia mayoría que fundamenta su confianza en la seguridad que les infunde estas entidades, una mayoría que se incrementa de un 16,9% en 2013 a un 30,9 en 2015 y tiene significancia estadística. Esto indica que este cambio es real y que no se puede menospreciar el papel de la capacitación brindada por el proyecto.

26. Resultados presentados en las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016. Nuevamente, a fin de facilitar la consulta, se han insertado estas tablas en el anexo 4 del presente documento.

27. Véase el cuadro 3 y el gráfico 2. Los hogares encuestados tuvieron la opción de brindar hasta dos respuestas para la misma pregunta, razón por la cual se ha incluido en este cuadro la sumatoria de ambas respuestas.

Siempre en función del cambio, le sigue, aunque bastante lejos, la opción “porque puedo retirar en cualquier rato”, también con significancia estadística. Las otras opciones consideradas para esta pregunta no mostraron relevancia, en tanto crecieron muy poco de un periodo al otro, cuando no se estancaron o decrecieron, resultados para los que, por lo demás, no se obtuvo significancia estadística.

En el cuadro 3, sobre razones para confiar en el sistema financiero formal, se incluye la respuesta a la pregunta sobre confiar “más o menos”. Esta respuesta demuestra que hay algún grado de confianza, aunque hasta el momento de realizar la encuesta, solo se puede afirmar que se confía a medias. Como se observa en el cuadro, esta opción está muy presente y se incrementa en 14 puntos porcentuales entre un periodo y otro, y al igual que la opción de seguridad para los que sí confían del todo; también muestra significancia estadística. De este modo, a pesar de partir y mantenerse en un grado bajo, las actitudes positivas hacia el sistema financiero formal están en aumento, aunque solo estuvieran más o menos fundadas.

Cuadro 3

POR QUÉ TIENE CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Razones mencionadas	Línea de base 2013		Posintervención 2015		Diferencia 2015-2013		Significancia estadística de la diferencia (2)
	N.º de respuestas	% (1)	N.º de respuestas	% (1)	En N.º	En %	
Por seguridad	30	16,9	55	30,9	25	14,0	***
Porque puedo recuperar mis ahorros	6	3,4	5	2,8	-1	-0,6	
Por su buen trato	5	2,8	4	2,2	-1	-0,6	
Porque me dan información clara	2	1,1	2	1,1	0	0,0	
Porque puedo capitalizar mi dinero	7	3,9	7	3,9	0	0,0	
Porque puedo retirar en cualquier rato	5	2,8	19	10,7	14	7,9	***
Por otras razones (3) y (4)	4	2,2	3	1,7	-1	-0,6	
Total de respuestas recibidas (5)	59	33,1	95	53,4	36	20,2	
Confía a medias (6)	40	22,5	65	36,5	25	14,0	***
No respondieron (7)	99	55,6	55	30,9	-44	-24,7	***
Total de hogares encuestados	178		178				

(1) Los porcentajes se calculan categoría por categoría y sobre el total de hogares usuarios encuestados (178). No es posible agregar estos porcentajes, tanto debido a que a cada hogar usuario encuestado se le dio la opción de brindar hasta dos respuestas como a que se ha empleado respuestas para dos diferentes preguntas de las encuestas.

(2) ***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1

(3) Otras razones 2013: experiencia de los bancos, porque otros recomiendan, conocidos trabajan en el banco y guardar dinero.

(4) Otras razones 2015: experiencia de los vecinos, tiene amigos que trabajan en un banco y por necesidad.

(5) En estos totales se añaden las dos respuestas recibidas para cualquiera de las alternativas. El porcentaje se ha calculado sobre la base de los 178 hogares encuestados.

(6) Esta respuesta proviene de una pregunta anterior en el cuestionario que dio lugar a la variable “Confía en las instituciones financieras” de las tablas 4,15 y 4,16 de Escobal y Ponce 2016. El porcentaje se ha calculado, de igual modo, sobre la base de los 178 hogares encuestados.

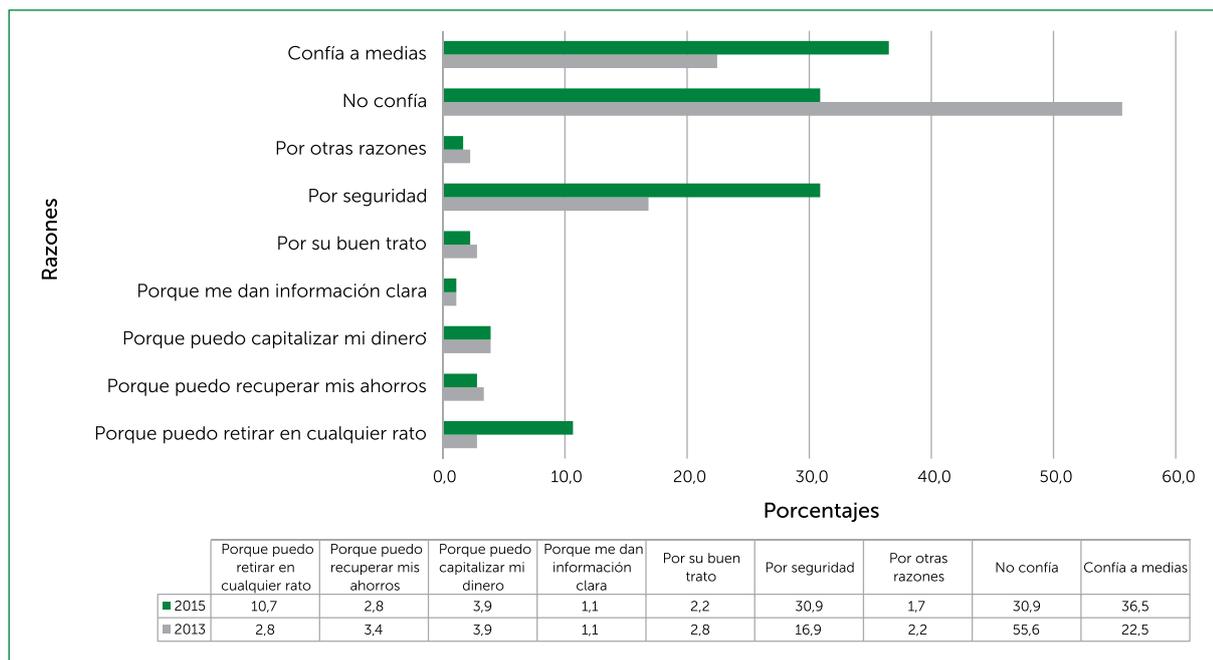
(7) En estos totales se añaden, nuevamente, las dos respuestas recibidas para cualquiera de las alternativas. El porcentaje se ha calculado, de igual modo, sobre la base de los 178 hogares encuestados.

Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración propia.

Gráfico 2

RAZONES PARA CONFIAR EN EL SISTEMA FINANCIERO FORMAL



Fuentes: Bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración: Propia.

Al ver las razones de aquellos que respondieron que no confían,²⁸ en 2013 una mayoría optó por decir “no tengo información”. Algo alejada aparece la opción de “nunca he recibido capacitación”. En la encuesta de 2015, la principal razón sigue siendo no tener información, pero al igual que la opción de no recibir capacitación, se reduce, y lo que pierden estas dos opciones se distribuye entre todas las demás razones manifestadas. Al realizar la estimación de significancia estadística, las opciones de información y capacitación no obtienen resultado alguno. Solamente las dos opciones que más crecen adquieren significancia estadística: “pueden quebrar” y “el ahorro no gana buen interés”.

Se pasará ahora a presentar los hallazgos del estudio cualitativo para este mismo tema: la confianza en el sistema financiero formal. Las/os usuarias/os entrevistadas/os mostraron un sentimiento de preocupación o duda hacia ese sistema, que si bien no siempre fue manifestado de modo explícito, fue notorio en todos los ámbitos visitados. En resumen, se hizo referencia a la posibilidad de que su dinero se pueda perder, desaparecer, o sencillamente que sea mal invertido, un reparo que se aplica por igual a todas las entidades del sistema financiero formal. A continuación, se presentan dos testimonios que lo explican. Una usuaria relató la actitud de su esposo del modo que sigue:

[...] tiene miedo trabajar con banco, ahí vemos personas que tienen problema con el banco, esa razón él no quiere, así en la chacra nomás él trabaja [...].

28. Véase el cuadro 4 y el gráfico 3. Nuevamente, los hogares encuestados tuvieron la opción de brindar hasta dos respuestas para la misma pregunta, habiéndose incluido en este cuadro la sumatoria de ambas respuestas.

Cuadro 4
POR QUÉ NO TIENE CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Razones mencionadas	Línea de base 2013		Posintervención 2015		Diferencia 2015-2013		Significancia estadística de la diferencia (2)
	N.º de respuestas	% (1)	N.º de respuestas	% (1)	En N.º	En %	
No tengo información	70	39,3	59	33,1	-11	-6,2	
Nunca he recibido capacitación	28	15,7	24	13,5	-4	-2,2	
Porque pueden quebrar	9	5,1	28	15,7	19	10,7	***
Porque cobran mantenimiento de cuenta	14	7,9	19	10,7	5	2,8	
El ahorro no gana buen interés	6	3,4	25	14,0	19	10,7	***
Por otras razones (3) y (4)	6	3,4	11	6,2	5	2,8	
Total de respuestas recibidas (5)	133	74,7	166	93,3	33	18,5	
Sí confía (6)	39	21,9	58	32,6	19	10,7	**
Total de hogares encuestados	178		178				

(1) Los porcentajes se calculan categoría por categoría y sobre el total de hogares usuarios encuestados (178). No es posible agregar estos porcentajes, debido a que a cada hogar usuario encuestado se le otorgó la opción de brindar hasta dos respuestas.

(2) *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

(3) Otras razones 2013: dan dinero falso (2 veces), no es seguro, no tiene dinero y por temor a no pagar crédito.

(4) Otras razones 2015: ellos tampoco le confían, es alejado, le pueden quitar su casa, mi familia me dijo, muy lejos, no le tienen confianza, no necesito, no tengo dinero, no tiene plata y puede perder sus tierras.

(5) En estos totales se añaden las dos respuestas recibidas para cualquiera de las alternativas. El porcentaje se ha calculado sobre la base de los 178 hogares encuestados.

(6) Esta respuesta proviene de una pregunta anterior en el cuestionario y que dio lugar a la variable "Confía en las instituciones financieras" de las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016. El porcentaje se ha calculado, de igual modo, sobre la base de los 178 hogares encuestados.

Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración propia.

Otra usuaria se refirió a sus propias sospechas:

[...] a veces compramos así terrenos, en así nomás ahorramos, a veces bancos nos engaña y con eso no puedo poner yo [...].

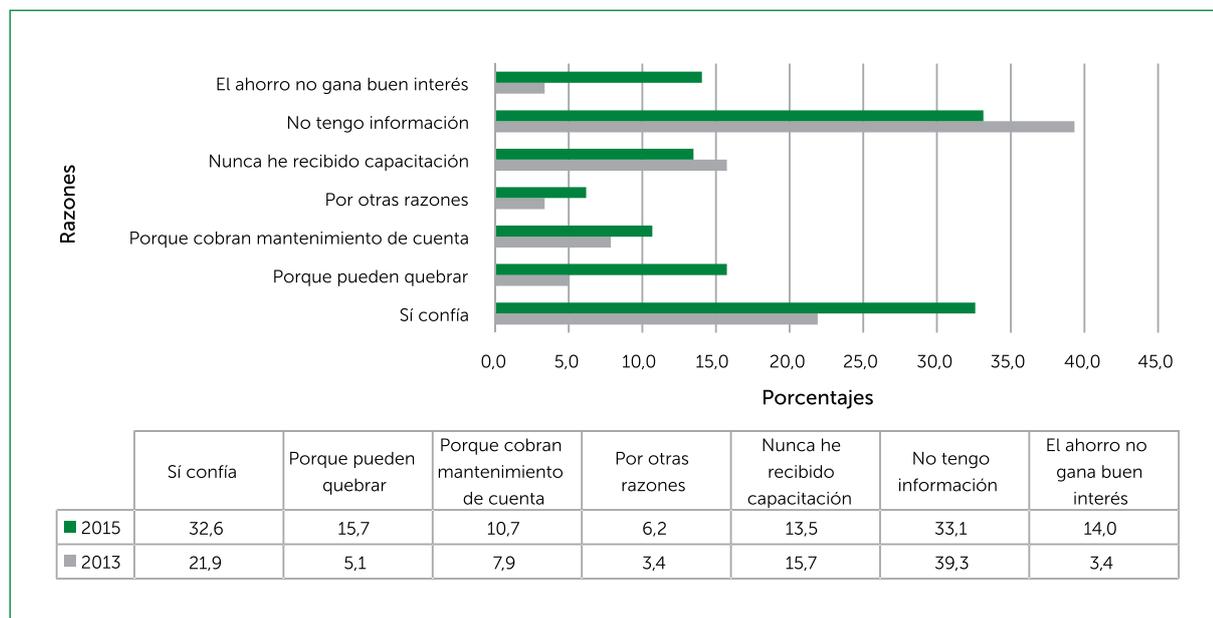
En este punto merece insertarse el comentario de una *yachachiq* financiera, que relató a su manera la suspicacia que notó entre las usuarias que estuvieron a su cargo:

[...] también lo que es el sistema financiero o cómo protege o interviene el Estado en el sistema financiero [...] tiene instituciones financieras que brindan protección al cliente [...] sí pues, para que les dé confianza de poder ahorrar, pues, porque a veces uno dice: "dejamos la platita en el banco y quién sabe no nos vuelven".

Este temor no es un sentimiento general, pero no por ello se debe pasar por alto, ya que se lo percibió en un número importante de entrevistas. Ahora bien,

Gráfico 3

RAZONES PARA NO CONFÍAR EN EL SISTEMA FINANCIERO FORMAL



Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.
Elaboración propia.

hay dos datos explícitos que se comentaron en algunas de estas entrevistas y que quizás contribuyen a mantener vivo ese sentimiento:

- El personal del programa Juntos habría insistido en que los beneficiarios retiren todo el dinero que se les transfiere a sus cuentas de ahorro en el Banco de la Nación, al punto de que los beneficiarios lo han asumido como una obligación. Así, hay quienes temen perder su dinero en el Banco ante cualquier evidencia de un emprendimiento propio, como solicitar un crédito, por dejarlo como ahorro o porque cometieron errores al manejar su cuenta.²⁹
- En todas las regiones visitadas, hay una intensa actividad de cooperativas de ahorro y crédito. Destacó en este caso las conocidas quiebras de algunas de ellas, lo cual ha generado una suerte de “síndrome de escepticismo y desconfianza” en las poblaciones locales, que se aplica por igual a toda clase de entidad financiera, sea formal o informal. Considerando este contexto, se entiende por qué en algunos casos se confía más en los sistemas informales de ahorro y

29. Sobre el tema, se puede consultar la cita literal que se inserta en el siguiente punto 3.2.2, hacia el final del apartado sobre apertura de cuentas de ahorro, específicamente sobre las recomendaciones del personal del programa Juntos sobre el uso de sus cuentas de ahorro en el Banco de la Nación. Con relación al temor sobre el volumen de sus emprendimientos, no es algo que las/os usuarias/os relataron, sino que se conversó con las/os *yachachiq* financieras/os que acompañaron a las/os usuarias/os durante la ejecución del trabajo de campo. Un facilitador realizó también un relato al respecto que vale reproducir: “en ese caso como que tenían miedo, porque nosotros cuando inducimos al ahorro a las usuarias, ellas qué nos respondían: ‘si nosotras dejamos un saldo en nuestras cuentas, el programa Juntos a nosotros nos corta’ [...]”.

crédito locales, o que se prefiera invertir los fondos disponibles en negocios ya conocidos.³⁰

Para acabar, una reflexión general sobre los hallazgos de ambos estudios. Lo primero que salta a la vista es que se trata de una información que resulta complementaria, no solo en lo que respecta a los temores y suspicacias que despierta el sistema financiero formal, sino también a lo aprendido sobre él. En consecuencia, cuando se habla del aprendizaje alcanzado, no basta con analizar el aspecto procedimental —el uso de los mecanismos del sistema financiero, como la tarjeta de débito—, sino que es recomendable observar el aspecto actitudinal, que se orienta más hacia el factor confianza en ese sistema.

De esta forma, los hallazgos de ambos estudios indican que persisten factores que están en la periferia del proyecto y que no dejan de generar desconfianza en las/os usuarias/os. Se observa que esto es así, pese a los indudables avances en la capacitación impartida, al menos con respecto a determinados conocimientos y al comportamiento con el sistema financiero.

3.2 Desenlaces identificables de la ejecución

A continuación se desarrolla la parte más extensa del documento, en tanto contiene el conjunto de información disponible en ambas fuentes sobre aprendizajes y prácticas financieras que derivan, sobre todo en el ahorro. Se indicará siempre la fuente empleada para tratar cada tema. Se empieza con la información sobre aprendizajes identificables en los hogares usuarios capacitados por el componente bajo análisis. Luego, sobre la base de los fundamentos del aprendizaje, se presenta los tópicos sobre el ahorro: la apertura de cuentas de ahorro, el ahorro formal efectivo y el uso que se le da a las cuentas abiertas. Se termina con otras prácticas financieras, específicamente, con el empleo de crédito formal y de opciones financieras no formalizadas.

3.2.1 Consecución de aprendizajes

Indicios sobre aprovechamiento de la capacitación

Más allá de la información general que aportaron los hogares usuarios sobre su participación en los talleres de capacitación financiera, se recogió datos específicos sobre los conocimientos concretos asumidos como activos intangibles que les resultarán útiles en su interacción económica. En cada uno de los estudios

30. La desconfianza en las cooperativas fue expresada de diferente modo por las/os usuarias/os; aquí algunos ejemplos: "sí quiere tener una cuenta, ahora también quiere tener para cuando vende sus vacas le lleva sus platas al banco [...] banco central es más seguro, en cambio en las cooperativas puede perder, que ahora también ha perdido una cooperativa [...] no son seguras [...]"; "en cajas es importante para ahorrar, en cooperativa no [...]"; "mi papá sí antes ahorra en cooperativa, pero le he contado lo que he sabido en la capacitación y ahora lo ha sacado [...] lo ha puesto en la caja [...] le he dicho cooperativa no sirve porque ahí puedes perder cualquier rato tu plata [...]". Por otro lado, la desconfianza en entidades informales la expresó así una usuaria: "también ahorro informal puede ser, pero no es seguro, a veces viene rateros, pasa cualquier cosa o puedes perder, ya me ha sucedido eso [...]". En las versiones del personal se encuentran también testimonios que van en este sentido y que resulta válido reproducir, como el caso del facilitador financiero en un NEC: "El tema de las cooperativas es muy álgido, tiene que ver con el aspecto delictivo [...] esos señores han entrado regalando una serie de cosas a las mamás, incluso les financiaron una fiesta patronal, pero a cambio [...] les han quitado sus tierras, les están quitando sus animales [...] de un momento a otro desapareció, no supieron a quién reclamar [...] entonces, el tema de la desconfianza [...]".

empleados —cualitativo y de impacto—, se planteó diferentes interrogantes para saber cómo aprovecharon los talleres de capacitación las/os usuarias/os. En consecuencia, lo que sigue a continuación es una presentación por separado de los aspectos que resaltan en cada instrumento.

En primer lugar, al tratar este tema partiendo del estudio de impacto, se encuentra que en sus cuestionarios se indagó sobre las funciones en general del sistema financiero formal, así como sobre el Fondo de Seguro de Depósitos (FSD).³¹

De ese modo, a los hogares usuarios encuestados se les planteó la siguiente pregunta: “¿Qué función cumplen las entidades o instituciones financieras?”. Al responderla, las/los entrevistados mostraron un mayor conocimiento de dos funciones concretas referidas al dinero: “prestar” y “guardar”, en ese orden. Este conocimiento de ambas funciones se incrementa de forma evidente entre la encuesta de 2013 y la de 2015.

También aumenta el conocimiento de otras tres funciones, “giros/transferencias”, “pago de servicios” y “cobrar cheques”, aunque por debajo de las dos funciones antes mencionadas. Indicativamente, se consigue estimar significancia estadística para todos estos incrementos, siendo en consecuencia datos que se pueden considerar como un hecho efectivo y que, potencialmente, podrían vincularse a la capacitación financiera brindada por el proyecto.

Otro dato de interés es la presencia de la función “cobrar Juntos”, aun si no crece tanto como las funciones anteriormente nombradas. En el extremo contrario, se observa que la opinión de que estas entidades “no cumplen ninguna función” aparece mencionada solo una vez, en 2013, y desaparece en 2015. Más bien, fue mucho más frecuente manifestar “no saber o no conocer” las funciones de esas entidades: 24,2% en 2013, descendiendo a 5,6% en 2015.

Al realizar la estimación de significancia estadística para “cobrar Juntos”, “otros” y “ninguna función”, no se obtuvo resultado alguno. En tanto, para “no saber o no conocer” sí se encontró significancia estadística, por lo cual este último es, de nuevo, un hecho que puede considerarse efectivo y que podría atribuirse a la capacitación financiera brindada por el proyecto, pues es una categoría que desciende de un periodo a otro.

En el estudio de impacto se formularon también preguntas sobre el FSD. En las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016³² aparece el siguiente resultado: en 2013, un 1,1% de los hogares entrevistados manifiesta conocer el FSD, un porcentaje que se incrementa a 3,4% en 2015. Al realizar el análisis de impacto, se mantiene ese incremento en el conocimiento, con significancia estadística. No cabe duda de que este cambio se puede atribuir en parte a la capacitación que ofrece el proyecto; sin embargo, sigue siendo un cambio modesto, considerando que, en general, hay un escaso conocimiento del Fondo.

Las limitaciones que se perciben en el conocimiento del FSD, también se notan en las respuestas a una pregunta adicional, que está en la base de datos de ambas

31. Esta información se encuentra solamente en las bases de datos de las entrevistas realizadas. Véase el cuadro 5, en el cual se ha sintetizado la información extraída de esas bases de datos.

32. Véase la última línea en las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016 en el anexo 4.

Cuadro 5
 QUÉ FUNCIÓN CUMPLEN LAS ENTIDADES O INSTITUCIONES FINANCIERAS

Funciones mencionadas	Línea de base 2013		Posintervención 2015		Diferencia 2015-2013		Significancia estadística de la diferencia (2)
	N.º de respuestas positivas	% (1)	N.º de respuestas positivas	% (1)	En N.º	En %	
Prestar dinero	87	48,9	143	80,3	56	31,5	***
Guardar dinero	50	28,1	121	68,0	71	39,9	***
Realizar giros/transferencias	25	14,0	50	28,1	25	14,0	***
Realizar el pago de servicios	5	2,8	26	14,6	21	11,8	***
Cobrar cheques	13	7,3	34	19,1	21	11,8	***
Cobrar Juntos	16	9,0	23	12,9	7	3,9	
Otro (3) y (4)	6	3,4	6	3,4	0	0,0	
No cumplen ninguna función	1	0,6	0	0,0	-1	-0,6	
No sabe/no tiene conocimiento	43	24,2	10	5,6	-33	-18,5	***
Total de hogares encuestados	178		178				

(1) Los porcentajes se calculan categoría por categoría y sobre el total de hogares usuarios encuestados (178). No es posible agregar estos porcentajes, debido a que cada hogar usuario encuestado pudo responder por separado qué funciones cumple, en su opinión, el sistema financiero.

(2) ***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1

(3) Otro 2013: apoyo productivo (3 casos), préstamos (2 casos) y tramitar DNI.

(4) Otro 2015: ahorro (2 casos), giros (2 casos), hacer retiros y para pagar al usuario.

Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración propia.

encuestas del estudio de impacto: “Usted sabe a quiénes devuelve su dinero este seguro cuando quiebra el banco o caja”. En ambas encuestas las respuestas fueron muy pocas, aunque aumentaron ligeramente en 2015, llegando a seis. Además, los entrevistados no necesariamente acertaron sobre cuál es la finalidad del FSD.

En lo que respecta a la información recogida por el estudio cualitativo para conocer el grado de aprovechamiento de la capacitación financiera, se tiene que en sus entrevistas solicitó a las/os usuarias/os que explicaran, en sus propias palabras, los seis conceptos más empleados en los talleres sobre el tema. En este punto hubo que insistir en que se trataba solo de un recordatorio basado en la práctica, y que si no se acordaban, no era una falta de mérito.

Se empezó por la *cuenta de ahorros*. En muchos casos, la cuenta en sí se mimetizaba con el ahorro mismo, hablándose de cualquier forma de ahorro, con lo cual no siempre se entendía a la cuenta como vinculada a una entidad financiera formal. Por otro lado, cuando se consiguió que se la identificara como un depósito de dinero que se hace, además, en una entidad financiera formal, hubo situaciones en las que se la confundía con el préstamo o el crédito, como si formasen parte de un mismo proceso, algo que no siempre es así. Sea como fuere, aquellos que son conscientes de lo que implica ser titular de una cuenta de ahorros en el sistema financiero formal, suelen agregar que se trata de una modalidad de ahorro más segura y de libre disponibilidad.³³

33. Un usuario hizo el siguiente y sencillo resumen: “una cuenta de ahorros es para guardar nuestro dinero [...] no estemos teniendo en la casa o andando así con la plata para no estar perdiendo [...] porque está más seguro tu dinero”.

El siguiente concepto por el que se preguntó fue el de *presupuesto*. El término les seguía resultando confuso, razón por la cual era necesario, generalmente, hacer un recordatorio sobre sus componentes (ingresos, gastos, excedente). Solo después de esto, las/os usuarias/os lograban identificar de qué se trata. Aun así, señalaron que, cuando les explicaron el instrumento, no les fue difícil de entender y hasta reconocieron su potencial utilidad para identificar la ganancia y evitar el gasto excesivo. Pese a ello, reconocían que era algo que no emplean con regularidad.³⁴ Particularmente en el caso de aquellos que conducen negocios, se aceptó que es un instrumento de uso forzoso para conocer el estado y evolución de su actividad comercial.³⁵

Respecto del término *banco*, al inicio, algunos vacilaron e incluso llegaron a pensar que se les estaba preguntando solo por el Banco de la Nación,³⁶ que es claramente identificado como un banco estatal. Con todo, se puede concluir que son conscientes de que se trata de una entidad financiera formal. Acto seguido se menciona de forma irregular —no todos utilizan el conjunto de servicios bancarios— algunos de los principales servicios de un banco: recibir ahorros, ofrecer préstamos y realizar transferencias de dinero. Otras operaciones bancarias fueron escasamente descritas, como recibir remuneraciones.³⁷

En el caso de la *tarjeta de débito*, se la equiparó con la tarjeta Multired del Banco de la Nación, ya que es en esa institución donde la gran mayoría de entrevistadas/os tiene una cuenta de ahorros. Además, conocen poco sobre la forma como trabajan otras entidades financieras. En determinados casos se constató que no siempre se ha entendido que esa tarjeta está vinculada a una cuenta de ahorros. Lo que sí resultó casi general, es que se relaciona a la tarjeta de débito con la facilidad de retirar dinero, sea de un cajero automático, de la ventanilla de un banco o de un cajero corresponsal. Salvo pocos casos, no era frecuente que las/os usuarias/os vinculen esa tarjeta con otro uso, por ejemplo, con realizar consultas u otros trámites (depósitos, transferencias) en ventanilla.³⁸

34. En el caso de la población analfabeta, se sobrentiende que no puede llevar cuentas por escrito, pese a lo cual hubo casos en que se reconoció que lo hacían al menos mentalmente y que podían establecer cuánto ganan y cuánto pierden. Vale añadir el testimonio de una usuaria analfabeta sobre el uso del presupuesto: "Eso han enseñado todo, solo que a veces nos olvidamos después que ellos nos han capacitado bien [...] solo que yo siempre me olvido, no sé leer también ni una letra [...] no puedo escribir [...] pero contar sí [...] eso no me gana [...] para sumar a veces, presupuestado mi cuenta cuánto voy a gastar, cuánto va a sobrar sí [...] no es difícil [...] en mi cabeza sé cuánto vendo, cuánto lo gasto y cuánto me queda".

35. Una usuaria lo describió en los términos que siguen: "El presupuesto es la mejor forma para ahorrar, pues [...] porque presupuestamos cuánto necesitamos para el consumo, cuánto necesitamos para el pago de luz, cuánto para útiles de los hijos cuando están estudiando y también tenemos que hacer quedar un poco para ahorrar [...] antes gastábamos sin saber [...] a veces gastábamos demasiado, ya no nos quedaba dinero para otra cosa [...] Es fácil, porque sobre todo porque estudié el quinto grado de secundaria, lo cual me ayuda bastante para poder hacer cualquier cosa [...]". Otro usuario expresaba una idea bien concreta sobre la importancia de usar el presupuesto en el caso de los artesanos: "ya no trabajar a perder o quedar como se dice a veces un fracaso con un trabajo [...] he aprendido a hacer mi presupuesto".

36. En Perú, el Banco de la Nación es una empresa de derecho público, integrante del sector de economía y finanzas (concerniente al MEF), que opera con autonomía económica, financiera y administrativa. Forma parte del sistema financiero formal, brindando servicios financieros a las entidades estatales como cualquier otra entidad financiera, pero también promueve la bancarización y la inclusión financiera de la población a lo largo del territorio nacional y como complemento al sector privado. Para mayor información véase: <http://www.bn.com.pe>.

37. En palabras simples de una usuaria, un banco sirve "para sacar plata, para sacar préstamos y para ahorrar [...] eso nomás sé [...]".

38. También para el caso de la tarjeta de débito, una usuaria dio una versión simple sobre su utilidad: "para sacar plata del cajero [...] para transferencia de plata a otra persona [...]".

En cuanto al equipo *POS* (punto de venta, por sus siglas en inglés), salvo contadas excepciones, es prácticamente desconocido para las/os usuarias/os entrevistadas/os. Solo los usuarios que alguna vez se han acercado a la ventanilla de un banco y usado ahí una tarjeta de débito, pueden describir el procedimiento realizado y reconocer, así, que han hecho uso del equipo *POS*, al que, sin embargo, no identifican por su nombre.

Finalmente, con respecto a la *tasa de interés*, las/os usuarias/os entrevistadas/os que no se confundían al escuchar el término, mostraron una clara tendencia a hablar de los intereses que pagan por los préstamos, ya que esta es una operación a la que están habituados (aunque por lo general en el sistema informal) y a la que llaman “hacer trabajar el dinero”. Incluso hubo quienes conocían bien las tasas de interés que se suelen pagar en el entorno informal y hasta podían compararlas con las de la banca formal. A diferencia de ello, fueron pocos las/os usuarias/os que eran conscientes de que las cuentas de ahorro reciben otro tipo de interés, menos que este varía según el monto y el tiempo del depósito.³⁹ Esto último se puede deber, nuevamente, a que la mayoría de las/os usuarias/os posee solamente una cuenta en el Banco de la Nación, en la que ahorran muy poco y rara vez ganan intereses.

Recordatorio sobre entidades financieras formales

Otro tema que fue tratado tanto en la evaluación de impacto como en el estudio cualitativo fue el del *conocimiento de las entidades del sistema financiero formal*, es decir, en qué medida las/os usuarias/os identifican los nombres de esas entidades.

En el estudio de impacto se planteó a las/os usuarias/os, representantes de los hogares encuestados, la siguiente pregunta: “Qué entidades o instituciones financieras conoce” (cuadro 6). Las respuestas se han extraído de las bases de datos de ambas encuestas, pues no se han publicado.⁴⁰

En primer lugar, se observa que el Banco de la Nación era largamente más conocido que cualquier otra entidad del sistema financiero formal: en 2013, un 90,4% de los hogares encuestados declaró conocerlo, y en 2015, 97,8%. Se ha calculado la significancia estadística para este incremento, por lo cual se puede ser considerado como un hallazgo que se condice con la realidad y, dado el caso, un hecho atribuible a la capacitación que brinda el proyecto.

39. Una usuaria sintetizó ambos tipos de interés bancario en sus propios términos: “Interés [...] cuando guardamos se crece más, aunque sea un poquito está más [...] Cuando sacamos préstamos también, nosotros devolvemos su interés [...] en fecha debemos pagar [...]”.

40. En el caso de esta pregunta sobre conocimiento de entidades financieras, en ambas encuestas se permitió dos respuestas para los bancos comerciales, las cajas rurales, las cajas municipales y para “otro”. En el mencionado cuadro se ha diferenciado ambas respuestas de modo que se pueda tener mayor claridad sobre la primera reacción de los encuestados y la respuesta que viene en segundo lugar. Además, se ha colocado en notas a pie del cuadro el detalle de las entidades mencionadas por los entrevistados para ambas respuestas. Este detalle brinda información indicativa sobre el grado de fidelidad en el conocimiento de los hogares encuestados, pues ha sido frecuente encontrar confusiones entre diferentes entidades, así como en las mismas denominaciones de las entidades; incluso, se ha llegado al extremo de mencionar entidades que no existen.

Cuadro 6

QUÉ ENTIDADES O INSTITUCIONES FINANCIERAS CONOCE

Entidades financieras N.º de veces mencionado/s		Línea de base 2013		Posintervención 2015		Diferencia 2015-2013		Significancia estadística de la diferencia (2)
		N.º de veces mencionado/s	% (1)	N.º de veces mencionado/s	% (1)	En N.º	En %	
Banco de la Nación		161	90,4	174	97,8	13	7,3	**
Banco comercial (3)	Al menos una	10	5,6	15	8,4	5	2,8	
	Dos entidades	2	1,1	6	3,4	4	2,2	
Caja Rural de Ahorro y Crédito – CRAC (4)	Al menos una	13	7,3	38	21,3	25	14,0	***
	Dos entidades	5	2,8	15	8,4	10	5,6	***
Caja Municipal de Ahorro y Crédito – CMAC (5)	Al menos una	17	9,6	24	13,5	7	3,9	
	Dos entidades	7	3,9	4	2,2	-3	-1,7	
EDPYME (6)		6	3,4	6	3,4	0	0,0	
Cooperativa (7)		5	2,8	9	5,1	4	2,2	
Otro (8)	Al menos una	8	4,5	16	9,0	8	4,5	***
	Dos entidades	0	0,0	2	1,1	2	1,1	
Ninguna		16	9,0	0	0,0	-16	-9,0	***
Total de hogares encuestados		178		178				

(1) Los porcentajes se calculan categoría por categoría y sobre el total de hogares usuarios encuestados (178). No es posible agregar estos porcentajes, debido a que, en algunas categorías, se les dio a los hogares usuarios la opción de brindar hasta dos respuestas para entidades que se recordaban (bancos comerciales, CRAC, CMAC y otros).

(2) *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

(3) Mencionados en 2013: BCP (5 veces), Mi Banco (3 veces), Interbank (3 veces) y Continental.

Mencionados en 2015: BCP (8 veces), Continental o BBVA (5 veces), Confianza (2 veces), Interbank, Scotiabank, Financiero, Mi Banco, TFC y Set Bank.

(4) Mencionadas en 2013: Mi Gente (8 veces), Huancayo (3 veces), Piura (2 veces), Pisco (2 veces), Trujillo, Santa María Magdalena Huancayo y no recuerda.

Mencionadas en 2015: Piura (27 veces), Trujillo (6 veces), Mi Gente (5 veces), Edificar (4 veces), Cajamarca (3 veces), Huancayo (2 veces), Nuestra Señora del Rosario (2 veces), Magdalena, Santa Magdalena, Valle Andino y Valle Hermoso.

(5) Mencionadas en 2013: Huancayo (11 veces), Mi Gente (7 veces), Piura (3 veces), Cajamarca, Trujillo y Maquipura.

Mencionadas en 2015: Piura (9 veces), Huancayo (4 veces), Nuestra Gente (3 veces), Cajamarca (2 veces), Edificar (2 veces), Mi Gente (2 veces), Huancavelica, Mi Banco, Paita, Acobamba, Trujillo y Sr. Moyney.

(6) Mencionados en 2013: Edificar (5 veces) y Confianza.

Mencionados en 2015: Edificar (5 veces) y Confianza.

(7) Mencionadas en 2013: De Todos los Santos Chota (2 veces), Arequipa, Huancavelica y San Francisco.

Mencionadas en 2015: Confianza (5 veces), Todos Los Santos, Huancavelica, San Francisco y Solidaridad.

(8) Mencionados en 2013: Agrobanco (4 veces), Confianza (2 veces), Caja Trujillo y Cooperativa María Magdalena.

Mencionados en 2015: Caja Huancayo (5 veces), Edificar (3 veces), Banco de Crédito (2 veces), Caja Trujillo (2 veces), Agrobanco, Caja Piura, Financiera Confianza, Caja Nuestra Gente y no responde (2 veces).

Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración propia.

En comparación, el conocimiento sobre las demás entidades del sistema financiero formal era bastante menor. Salvo para el caso de las entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa (EDPYME), en que permaneció igual, y de la segunda respuesta de las cajas municipales, en que se reduce un poco, destacó que entre ambas encuestas ese conocimiento aumentó entre los grupos entrevistados: primera respuesta de cajas municipales y ambas respuestas de cajas rurales, bancos comerciales y la categoría "otro". Del mismo modo, las menciones a las cooperativas aumentan un poco, aunque sin significancia estadística. Entre estos incrementos, la única mención que destaca es la de las cajas rurales, sobre todo en términos absolutos para la primera respuesta. En el caso de ambas respuestas, se ha estimado significancia estadística y se trata de las únicas respuestas comparables al resultado del Banco de la Nación, incluso con un mayor incremento relativo en la primera respuesta.

En el caso de las cajas rurales, a diferencia de las cajas municipales y de las EDPYME, se puede vincular las significancias estadísticas con la mayor presencia de sus agentes corresponsales en las regiones visitadas. Por su lado, pese a que los bancos comerciales tienden a ser menos conocidos, hay un pequeño incremento en ambas respuestas, aunque en ninguno de los casos se halla significancia estadística, lo que pone en evidencia que falta información para poder formular afirmaciones más contundentes.

Finalmente, con relación al cuadro 6, hay que mencionar dos hallazgos adicionales. El primero es que hubo un pequeño crecimiento en ambas respuestas "otro". La primera respuesta tiene, incluso, significancia estadística. El segundo es que, para la opción "ninguna", vale decir, la de que no se conoce a ninguna entidad financiera formal, en 2013 hubo 16 casos, mientras que en 2015, ninguno; para esta diferencia también se ha calculado significancia estadística.

Aunque el detalle de las respuestas a la opción "otro" —que aparece en las notas al pie del cuadro— indica que persiste la confusión para identificar entidades financieras formales, haber encontrado significancia estadística en este conjunto de hallazgos da a entender que los resultados y la realidad se condicen. Además, establece la posibilidad de que la capacitación que ofrece el proyecto haya empezado a consolidar una base de conocimientos entre las/os usuarias/os que, aunque aún pequeña, abre un espacio para acompañar y reforzar lo aprendido con un persistente trabajo.

Se pasa ahora a presentar los testimonios recogidos durante las entrevistas del estudio cualitativo. En este caso, cabe resaltar que cuando se hablaba con las/os usuarias/os sobre entidades del sistema financiero formal, la identificación del Banco de la Nación era la más frecuente. Fuera de esa entidad, resultó poco lo que se pudo recolectar como información adicional. Esto indica que, en efecto, los vínculos con el sistema financiero formal son escasos. Por lo demás, este conjunto de hallazgos está relacionado, de manera directa, con la enorme presencia del Banco de la Nación en el imaginario de los hogares usuarios, algo que se reflejó claramente en los resultados presentados líneas atrás del estudio de impacto.

Pese a esa presencia dominante del Banco de la Nación en los ámbitos rurales visitados, no se puede dejar de mencionar que algunas/os usuarias/os entrevistadas/os sí identifican a otras entidades financieras privadas. Incluso, en algunos casos las diferencian claramente, ya que ofrecen servicios con otras condiciones, por ejemplo, pagan más intereses por los ahorros.

Sin embargo, cuando se trató de hacer un recordatorio de las entidades identificadas con las/os usuarias/os entrevistadas/os, mencionaron muy pocas. Por ello, se ha optado por elaborar una síntesis de las entidades identificadas en el estudio cualitativo en los tres ámbitos visitados. Esta síntesis se acerca bastante a las respuestas recogidas por el estudio de impacto, por tanto, se puede asumir con cierto grado de certeza que las entidades que se enumeran a continuación tienen, al menos, alguna presencia en el ámbito rural:

- Diversas cajas municipales o rurales (Piura, Cajamarca, Huancayo, Maynas, Arequipa, Los Andes).

- Financieras especializadas en microfinanzas (EDYFICAR-Mi Banco, Nuestra Gente-Confianza, Crediscotia).
- EDPYME (Solidaridad, Finca Perú, Makipura).
- Banca estatal de fomento (Agrobanco).

Hay que destacar que, pese a las advertencias que se hicieron en la capacitación financiera del proyecto sobre las cooperativas, en todos los ámbitos visitados, las/os usuarias/os mencionan algunas, dando a entender incluso que tienen vínculos con ellas. Para terminar, los bancos comerciales (BCP, BBVA, Scotia, Financiero, Interbank) fueron muy poco mencionados.

3.2.2 Recopilación de sucesos vinculados a la práctica del ahorro

Luego de revisar el grado de aprovechamiento del proceso de capacitación financiera ofrecido por el proyecto, pasaremos a examinar las respuestas que brindaron los representantes de los hogares usuarios sobre sus prácticas propiamente dichas con el sistema financiero formal. En esta sección se trabajará el tema del ahorro.

La apertura de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal

El presente apartado presenta la práctica financiera que constituye el objetivo central del componente del proyecto bajo análisis, la finalidad del proceso de capacitación: la *apertura de una cuenta de ahorros* en una entidad financiera formal. En el caso de las cuentas de los hogares usuarios, una evidente mayoría están en el Banco de la Nación, aunque también se mencionan cuentas en otras entidades del sistema financiero formal.

En general, es revelador que en el estudio de impacto se haya recogido información que permite identificar un incremento en la *inclinación al ahorro en el sistema financiero formal* entre los hogares usuarios del proyecto.⁴¹ Por ejemplo, en 2015 un 33% de los hogares usuarios encuestados manifestó preferir ahorrar en una entidad financiera formal, 18,8 puntos porcentuales más que en 2013. De igual modo, en 2015, un 29,2% de los mismos hogares eligió ahorrar en un banco montos importantes de dinero, 13,5 puntos porcentuales más que en 2013.

Al realizar los autores de este estudio el análisis del impacto correspondiente, la tendencia en la diferencia se mantiene, es decir, en el cambio positivo. Del mismo modo, se consigue establecer significancia estadística, lo cual permite afirmar que se trata de resultados atribuibles a la intervención del componente del proyecto que se viene analizando.

Esto último indica una mayor inclinación de los hogares usuarios a usar el servicio de ahorro que les brinda el sistema financiero formal. Pese a ello, no se puede pasar por alto que todavía queda una cifra absoluta importante de hogares usuarios

41. Véase Escobal y Ponce 2016, tablas 4.15 y 4.16, en el anexo 4. Los indicadores incluidos en esas tablas son una síntesis de dos preguntas de ambas encuestas: preferencia por ahorrar su dinero; y preferencia por ahorrar un monto de dinero. En ambos casos se alude a una entidad financiera formal.

que necesitan más certidumbre para convencerse y hacer efectivos los cambios en el manejo de sus finanzas.

Para decirlo en otras palabras, con estos datos salta a la vista que se parte de una baja inclinación al ahorro formal —aproximadamente solo uno de cada seis hogares usuarios capacitados opta por él—, y que esta tendencia se incrementa indudablemente con la capacitación ofrecida por el proyecto. Este aumento es interesante: la inclinación al ahorro formal casi se ha duplicado entre los hogares usuarios después de la capacitación; aproximadamente un tercio de esos hogares optaron por él.

Sin embargo, analizando cuidadosamente la información recogida, es evidente que hay aún una gran cantidad de hogares usuarios para quienes el ahorro formal no es una práctica habitual. Expresando esta idea en cifras: aproximadamente cuatro de cada seis o dos tercios de los hogares usuarios mantienen reparos con esta clase de ahorro.

Cabe entender estos reparos como un problema de confianza. Este tema se trató en el punto 3.1.2, donde se identificó, de igual modo, un modesto incremento en el grado de confianza de los hogares usuarios en el sistema financiero formal. Estos hallazgos refuerzan el planteamiento de que aún queda un trecho grande por recorrer para conseguir generalizar el ahorro en el sistema formal, es decir, la apertura voluntaria y uso de cuentas de ahorro.

En cuanto a la *efectiva disponibilidad de cuentas de ahorro en una entidad financiera formal*, se empieza constatando por las respuestas recibidas en las entrevistas del estudio cualitativo, que la mayoría de usuarias/os tenía, efectivamente, una cuenta de ahorros al momento de ser entrevistados. Más adelante se verá una diferencia entre cuentas en el Banco de la Nación y en otras entidades financieras formales.

En lo que respecta a los hallazgos del estudio de impacto sobre este mismo tema, información que figura en las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016 (transcritas en el anexo 4), ahí se reporta el siguiente dato para los miembros de los hogares encuestados: un 17,4% tiene o ha tenido alguna cuenta de ahorros en 2015, una proporción mayor en 5,6 puntos porcentuales a la de la encuesta de 2013, aunque no se consigue estimar significancia estadística. Al realizar el análisis del impacto correspondiente, los autores establecen que en el caso de esta variable, los resultados son negativos, aunque siempre sin significancia estadística, por lo que no se puede asumir que sea un efecto del proyecto.

Se sabe que, por lo general, los hogares que acudieron a los talleres de capacitación impartidos por el proyecto participaban del programa Juntos, razón por la cual la mayoría disponía de una cuenta de ahorros, algo que también se constata en el estudio cualitativo. Sin embargo, como se acaba de ver, en el estudio de impacto solo el 17,4% de los hogares afirmó poseer una cuenta de ahorros. La pregunta que surge es por qué esos hogares usuarios del proyecto, aun después de la capacitación, no eran del todo conscientes de que se les había abierto una cuenta de ahorros en el Banco de la Nación.

Frente a este hecho ha sido posible reconstruir el escenario que se explica a continuación. En las entrevistas a profundidad del estudio cualitativo se insistió en llegar a la comprensión de que, como beneficiarios del programa Juntos, la mayoría de los hogares usuarios del proyecto disponen de cuentas de ahorro. En todo caso, resalta que el resultado del estudio de impacto para este indicador no tuvo significancia estadística, por lo cual no se puede establecer cuánto contribuye el proyecto a superar este desconocimiento.

Aunque no se obtuvo resultados con significancia estadística, merece comentarse otro aporte del estudio de impacto que refuerza los hallazgos sobre este tema. Cuando se le preguntó a los hogares usuarios si trabajaban con alguna entidad del sistema financiero formal, alrededor del 70% de las respuestas fueron afirmativas en ambas encuestas. Al preguntar por los servicios específicos que emplea este grupo de hogares, la respuesta masiva fue "cobranza de las subvenciones del programa Juntos". En muy pocos casos se respondió, en este orden, crédito, giros y ahorros. La impresión que da esto, junto con lo constatado antes, es que los hogares usuarios no habían terminado de interiorizar que cobrar las transferencias del programa Juntos empleando una cuenta bancaria, significa haberse convertido en titulares de esa cuenta.

Pasando ahora a presentar solo información del estudio cualitativo, aparte de las cuentas en el Banco de la Nación, abiertas por lo general a través del programa Juntos, se trató con las/os usuarias/os entrevistadas/os el tema de la *apertura de cuentas de ahorro en otras entidades del sistema financiero formal*. Al respecto, se recogieron mucho menos experiencias, algo que se condice con el escaso número de respuestas a este tema en las encuestas del estudio de impacto, como se vio líneas arriba.

No obstante, en todos los ámbitos visitados durante el estudio cualitativo, se identificó casos de apertura de cuentas de ahorro que no eran del Banco de la Nación. Esto sucede en dos situaciones: hogares que ya contaban con una cuenta antes de la capacitación impartida por el proyecto y que, luego de ella, la recuperaron y hasta potenciaron; y hogares que recién se animaron a abrir una nueva cuenta luego de recibir la capacitación.

A diferencia de las cuentas en el Banco de la Nación de los beneficiarios del programa Juntos, según lo que se desprende de las entrevistas cualitativas, las demás cuentas de ahorro responden a una decisión explícita e implican depósitos que provienen principalmente de sus propios ingresos. El destino de este ahorro será mucho más diversificado, pues se habla ya no solo de atender emergencias y la educación de los hijos, sino también de inversión productiva, entre otros temas.

Considerando la diferencia entre las cuentas abiertas por el programa Juntos en el Banco de la Nación y las que abren voluntariamente las/os usuarias/os en cualquier otra entidad financiera, surge un nuevo tema de interés para el análisis: el de la efectiva disponibilidad de una cuenta de ahorros, algo que comentaron mucho las/os usuarias/os durante las entrevistas del estudio cualitativo.

De ese modo, en muy pocas ocasiones, las/os usuarias/os de Ayacucho y Huánuco relataron que ellos o algún otro miembro del hogar habían abierto por iniciativa propia una cuenta en entidades financieras formales, sea o no el Banco

de la Nación. En cambio, en Cajamarca esta situación era más frecuente debido a la capacitación recibida. Por lo general, se trataba de cuentas en el Banco de la Nación, pero hubo algunas/os usuarias/os que optaron por abrirlas en otras entidades financieras formales.

Concluidas las presentaciones anteriores, se regresa al tema de las *cuentas de ahorros abiertas por iniciativa del programa Juntos*, algo válido para todos los ámbitos estudiados. En términos generales, durante las entrevistas del estudio cualitativo fue imposible conseguir que las/los usuarias/os explicaran en mayor detalle los entretelones de la apertura de estas cuentas de ahorros. Lo que se pudo comprobar es que se trata de cuentas cuyos titulares son las madres de familia. Por lo general, ellas recibieron una sola vez la explicación sobre cómo usar la cuenta y cuáles eran sus condiciones, sea por parte del gestor del programa Juntos o de algún empleado bancario.

De los relatos recogidos por medio de las entrevistas del estudio cualitativo, y sin haber cruzado información con fuentes secundarias, se puede colegir que el programa Juntos negoció con el Banco de la Nación la apertura de estas cuentas. Bajo ese entendido, cada madre de familia beneficiaria debía firmar un contrato, luego de lo cual le entregaban su tarjeta de débito y le explicaban cómo funcionaba y cuáles eran las condiciones de la cuenta. Por los relatos de las usuarias del proyecto y beneficiarias del programa Juntos, se sabe que posteriormente se vieron obligadas a buscar ayuda cada vez que querían retirar el dinero que se les depositaba en sus cuentas de ahorro, sea al usar el cajero automático, en un cajero corresponsal o en la ventanilla de una sucursal bancaria.

En lo que respecta a describir el momento en que se les abre estas cuentas y se les entrega la tarjeta de débito, las usuarias fueron sumamente parcas. A continuación, se presentan testimonios de algunas de ellas. Se percibe que, si bien les entregaron la tarjeta de débito con una breve explicación, las usuarias no se sintieron seguras de cómo harían de ahí en adelante para retirar el dinero. Una primera usuaria hace énfasis en las recomendaciones que recibió sobre el uso del dinero, antes que sobre el procedimiento para el retiro:

[...] la promotora nos ha explicado para recibir ese dinero, para tener al día a nuestros hijos [...] nos ha explicado para ir con DNI al banco, al poco tiempo para sacar ya nuestra tarjeta Multired [...] nos ha explicado la platita de Juntos para gastos para los niños, sus estudios, para sus alimentaciones [...].

Otra usuaria contó igualmente otra recomendación recibida:

[...] cuando lo había sacado su tarjeta de Juntos solo le dijeron que no lo vas a perder tu tarjeta [...] más antes no había [...] no recibimos capacitación [...].

Una tercera se refirió nuevamente a recomendaciones:

[...] sí nos ha explicado [...] tienen que guardar limpio [la tarjeta] sin ensuciar [...] pero algunos no he recordado [...].

Y una cuarta usuaria fue más explícita al explicar que no sabía cómo hacer los retiros:

[...] antes nos daba la transportadora nomás [...] pero de ahí nos han explicado, con esta tarjeta ya va a retirar sus platas, porque esta tarjeta ya es propio de cada persona, otra persona no puede utilizar, dijo [...] pero ahí dificultábamos las mamás, cómo retirar no sabíamos y tiene que ayudar trabajadores de Juntos [...].

La situación relatada por las/os usuarias/os resulta de especial relevancia en todos los ámbitos visitados, en la medida en que describe lo que estaba sucediendo precisamente en el momento en que se inicia la ejecución del cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay*, cuyo fin es fomentar las capacidades financieras entre sus usuarias/os.

Pese al esfuerzo de capacitación realizado por este componente del proyecto y a la valoración positiva de esta capacitación por parte de las/os usuarias/os —tema tratado en la sección 3.1.1—, vale resaltar lo que se constató al cotejar resultados con el estudio de impacto: al momento de realizar las entrevistas del estudio cualitativo, las titulares de las cuentas en el Banco de la Nación no supieron responder con suficiente convicción si disponían de una cuenta de ahorros, y menos aún explicar las condiciones contractuales de sus cuentas.

Más allá de que las usuarias fueran o no conscientes de que se habían convertido en titulares de una cuenta de ahorros en el sistema financiero formal, lo que sobresalió fue su preocupación de que no sabían cómo retirar el dinero o cómo manejar esta cuenta en general. De ello se desprende que la prioridad de las usuarias no era la formalidad del contrato y de la cuenta, sino aprender a sacar el dinero del cajero automático, dado que esto reemplazaba a la anterior modalidad de entrega de dinero del programa Juntos. Ahí residía la importancia asignada por las usuarias a la capacitación recibida en el proyecto: después de ser capacitadas, muchas se sentían seguras sobre cómo usar el cajero automático. En seguida, el testimonio conciso de una usuaria capacitada por el proyecto:

[...] sí he aprendido ya [...] es fácil [...] al principio no sabía [...] después en capacitación [...] cuando comprendo bien era fácil [...].

Aunque esta situación no es general, sí representa la de una mayoría de las/os usuarias/os entrevistadas/os, sobre todo en Huánuco y Ayacucho. Esto significa que en todos los ámbitos hubo usuarias/os que durante las entrevistas del estudio cualitativo fueron conscientes de, y explicaron, el cambio de su situación: de ignorar las características y la forma en que opera el sistema financiero formal, pasaban a sentirse capacitadas/os para aprovechar, al menos en parte, las oportunidades que este les ofrece.

Hay un dato adicional sobre las cuentas de ahorro que se recoge en el estudio cualitativo. Ahí se identificó a usuarias/os que pudieron explicar parte de *las condiciones de sus cuentas*. Sin embargo, también hubo diferencias de opinión, algo que llama la atención y que debe ser investigado más a fondo, en la medida en que esas condiciones suelen ser universales para todos los tenedores de una cuenta del mismo tipo. Por ejemplo, en algunos casos se mencionó sobrecostos, como pagos por mantenimiento de cuenta, por contar con una tarjeta de débito o por su reposición, mientras que en otros se dudó sobre ello. No obstante, todas/os las/os entrevistadas/os sabían que esas cuentas de ahorro no pagan ningún interés.

Incluso, algunas/os identificaban que eso se debía a que se trata de cuentas con depósitos muy pequeños.⁴²

Aunque sin ser algo general, no se puede dejar de mencionar que algunas/os entrevistadas/os comentaron que con la incorporación de conocimientos, habían desarrollado un *sentimiento de confianza en el sistema financiero formal*, desconocido hasta entonces. La utilidad efectiva de la capacitación fue sintetizada así por una usuaria:

[...] nos han hecho entender que es bueno más que todo el ahorro, porque hay circunstancias que a veces necesitamos dinero, para cuando estamos enfermos o necesitamos realizar un negocio, ya tenemos capital de repente para disponer de ahí y el manejo también, para nuestro dinero, no mal invertir [...] comprarse demasiada ropa o demasiados viajes [...] proporcionar el dinero para lo necesario [...].

Paralelo a lo anterior, merecen repasarse los hallazgos sobre el tema de la confianza de las/os usuarias/os en el sistema financiero formal, visto en la sección 3.1.2. Como se ha señalado, el grado de confianza en el sistema financiero formal es todavía escaso y ha crecido poco, pero a partir de la información recogida por el estudio de impacto, se puede identificar que el aumento es un efecto de la capacitación impartida por el proyecto.

Sobre la base de la información acopiada por el estudio cualitativo y luego de presentar diversos hallazgos sobre los procesos que viven los hogares usuarios cuando se ven confrontados con la posibilidad de abrir cuentas y de ahorrar en el sistema financiero formal, a modo de cierre del presente apartado, se presenta una *recapitulación y síntesis* de la casuística recogida en las entrevistas de ese estudio referidas a las decisiones que toman las/os usuarias/os:

- Algunas/os se vieron obligadas/os a abrir una cuenta bancaria cuando trabajaron para un empleador que se los solicitó, pero la usaron como lo hacen con la cuenta del programa Juntos: solo para retirar los depósitos. Ahora bien, con la capacitación recibida, han recuperado esas cuentas, muchas veces en el mismo Banco de la Nación, a fin de empezar a ahorrar los excedentes de sus actividades económicas, pensando en contingencias futuras. Se trata de muy pocos casos y de ahorros de pequeña escala que también suelen corresponder a cuentas en el Banco de la Nación, ya que por un buen tiempo fue esa entidad, básicamente, la única que ofrecía este servicio en los ámbitos visitados.
- Otras/os usuarias/os abrieron nuevas cuentas en el Banco de la Nación por el motivo que acaba de ser expuesto, pero también porque tenían mayor confianza en el banco estatal.⁴³ Así, recibida la capacitación del proyecto y disponiendo de excedentes para ahorrar, optaron por la banca estatal para tener aún más seguro su dinero. Según informan las/os usuarios, estas cuentas sí tienen

42. En cuanto a las condiciones de las cuentas de ahorro en el Banco de la Nación, se debe diferenciar entre aquellas que fueron abiertas para las beneficiarias del programa Juntos y aquellas que son abiertas directamente por las/os usuarias/os del proyecto luego de la capacitación recibida. En el primer caso se conoció menos o con menor precisión las condiciones de la cuenta. Para el segundo caso, en cambio, sí se obtuvo esa información.

43. Una usuaria, que no había depositado aún sus ingresos en su cuenta del Banco de la Nación, lo expresaba así: "porque es más seguro el banco [...] de aquí a unos meses, cuando tenga más platita y pueda ahorrar [...]".

un costo de mantenimiento y por reposición de tarjeta, y pagan escasos o nulos intereses por pequeños depósitos.

- Hay pocos casos de empleadas/os públicas/os (por ejemplo, maestros o empleados municipales) que ya tenían una cuenta de haberes en el Banco de la Nación. Al ser usuarios del proyecto, también han recibido la capacitación sobre el sistema financiero y manifiestan que han podido potenciar el uso de estas cuentas.
- También hay casos de usuarias/os que han abierto, de forma voluntaria, una cuenta de ahorros en alguna caja municipal o rural activa en su ámbito, cuando había al menos un agente corresponsal en determinado distrito. Según informan las/os usuarias/os, se trata de cuentas con costos bajos o nulos y tampoco pagan intereses, ya que los montos de ahorro son pequeños. Estas situaciones eran casos típicos de ahorro de ingresos propios que se piensa sostener a lo largo del tiempo, y que, aunque no sea mucho dinero, sirven para prevenir contingencias y eventualmente conseguir un crédito de la misma caja.
- Otros casos fueron los de usuarias/os que abrieron, de forma voluntaria, una cuenta de ahorros en una entidad de microfinanzas, por lo general por influencia de algún conocido o familiar, o también luego de ser convencidos por un promotor de la entidad. Estas entidades suelen contar con una red de agencias en las capitales de provincias, por lo que obligan a traslados más largos para realizar operaciones. Las condiciones de las cuentas son similares a las de las cajas y también ofrecen microcréditos para diversos fines. Las/os usuarias/os que tienen pequeños negocios suelen preferir a las entidades microfinancieras, pues realizan depósitos regulares de montos pequeños y están a la búsqueda de oportunidades para conseguir un crédito de corto plazo. Esto último es también el caso de algunos grupos de negocios promovidos por el proyecto.⁴⁴
- Por último, están los usuarias/os que abrieron una cuenta en cualquier entidad financiera formal que pague más intereses que el Banco de la Nación. Se da el caso de usuarias/os que retiran dinero que les deposita el programa Juntos en ese Banco y colocan una parte en otra entidad financiera formal. Piensan que así pueden estar seguros de que no serán retirados del programa Juntos y que, al mismo tiempo, ganarán más intereses.⁴⁵ Esto es algo poco frecuente, pero fue mencionado, por ejemplo, con relación a nuevos aportes propios para el ahorro, sea como previsión o como acumulación provisional de cara a determinadas prácticas de inversión.⁴⁶

44. Antes se presentó un recordatorio de las entidades financieras formales, entre las cuales aparecen precisamente las EDPYME.

45. Los relatos sobre esta práctica no siempre coinciden con los mensajes que otros actores manifestaron recibir de los gestores del programa Juntos. Más aún, hoy se sabe que hay lineamientos del MIDIS para promover la inclusión financiera en todas sus intervenciones. A continuación, el testimonio recibido de una usuaria: "sí puedes ahorrar, me dicen, pero si yo lo retiro todo, un poco lo paso a la Caja [...] me conviene [...]"; acto seguido continúa la misma usuaria: "porque un día a una señora en mi delante la requintó el contador [de Juntos]: 'por qué dejas, por qué no puedes sacar esa plata, después me tienen a mí en problemas [...]'"'. Otro usuario relató su experiencia como sigue: "tiene ahorrito de su esposa [...] retira todo del Banco de la Nación [...] su sobrita ahorra en una cooperativa [...] le han dicho que todo hay que sacar del Banco de la Nación, por duda que se pierda, sacan [...] ahorran para una emergencia [...]".

46. El siguiente relato ofrece una explicación de las diferentes finalidades que puede tener este ahorro para un usuario: "de acuerdo al trabajo que haiga [...] a veces se ahorra [...] una vez al mes [...] cada vez voy a depositar de acuerdo al alcance que uno tenga se deposita lo que hay [...] de acuerdo al negocio"; continúa el mismo usuario: "pocas veces he retirado [...] para enfermedad de mi hijo [...] para viajar [...] para pagar un terrenito que estaba debiendo [...]".

Casuística de negaciones para abrir una cuenta de ahorros

Las/os usuarias/os que recibieron la capacitación del proyecto, pero que hasta la ejecución del estudio cualitativo no habían decidido abrir una cuenta de ahorros en el sistema financiero formal, fueron clasificados por separado durante las entrevistas del estudio y eran una evidente minoría: solo ocho de los 50 casos entrevistados. Esto es así a pesar de la campaña intensiva llevada a cabo por el personal del proyecto para recuperar o abrir nuevas cuentas bancarias en la entidad financiera formal de su elección.

En el subgrupo de las/os usuaria/os que no tienen una cuenta de ahorros, se consideró únicamente a aquellas/os que, habiendo sido capacitadas/os, nunca habían pasado por la experiencia de abrir y administrar algún tipo de una cuenta de ahorros. A continuación, una síntesis de la casuística recolectada durante las entrevistas del estudio cualitativo:

- Usuarías/os de mayor edad: se los capacita, pero suelen optar por no abrir una cuenta en el sistema financiero formal ya que prefieren continuar con sus prácticas habituales de gasto e inversión. No obstante, no niegan que es más seguro tener su dinero en una cuenta de ahorros.^a
- Usuarías/os renuentes a aceptar las oportunidades que brinda el ahorro en el sistema financiero formal: suele tratarse de personas aún jóvenes, que optan por la inversión de corto plazo, antes que por el ahorro de previsión, más aún si existen experiencias previas de terceros que les generan incertidumbres. Dan a entender que anteponen la rentabilidad que pueden obtener de su dinero al invertirlo en un negocio a los magros intereses que se les paga en el sistema financiero formal.^b
- Usuarías/os que ya han usado el sistema financiero formal, sea para ahorro o para crédito, y que tuvieron malas experiencias en un negocio o con la producción agrícola, por lo que prefieren trabajar solo con el capital propio.^c
- Usuarías/os que reconocen las ventajas del ahorro formal, pero que no se deciden a ahorrar ya que esperan resolver requerimientos de corto plazo.^d Sí hacen uso de otros servicios, sobre todo de las transferencias de dinero.^e También hay quienes buscan ahorrar para recibir crédito para sus negocios en condiciones que les sean ventajosas.^f

a. Un usuario adulto mayor lo expresaba así: porque antes de la juventud no hemos tenido esa costumbre [...] otro a veces ya por la edad [...] somos un poco pesimistas, pues [...]”.

b. Un usuario expresó su experiencia del siguiente modo: “estuve un pequeño tiempo, un pequeño ahorro [...] que se aumente el dinero [...] algo de tres años y luego fuimos a ver [...] lo cual nos cobraba también el depósito [...] de ahí ya no hemos vuelto a abrir [...]”. Otro usuario afirmó lo siguiente: “porque ahora estoy invirtiendo [...] saco e invierto [...] hasta sacar más, en ese plan estamos [...]”. Una usuaria realizó la siguiente comparación: “en el banco te ofrecen 2 o 3%, en la chacra te ofrecen 7%, otros te ofrecen 10% [...] por las chacras te buscan, te ofrecen el interés [...]”; y más adelante añade: “todavía no ahorro [...] es que siempre yo también lo que tengo esa política, así presto en la chacra [...] y así gano [...]”.

c. Un usuario, pequeño productor agrícola, relató su experiencia del siguiente modo: “[solicité] préstamo para trabajar en mi chacra [...] eso nomás he sacado, otro más ya no ya [...] verduritas nomás he producido [...] así nomás [...] poquito para pagar [...] con primeritas yo pago [...] segunditas, terceritas ha quedado para comer [...] así nomás yo trabajo [...] no haré, ya no ya [...] casi no hay agua, no tengo chacra más grande, no hay para sembrar bastante [...] sacó para sembrar [...] pero no volverá a hacer porque no queda mucho [...]”.

d. En pocas palabras, lo expresaba así un usuario: “faltan muchas cosas para crecer más, después ya sí puedes guardar en el banco, ya cuando sale más, más adelante [...]”.

e. Un ejemplo de este razonamiento se percibe en el siguiente testimonio de un usuario: “hasta ahorita no lo tengo, yo no voy por ahí, no voy a sacar, tener cuentas en el banco [...] solo para transferencias [...] ahorita ahorros no lo tengo, invertido nomás [...] así en agricultura está invertido, en ganadería también [...]”.

f. Una usuaria realizaba el siguiente cálculo: “el banco paga más poco [...] eso no me conviene, mejor es hacer trabajar y estoy pagando su interés [...]”.

Empleo de las cuentas de ahorro disponibles en el sistema financiero formal

Tanto en el estudio de impacto como en el cualitativo, se recogió también información sobre las prácticas efectivas de ahorro entre las/os usuarias/os que tenían cuentas de ahorro en el sistema financiero formal. Hay, asimismo, alguna información complementaria sobre el conocimiento de las características de estas cuentas, como se verá más adelante en este apartado.

En el punto 2.3 se indicó que las/os usuarias/os del proyecto manifestaban no disponer de excedentes para ahorrar. Posteriormente se encontró que, si bien el proyecto ha contribuido a aumentar la tendencia al ahorro entre sus hogares usuarios, tanto el punto de partida como lo alcanzado siguen siendo aún bastante bajos, pues alrededor de dos tercios de estos hogares aún no muestran esa inclinación.

En la publicación del estudio de impacto se detalla un hallazgo adicional que también permite conocer lo que sucede con los hogares usuarios. Ante la pregunta: "Si cuenta con un monto importante, prefiere ahorrarlo en un banco", en 2013, un 15,7% de los hogares usuarios responde de manera afirmativa, y en 2015, 29,2% lo hace, mostrando un cambio hacia arriba, con un incremento de 13,5 puntos porcentuales y con significancia estadística.⁴⁷ Al realizar el respectivo análisis de impacto con el grupo de control, la diferencia positiva aumenta aún más, llegando a 15,5 puntos porcentuales y manteniendo la significancia estadística. De este modo, se trata de un resultado atribuible a la capacitación brindada por el proyecto.

Se ha encontrado, igualmente, otra información recogida en las encuestas de evaluación de impacto. Se trata de evidencia cuantitativa que permite acercarse mejor al hecho de carecer de excedentes para el ahorro, arriba mencionado: en 2013, un 38,2% de los hogares encuestados afirma no tener dinero para ahorrar, y en 2015, esa proporción aumenta al 42,1%,⁴⁸ diferencia para la que no se ha conseguido estimar significancia estadística, de manera que no se puede saber qué tan efectivo es ese cambio y menos atribuirlo a la intervención del proyecto.

Todo este conjunto de datos muestra la tendencia al ahorro entre los hogares usuarios del proyecto que han recibido capacitación financiera. Vale añadir que, pese a que se sabe que puede haberlos, no se cuenta con información sobre otros factores locales y no controlables durante cualquiera de los dos estudios empleados como fuente por este documento, que hayan podido ejercer influencia en las decisiones de ahorro manifestadas por esos hogares, razón por la cual se trabaja únicamente con la atribución o no al proyecto.

Retomemos ahora lo recogido durante el estudio cualitativo sobre la inclinación al ahorro. Dependiendo de la capacidad de cada hogar de generar ingresos —según su portafolio de actividades—, hubo desde los que no concebían la posibilidad de generar excedentes, hasta los que aseguraron tenerlos, afirmando que, si bien variaban de un mes a otro, al fin y al cabo eran excedentes.

47. Véase las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016, en el anexo 4 del presente documento.

48. Como fuente para este resultado, se empleó la pregunta formulada para el cuadro 8: "En dónde guardaría parte del dinero que tiene actualmente para usarlo después". El cuadro también es empleado para elaborar los indicadores presentados en las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016, insertas en el anexo 4.

Un usuario expresó del siguiente modo un punto de vista recurrente en las entrevistas:

Gracias a las capacitaciones que hemos estado recibiendo [...] nos ha servido para recapacitar [...] nos ha motivado, pues, a que la pequeña cantidad de ingresos que recibimos, ahorrar una pequeña parte de ese dinero, que de una u otra manera podemos conseguir [...] tanto el esposo como la esposa también haciendo cualquier actividades [...] a veces el dinero que recibimos solamente alcanza para solventar nuestra alimentación y gastos de estudios de nuestros hijos, sus medicinas, pues [...].

Otro usuario enfatizó del siguiente modo la importancia de los ingresos provenientes de la venta de fuerza de trabajo y del ahorro:

[...] aquí lo que hacemos como jornaleros [...] a veces trabajamos tres, cuatro días en semana [...] entonces por ahí parte es para la alimentación y otra parte hacemos algunos ahorritos [...] en agente Multired, entonces ahí hacemos algunos ahorritos, con la finalidad para el tiempo [...].

Como es posible observar, a pesar de manifestar una y otra vez que tienen dificultades para generar excedentes ahorrables, las/los usuarias/os tampoco afirmaron de manera masiva que nunca ahorran. En realidad, dan a entender los aprietos que pasan para poner en práctica lo aprendido en el proceso de capacitación del proyecto. Dadas las conocidas fluctuaciones en las economías de los hogares usuarios del proyecto, es posible deducir que esta opinión también varíe hacia arriba o hacia abajo a lo largo del tiempo.

Las entrevistas realizadas en el estudio cualitativo permitieron de igual modo profundizar sobre esta situación, siempre según la perspectiva de los hogares usuarios. No como primera respuesta, sino al dialogar sobre la economía del hogar e insistir en el tema de la posibilidad de un ahorro futuro, los interlocutores aceptan que sí se puede ahorrar, pero que es difícil y que, por eso, es cuestión de decidirse y que tal vez lo hagan más adelante. No faltaron quienes añadieron que ello sucederá cuando terminen de atender una serie de necesidades apremiantes. A continuación, lo que dijeron algunas/os usuarias/os sobre el ahorro futuro:

[...] si trabajamos para el futuro, estamos trabajando desde hoy, por ejemplo, también nuestros hijos van aprendiendo, entonces, cuando mis hijos ya crezcan, empiecen a trabajar, ellos también van a empezar a ahorrar [...] para que también nos sirva en algo [...] para cuando nos llegue la edad avanzada, entonces de ahí podríamos tener algunas cositas para sustentarnos [...].

[...] va a seguir ahorrando, pues, [...] estoy tratando de comprarme una casita [...] una parte también hay que ahorrar, porque no tenemos la vida comprada [...].

[...] si permanezco siguiendo ahorrando, me va a dar muchos beneficios [...] si tengo algunos ingresos y lo voy ahorrando, me puede permitir de repente otro día tener un local propio para trabajar [...] me va a dar beneficios al futuro, para invertir, o algunos gastos imprevistos, salud o educación de los hijos, el ahorro me va a servir [...].

Tal cual se observa, los hogares usuarios que ya disponen de una cuenta de ahorros, sea abierta por el programa Juntos o por iniciativa propia, terminan por admitir que sí piensan ahorrar en el futuro —de más está decir que cuando dispongan de

excedentes—, sea continuando con lo que ya ahorran o iniciando recién esa práctica. Sin embargo, hubo también una importante cantidad de usuarias/os que, aun disponiendo de una cuenta bancaria, solo pensaban usarla para cobrar el dinero del programa Juntos, ya que insistían que no les convenía ahorrar y que preferían destinar su dinero a negocios o a alguna inversión. Esta idea se vio antes en el caso de algunas/os usuarias/os que se negaban a abrir una cuenta de ahorros. Aquí el relato de un usuario capacitado por el proyecto:

[...] para hacer crecer el negocio, tal vez podamos buscar así un mercado para vender mucho mejor nuestros productos [...] conforme seguimos trabajando tenemos nuestro ahorro y de eso lo seguimos trabajando [...].

Aquellos que en definitiva se deciden por el ahorro formal, aluden a la seguridad que esto representa para ellos en comparación con las modalidades informales.⁴⁹ Añaden que el ahorro bien guardado les puede servir para urgencias, pero también para la educación superior de los hijos, para realizar alguna inversión y hasta para asegurar su vejez. Así como se identificó claramente a los hogares usuarios que desconfían de los créditos, no faltaron los que tenían claro que el ahorro es un buen fundamento para conseguir un crédito. Asimismo, hubo los que complementan esta idea, diciendo que están transmitiendo estos conocimientos a sus hijos, para que la familia en su conjunto se beneficie del ahorro. Un usuario mencionó, por ejemplo, lo siguiente:

[...] de lo que hemos aprendido lo estamos practicando, entonces yo creo que nuestros hijos ya no tendrían algunas necesidades como nosotros lo hemos tenido, entonces ellos están aprendiendo a trabajar, ahorrar [...] eso es lo que nosotros estamos haciendo para cuando nos llegue la edad avanzada [...].

Al otro extremo, se encuentran los entrevistados que aún no habían abierto una cuenta de ahorros y que son más renuentes a la posibilidad de hacerlo, tal como se vio en la síntesis que figura en el recuadro anterior. Una buena parte de ellos insiste en que un negocio de corto plazo brinda mayor beneficio que el ahorro. Sin embargo, hubo también aquellos que terminaron afirmando que en algún momento se animarían a ahorrar en una entidad financiera formal, sobre todo cuando ya no tuviesen otras necesidades más urgentes, como la de construirse una vivienda.

El caso de los que planean ahorrar, pero en un momento posterior, se refleja en expresiones como la siguiente de una usuaria:

Sí, cuando termine de hacer mi casa voy a ahorrar en banco [...] fácil es ahorrar, en el banco tiene seguridad, la plata está ahí guardada [...].

Una variante expresada por otra usuaria es la que sigue:

[...] ahora cuando tenemos sí vamos a ahorrar [...] sí vamos a usar en el banco [...] Banco de la Nación será, pues, [...] para tener nuestro capital [...] difícil para nosotros [...] voy a ahorrar porque nuestros hijos ya este año han terminado sus estudios, entonces yo voy a ahorrar ya [...].

49. El argumento de la seguridad fue corroborado a través de una pregunta del estudio de impacto extraída de las bases de datos de las encuestas de GRADE. La pregunta indaga sobre las ventajas del ahorro formal. Las tres opciones más mencionadas fueron: es más seguro, el dinero no pierde valor y se saca de a pocos lo que se necesita. Todas crecen de una encuesta a otra. La primera y la tercera, además, con significancia estadística.

Se obtuvo, asimismo, el testimonio de una usuaria que podía ahorrar, pero que considera a los hijos como su ahorro para la vejez:

[...] cuando ya no hago negocios sí puedo ahorrar [...] sí, pero mis hijos cuando ya estoy anciana, ellos me tienen que financiar, no con banco [...].

Hubo también usuarias/os que manifestaron claramente su preferencia por invertir, antes que por ahorrar, al menos parte de sus eventuales excedentes, por más pequeños que fueran. Hay hogares en los que esa inversión toma la forma de gasto en educación, salud y alimentación de los hijos —vistos como un seguro a futuro. Ahora bien, también hubo aquellos que prefirieron reinvertir en negocios que les son más rentables en el corto plazo, de acuerdo con su potencial, experiencia y/o hábitos. Sobre la opción de gastar en el corto plazo el dinero excedente, una usuaria expresó:

[...] si sobra [...] gasto, como yo tengo varios hijos, ahí en el colegio, ahí nomás yo gasto [...] A mí me sobra, yo hago trabajar el dinero en la casa, el negocio [...] vendo, compro en abarrotes [...].

Otra usuaria explicó la opción de ahorrar el excedente para gastos futuros del siguiente modo:

[...] guardamos [...] como yo tengo mi tarjeta [...] de mi es mi decisión de ahorrar [...] como recién está mi hijo en primaria, ahorita no se gasta todavía mucho, pero cuando ya esté en secundaria, más quieren estudiar mis hijos, hasta ahí tengo que tener mi ahorro [...] ya para poder mantener a mis hijos con ese, lo que tengo poco, lo que gano poco, lo guardo en mi ahorro [...].

Hasta aquí con la información de ambas fuentes empleadas, específicamente para el caso del uso de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal. A través de las presentaciones realizadas, se percibe en los hogares usuarios una relativamente baja inclinación al ahorro en cuentas abiertas en ese sistema. Se presentará ahora información adicional sobre *otras prácticas que reemplazan al ahorro formal* en el manejo de las finanzas de estos hogares.

Una primera información al respecto proviene de las encuestas del estudio de impacto. Se preguntó a los hogares usuarios si prefieren ahorrar su dinero en una entidad financiera o hacerlo de alguna "otra manera".⁵⁰ En 2013, un 86% de los hogares encuestados se inclina por lo segundo: ahorrar de "otra manera". Ese resultado decrece hasta llegar al 66,3% en 2015. Para esta diferencia se consiguió estimar significancia estadística, lo que indica que se trata de un hecho efectivo y que no se puede descartar que tenga algún vínculo con la capacitación brindada por el proyecto.

Este resultado se parece mucho al hallazgo antes referido, sobre que aproximadamente dos tercios de los hogares encuestados no muestran inclinación al ahorro formal, es decir, no están convencidos o no se deciden por esa clase de ahorro.

50. Véase el cuadro 7. La información que sigue ha sido extraída de las bases de datos de las encuestas de GRADE.

Cuadro 7

PREFIERE AHORRAR SU DINERO EN UNA ENTIDAD FINANCIERA O DE ALGUNA OTRA MANERA

Respuestas recibidas	Línea de base 2013		Posintervención 2015		Diferencia 2015-2013		Significancia estadística de la diferencia (1)
	N.º respuestas	%	N.º respuestas	%	En N.º	En %	
En una entidad financiera	25	14,0	58	32,6	33	18,5	***
De otra manera	153	86,0	118	66,3	-35	-19,7	***
No respondieron	0	0,0	2	1,1	2	1,1	
Total	178	100,0	178	100,0			

(1) ***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1. No se incluye en el análisis a los hogares que no respondieron.

Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración propia.

Además de la constatación anterior, se recurrió nuevamente a las preguntas del estudio de impacto a través de las cuales fue posible establecer la mejora mencionada en la inclinación al ahorro formal. Para una de esas preguntas se realizó una mayor exploración en las bases de datos, a fin de conocer cuáles son los otros destinos para el dinero potencialmente ahorrable que tienen en mente esos dos tercios de hogares usuarios que no ahorran en una entidad del sistema financiero formal.

A partir de ello se ha elaborado el cuadro 8 y el gráfico 4. En el cuadro se insertan todas las respuestas disponibles en las bases de datos de ambas encuestas a la pregunta: "Si usted quisiera guardar parte del dinero que tiene actualmente para usarlo después, ¿en dónde lo guardaría?".⁵¹ Al observar las respuestas que brindan los hogares usuarios, se constata que existen dos situaciones distintas.

En primer lugar, hay hogares que siguen prefiriendo guardar ese dinero —entiéndase como un fondo potencialmente ahorrable— en casa. Esta práctica decrece, sin embargo, entre 2013 y 2015, mas no se ha estimado significancia estadística para esa diferencia, lo cual indica que no se cuenta con evidencia suficiente. Pese a ello, por los testimonios recogidos por el estudio cualitativo, da la impresión de que se trata de un comportamiento que probablemente es independiente de la acción del proyecto y que fluctúa en uno u otro sentido de acuerdo con las circunstancias de vida o los requerimientos de reproducción de cada hogar.

En segundo lugar, una cantidad importante de hogares usuarios persiste en su afirmación de no tener dinero para guardar. Esta cantidad aumenta entre 2013 y 2015. No obstante, no se ha conseguido estimar significancia estadística para esa diferencia, razón por la cual se trata de otro resultado para el cual no se cuenta con evidencia suficiente como para considerarlo efectivo y neutral respecto de situaciones sujetas al azar. Nótese, sin embargo, que es una de las afirmaciones más frecuentes en los testimonios recogidos durante el estudio cualitativo, por lo que podría también ser independiente de la acción del proyecto.

Más allá de estas dos grandes tendencias, en la encuesta de 2015 se nota un importante crecimiento de la opción de destinar el dinero al comercio pecuario

51. No se comenta ahora la opción "En banco/caja/entidad financiera", porque ya fue incluida en el indicador trabajado por Escobal y Ponce 2016.

("comprando y vendiendo animales"), cambio para el que se ha estimado significancia estadística, por lo cual puede ser considerado una situación efectiva y, dado el caso, hasta podría tener una vinculación con el proyecto. Al respecto, cabe añadir que se trata de una práctica generalizada en el área rural. Con cierta probabilidad, el conjunto de los componentes del proyecto habría desempeñado un rol en la dinamización del negocio pecuario como actividad independiente, conclusión a la que contribuyen también los resultados publicados en Escobal y Ponce 2016 (punto 4.1).

Cuadro 8

EN DÓNDE GUARDARÍA PARTE DEL DINERO QUE TIENE ACTUALMENTE PARA USARLO DESPUÉS

Respuestas recibidas	Línea de base 2013		Posintervención 2015		Diferencia 2015-2013		Significancia estadística de la diferencia (2)
	N.º de respuestas	% (1)	N.º de respuestas	% (1)	En N.º	En %	
En casa/en alguna parte de la casa	86	48,3	69	38,8	-17	-9,6	
Comprando y vendiendo animales	32	18,0	45	25,3	13	7,3	**
Prestando a amigos/familiares/vecinos	8	4,5	13	7,3	5	2,8	
En el banco/caja/entidad financiera	20	11,2	54	30,3	34	19,1	***
En el banquito comunal/grupo de ahorros/chanchito/pandero	6	3,4	8	4,5	2	1,1	
No tengo nada de dinero actualmente	68	38,2	75	42,1	7	3,9	
Otros (3) y (4)	1	0,6	5	2,8	4	2,2	*
Total de hogares encuestados	178		178				

(1) Los porcentajes se calculan categoría por categoría y sobre el total de hogares usuarios encuestados (178). La columna no suma 100%, porque a cada hogar usuario encuestado se le otorgó la opción de brindar hasta tres respuestas.

(2) *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

(3) Otros 2013: más negocios.

(4) Otros 2015: otros gastos, comiendo semilla, comprar abono, comprar terreno y remesa.

Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

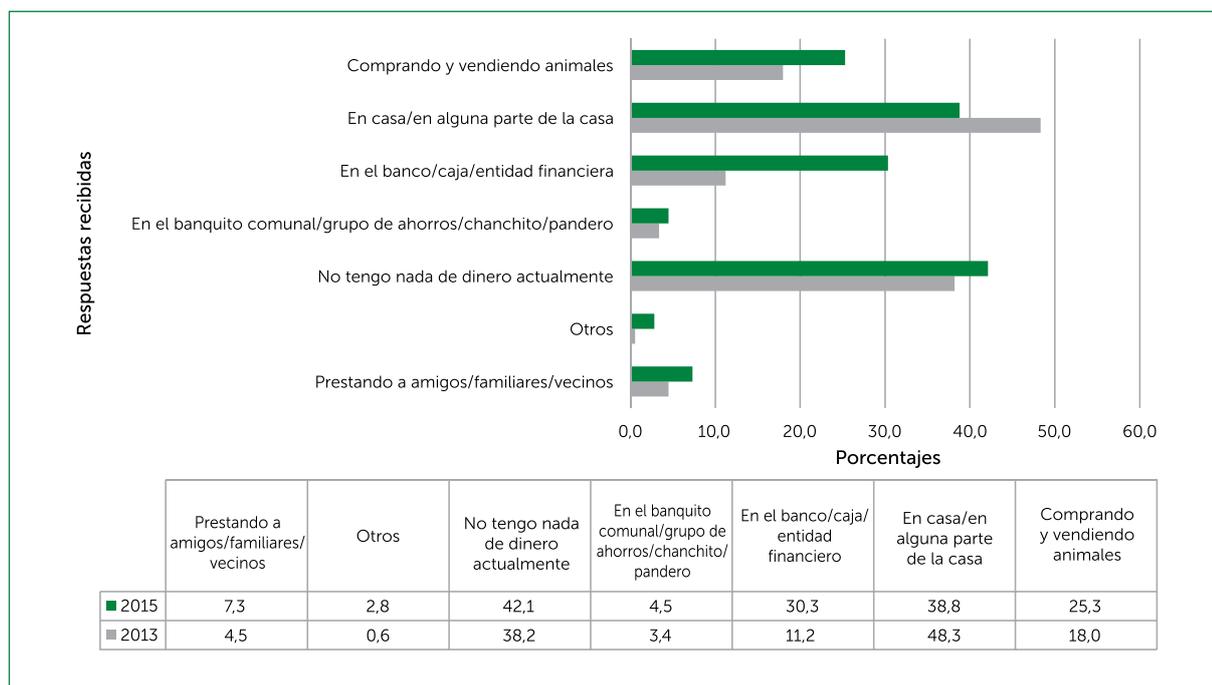
Elaboración propia.

Por último, las opciones "Prestando..." y "En el banquito..." tienen una frecuencia menor y crecen algo, pero poco, además de no contar con significancia estadística. Todo ello indica que son prácticas que pueden estar presentes en el ámbito rural, aunque mantienen un peso relativo bajo en la economía de los hogares usuarios.

Desde el punto de vista analítico, por ahora resulta más interesante resaltar que los hallazgos del estudio de impacto brindan un contexto a la información recogida durante el estudio cualitativo, pues proporcionan una cuantificación básica sobre el destino que le dan los hogares usuarios a sus fondos potencialmente ahorrables. Con esta perspectiva, retomamos el estudio cualitativo, en el cual se ahondó más en el empleo del dinero ya depositado en una cuenta de ahorros formal.

Gráfico 4

EN DÓNDE GUARDARÍA PARTE DEL DINERO QUE TIENE ACTUALMENTE PARA USARLO DESPUÉS



Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.
Elaboración propia.

Al realizar esto, sobresale que cuando se trató de cuentas abiertas en el marco del programa Juntos, es decir de *cuentas de ahorro en el Banco de la Nación*, predominó su uso para retirar el dinero que se deposita ahí bimensualmente. Hay hogares que manifiestan una recurrente necesidad, razón por la cual suelen retirar todo el dinero que reciben de Juntos. Pero también hubo hogares que, sobre la base de lo aprendido en el proceso de capacitación del proyecto, declaran haber empezado a dejar en esa cuenta pequeños fondos con fines de ahorro. A continuación, un buen ejemplo de esta práctica, brindado por una usuaria:

[...] 200 soles nos toca, pe, cada dos meses [...] 150 soles lo saco y 80 soles lo dejo [...] para ahorrar, pues [...] de Juntos nomás [...].

Más adelante, la misma usuaria añade:

[...] en otro sistema estoy ahorrando nuestra propia ganancia, y Juntos, ya pues en el Banco de la Nación [...] porque es seguro el Banco de la Nación [...].

Este comportamiento contrasta con la recomendación de los gestores del programa Juntos, quienes, como se señaló anteriormente, les habrían sugerido retirar siempre todo el dinero y gastarlo en sus hijos. En un inicio, esta recomendación fue entendida por algunos hogares usuarios como un aviso sobre la posibilidad de perder el derecho a recibir las transferencias monetarias de Juntos si no retiraban el dinero. Sin embargo, las/os mismas/os usuarias/os indicaron que los talleres de capacitación del proyecto contribuyeron en algo a aclarar la situación.⁵²

52. Véase las dos citas literales sobre el comportamiento del personal del programa Juntos; una en el punto 3.1.2; la otra en el presente punto 3.2.2, en el apartado sobre apertura de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal.

Recapitulando sobre los hábitos de ahorro manifestados por los hogares usuarios del proyecto entrevistados durante el estudio cualitativo, surgió un hecho destacable: las cuentas en el Banco de la Nación son empleadas a lo más para ahorrar el dinero que reciben del programa Juntos, pero rara vez se realizan depósitos provenientes de otras fuentes de ingreso. No obstante, este comportamiento varía frecuentemente en el caso de las cuentas que han sido abiertas voluntariamente, sea en el Banco de la Nación o en otras entidades financieras.

Como resultado de lo expuesto sobre el empleo de las cuentas de ahorro en el sistema financiero, es posible realizar una *esquematización de las prácticas de ahorro* más frecuentes en los ámbitos visitados en el marco del estudio cualitativo:

- A las/los usuarias/os les es muy útil poseer una cuenta en el Banco de la Nación y el ahorro que obtienen de las transferencias del programa Juntos lo destinan a necesidades familiares futuras, ante todo pensando en los hijos, lo que implica, explícitamente, aceptar que ya no gastan el dinero de cualquier manera. Sobresalió, por ejemplo, que tienden a retirar ese dinero cuando se acerca el inicio del año escolar. Además, algunos manifestaron haber retirado ese dinero para emergencias de sus hijos, por ejemplo, atenciones de salud.⁵³
- Fuera de este empleo del ahorro en esas cuentas, lo más común es argumentar que se dispone de escasos excedentes para ahorrar y que se prefiere invertir lo poco que tienen. Esto coincide con una de las posturas que se han identificado líneas arriba en el estudio de impacto, pese a que se acepta el peligro de guardar el dinero en casa o los riesgos inherentes a comprar cualquier otro tipo de bienes. Por ejemplo, se prefiere invertir ese dinero disponible en algún negocio de corto o mediano plazo, todo ello en lugar de tomar dinero prestado: se opta, entonces, por comprar bienes finales o intermedios para comerciar o transformar, insumos agrícolas o cabezas de ganado para el engorde o reproducción.⁵⁴
- Fue poco frecuente encontrar familias que deciden ahorrar los excedentes provenientes de su actividad económico-productiva en una entidad financiera formal, aunque sí las hay. En esos casos, hubo algunas que optaron por ahorrar en el Banco de la Nación, no obstante la tendencia que se distingue en todos los ámbitos de preferir otra entidad. No fue posible establecer una explicación para este comportamiento. Lo único que se consiguió esclarecer es que el Banco de la Nación, pese a brindar más confianza por su carácter estatal, no otorga préstamos, y habitualmente quienes ahorran de sus propios ingresos lo hacen

53. El siguiente testimonio de un usuario brinda un buen ejemplo sobre esta forma de pensar: “[la cuenta sirve] para suplir con las necesidades que nos vengán el tiempo menos esperado, cualquier hablando siempre de circunstancias difíciles, muerte, enfermedades, accidentes [...] pensando que ya hay una cuenta entonces ya podemos retirar algo para cubrir esos gastos [...] antes nos prestábamos entre familiares o de repente participábamos de la organización [gremial]”.

54. Las opiniones sobre si ahorrar o invertir pueden variar de manera significativa de un hogar al otro. Sin embargo, se identificó una corriente de opinión descrita bastante bien en el siguiente testimonio de un usuario: “a veces conversamos, pero vemos nuestra economía, no casi [...] cubre o alcanza cuanto quisiéramos [...] no hubo prácticamente [...] que podría sobrar o algo que genere ingreso, la economía para poder ahorrar”; el mismo usuario continúa, refiriéndose ahora a la posibilidad de pedir crédito: “poco conveniente [...] porque si prestamos también [...] porque los bancos hacen préstamo, por más bajo que sea, pero con intereses, no estamos muy seguros para pagar [...] como no tienen un trabajo fijo o seguro, no podemos pensar en plantear, entonces no sacamos todavía [...] más adelante de repente [...] puede ser [...]”.

pensando en una inversión futura, razón por la cual preferirían una entidad que les pueda facilitar préstamos.⁵⁵

Como cierre de este apartado, resulta posible adelantar un último comentario analítico, gracias al conjunto de información que se acaba de presentar, producto de ambas fuentes empleadas. Se observa que los hogares usuarios del proyecto, así como la población de ámbitos análogos —predominantemente rurales—, muestran una marcada y pertinaz aversión al riesgo y un escepticismo frente al ahorro en el sistema financiero formal, y todavía tienden a destinar su dinero potencialmente ahorrable a modalidades de ahorro informales. Ese es el contexto humano en el cual los hogares deciden utilizar o no sus cuentas de ahorro, sobre todo cuando se trata de las del Banco de la Nación, y más allá de la educación financiera que hayan recibido.

Frente a estas circunstancias, el desafío que se plantea es cómo considerar las prácticas culturales de la población rural en el marco de un diseño de renovadas modalidades para acompañar y asesorar a los hogares usuarios, buscando no solo decisiones temporales, sino cambios sostenibles en sus hábitos frente al sistema financiero formal.

3.2.3 Otras prácticas y grado de la inclusión financiera alcanzada

La presente sección ha sido organizada para explicar otras prácticas y experiencias en el sistema financiero formal, pero también para mostrar indicios del uso de servicios financieros no formales. Tanto el estudio de impacto⁵⁶ como el cualitativo recogieron información sobre esto. Aunque la reflexión a ser desarrollada llevará una y otra vez al tema del ahorro, se notará que estas experiencias que llegan van más allá de la acción básica del ahorro —incluyendo la apertura y empleo de una cuenta de ahorros—, práctica sobre la que se presentó información en el anterior subpunto 3.2.2.

Las preferencias en cuanto a canales de atención

A fin de trabajar este tema, se empieza utilizando las bases de datos de las encuestas aplicadas como parte del estudio de impacto. En el cuestionario se incluyó varias preguntas que buscaban dilucidar el grado de acceso a los cajeros automáticos de los hogares usuarios. Para esta información no se ha elaborado un cuadro, dado que las respuestas fueron pocas y se dejan sintetizar del modo que sigue.

Se encuentra que entre 2013 y 2015 persiste un acceso muy escaso a esos cajeros. Por otro lado, se sabe que en ambos años, aproximadamente un tercio de los hogares encuestados accedió a cajeros en una localidad cercana a la suya (a una o más horas de distancia). En consecuencia, es posible inferir que la mayoría de

55. Una usuaria describió su experiencia del modo que sigue: “Finca Perú nos da préstamo [...] pero ahorramos ahí [...] de mi negocio [...] de Juntos ahorro en el Banco de la Nación [...]”. Más adelante continúa: “para ahorrar siempre tenemos que prestar [Finca Perú] para aumentar mi tienda [...] falta un mes [...] ha pedido poco [...] más o menos, no tan bueno [...] sí, con eso trabajamos, medido nomás, cuando pide mucho no vamos a poder pagar [...]”.

56. Tal como se ha venido haciendo, la información será tomada del punto 4.4 de la publicación Escobal y Ponce 2016 o, dado el caso, de las bases de datos elaboradas y empleadas por los autores de la mencionada publicación.

hogares entrevistados tiene que realizar viajes más o menos largos (de varias horas) para acceder a un cajero automático.

Continuando ahora con lo encontrado en las entrevistas del estudio cualitativo, las/os usuarias/os brindaron información sobre sus canales de atención preferidos. Resaltó que, en efecto, existen dificultades para acceder a esos canales, pese a lo cual, no dejan de acudir los que se encuentran más cerca de sus hogares. Por lo que relatan, no tienen más alternativa que dirigirse a la agencia bancaria más cercana, que normalmente está en la capital provincial. Sin embargo, ahora existen nuevos canales de atención en los distritos visitados o en distritos vecinos, sobre todo cajeros automáticos y agentes corresponsales. No siempre se encuentran operativos, pero al menos están más cerca.

Asumiendo que los hogares usuarios acceden a un canal de atención para usar sus cuentas de ahorro, durante las entrevistas del estudio cualitativo las/os usuarias/os entrevistadas/os comentaron que, al comienzo, cuando les entregaron su tarjeta de débito, no les fue sencillo utilizar los cajeros automáticos o acercarse a las ventanillas. Recién con la capacitación impartida por el proyecto y con la puesta en práctica regular de los conocimientos ahí adquiridos, estas dificultades y el temor desaparecieron. Más aún, salvo contadas excepciones, da la impresión de que esto se ha convertido en una práctica habitual. Hubo, incluso, usuarias que aseguraron ser capaces de transmitir su experiencia a otras beneficiarias del programa Juntos, tal como se dijo antes. Al respecto, se recogió diversas versiones sobre la dificultad/facilidad de este proceso de aprendizaje. Una buena síntesis la proporciona una usuaria en dos pasajes de su entrevista:

[...] ahora como capacitación había, ahora sabemos sacar, ya sabemos manejar [...] Juntos nos explicó, pero de ahí no podíamos entender [...] aquí [la *yachachiq*] más que nada nos explicó con más paciencia [...] con ella ya podíamos [...].

[...] difícil hemos aprendido, difícil es, cuando entras también no podemos marcar [...], poco a poco aprendimos [...] ahora ya si ya [sabemos].

Al margen de esta práctica, que se utiliza en lo fundamental para retirar las subvenciones del programa Juntos de la cuenta de ahorro en el Banco de la Nación, fueron pocas las experiencias descritas durante las entrevistas del estudio cualitativo sobre el uso de los canales de atención y servicios que ofrece el sistema financiero formal. A continuación, se resumen un par de situaciones que destacaron:

- La titular de una cuenta solicita una tarjeta adicional en el Banco de la Nación para un familiar cercano, con el fin de que este pueda sacar dinero en otra localidad, sea propio o del programa Juntos. Esto, en la práctica, no es un ahorro, sino una forma de transferencia de dinero sin costos asociados que algunas/os usuarias/os han identificado y aprovechan.
- Se realizan transferencias a terceras personas ubicadas en otras plazas, pero para ello no se utiliza necesariamente la cuenta de ahorros, sino que se entrega el dinero en ventanilla, algo que han aprendido a hacer bien, sea en el Banco de la Nación o en otras entidades financieras. Estas transferencias son, sin lugar a dudas, las otras operaciones que las/los usuarias/os mencionan con más frecuencia. Pese a que no tienen una relación directa con la cuenta bancaria, para

algunas/os usuarias/os esto justifica mantener esa cuenta, incluso si implica costos de mantenimiento.

Otro tipo de experiencias con el sistema financiero formal: el crédito

En las dos encuestas del estudio cualitativo se incluyó un amplio set de preguntas sobre el uso de préstamos o créditos entre los hogares usuarios del proyecto. En el presente apartado se muestran los principales hallazgos.⁵⁷ En el estudio cualitativo, en cambio, se recogió mucho menos información sobre este tema.

Los autores del estudio de impacto trabajaron un indicador en el cual se incluyó dos gestiones relacionadas con una entidad financiera formal: si se pidió un préstamo y si se cree que se podría hacerlo. El porcentaje de potenciales prestatarios antes de la intervención (2013) fue de 56,5%, pero se redujo en 7,9 puntos porcentuales después de ella (2015), pasando a 48,6%. Para esta diferencia no fue posible estimar su significancia estadística.

No obstante, al llevar a cabo el análisis de impacto, cuando se realiza la comparación con los hogares del grupo de control, esta reducción no solo se mantiene, sino que llega a 20,6 puntos porcentuales y, lo más importante, en este caso sí se consigue estimar significancia estadística. En síntesis, lo que nos dicen estos datos es que la diferencia calculada se puede atribuir a la capacitación brindada por el proyecto. Según los autores del estudio de impacto, esta reducción en la tendencia de aceptar un crédito se debe a una mayor cautela por parte de los hogares usuarios respecto del crédito formal como mecanismo de financiamiento.⁵⁸

De ese modo, se puede afirmar que la intervención del proyecto contribuyó a reforzar la actitud de aversión al riesgo que manifiestan los hogares usuarios al hablar del crédito formal. Ahora bien, como sucede con la propensión al ahorro, no desaparecen del todo otros factores del medio que intervienen en las decisiones de los hogares encuestados, influencias que no fueron captadas por ninguno de estos dos estudios y que podrían haber repercutido en el comportamiento financiero de los hogares capacitados por el proyecto. De aquella forma, se puede insistir en que, con razonable probabilidad, aquella tendencia de comportamiento se fundamenta en las incertidumbres consuetudinarias de la población de estos territorios que, más bien, no consiguen superarse con el ciclo delimitado para la educación financiera brindado por el proyecto.

Cualquiera sea el escenario, no deja de llamar la atención que la cantidad de hogares usuarios dispuestos a endeudarse con el sistema financiero formal es bastante mayor que la de hogares usuarios que muestran una inclinación al ahorro formal (punto 3.2.2).

57. Los hallazgos que se describen a continuación están basados, nuevamente, en las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016, que se han insertado en el anexo 4 del presente documento.

58. En el estudio de impacto se formuló una pregunta adicional sobre las razones por las que se cree que no les han dado o no les darían un préstamo, para los casos que no contestaron afirmativamente a la primera pregunta. Las principales razones brindadas en ambas encuestas refuerzan el espíritu adverso al riesgo que se acaba de describir (las fluctuaciones entre ambas encuestas son bajas y en pocos casos se obtiene significancia estadística): tener baja rentabilidad y no tener título de propiedad es lo más importante; les siguen tener una edad avanzada y un predio pequeño. En las opciones "otros" aparece el temor a no poder pagar.

En lo que respecta a los testimonios recogidos durante el estudio cualitativo sobre la inclinación a solicitar un crédito, lo primero que resalta es que el vínculo con una entidad financiera que no fuera el Banco de la Nación, apareció como algo relacionado con una actividad económica productiva, en específico, con la solicitud de crédito formal para invertir en un negocio. Las/os usuarias/os prefieren llamar "préstamo" a este servicio financiero. A continuación, el ejemplo de un usuario que está pensando en cambiar de banco para poder solicitar crédito:

[...] tengo que solicitar un crédito también [...] le doy una garantía y me dan [...] hasta que yo pague [...] no sabemos si vamos a cambiar a otro banco [...] tenemos que ver esas cosas [...].

Además, se recogieron diversos testimonios de usuarias/os que indican sentir temor de solicitar un préstamo a una entidad del sistema financiero formal, pues asumen que los intereses son altos y no saben si estarán en capacidad de pagarlo o, en caso de poder hacerlo, si les resultará beneficioso.

Por ello, en cuanto al uso del crédito formal, durante el estudio cualitativo sobresalieron dos clases de comportamiento, según las versiones recibidas de las/os usuarias/os:

- Aquellas/os usuarias/os que todavía no conciben la posibilidad de solicitar un crédito porque piensan que sus economías son muy precarias como para tener excedentes y poder cumplir con ese compromiso.⁵⁹ Estos serían, gruesamente, la mitad de hogares usuarios cuya incertidumbre respecto del crédito formal permanece, algo que se evidenció a través del indicador mencionado arriba, trabajado por el estudio de impacto.
- Aquellas/os usuarias/os que han evaluado la posibilidad de pedir un crédito y que se han animado o se animarán a hacerlo en alguna entidad del sistema financiero formal.⁶⁰ Estos serían, aproximadamente, la otra mitad de hogares usuarios que percibe como probable utilizar el servicio de crédito formal, tal como también se vio a través del indicador señalado.

Fundamentado en la incertidumbre que les provoca su actividad económica en ámbitos con tantas restricciones, se encontró también unos pocos casos de hogares que se animan a solicitar crédito, pero que lo orientan a algún tipo de inversión sin finalidad comercial. Por lo general, se trata de la compra de un terreno, de la construcción de una vivienda o de la educación superior de los hijos, sobre todo de los que estudian en otra localidad.⁶¹

59. La dificultad para honrar una deuda fue manifestada del modo que sigue por un usuario: "no es fácil ahorrar [...] si nosotros tuviéramos de repente algún negocio, algún carro, algunas vaquitas que den leche, bueno, sería más fácil, porque yo creo que la platita va a llegar diario [...]."

60. Aunque no se puede decir que es muy frecuente, se presentó el caso de usuarias/os que diferenciaban bien su posibilidad de ahorrar de las oportunidades para solicitar préstamos, como en el siguiente testimonio de una usuaria: "porque no me ha dado, pues, no era suficiente la plata [...] para ahorrar [...] nunca ha tenido cuenta [...] pero sí han pedido crédito para que siembre la papa [...]."

61. A modo de información complementaria, cabe añadir que una pregunta del estudio de impacto indagó sobre el destino que se les da a los préstamos recibidos, obviamente para aquellos que afirmaron haberlos recibido. En esta pregunta, para ambas encuestas, casi el 90% de los hogares encuestados afirma o no haber solicitado o no haber recibido préstamos. De los pocos casos restantes, una amplia mayoría destina ese dinero a la campaña agrícola o pecuaria. Luego la distribución es amplia, con muy pocos casos, destacando vivienda, comercio y educación. En todos los casos se percibe el descenso entre ambas encuestas; en campaña agropecuaria, comercio y educación hay significancia estadística, pero de nuevo, son pocos los casos identificados.

Teniendo en mente los hallazgos anteriores, y tal cual se hizo en el caso del ahorro, se presenta a continuación una síntesis basada en los relatos de las/os usuarias/os durante las entrevistas del estudio cualitativo sobre sus experiencias con el crédito en el sistema financiero formal, por momentos vinculadas al ahorro:

- Los pequeños negocios promovidos, total o parcialmente, por el proyecto pueden haber estimulado un deseo de emprendimiento en una porción de las/os usuarias/os, sea en sus grupos originales o de forma individual. Algunas/os usuarias/os indicaron que estos nuevos negocios son hoy una fuente de ingreso regular para sus hogares, algo que no sucedía en el pasado y que, bien administrado, está llevando a ejercer prácticas de inserción financiera: primero el ahorro y, quizás más adelante, solicitar crédito en el sistema financiero formal, al menos de microfinanzas.⁶²
- Algunos miembros de estos mismos grupos de negocios manifestaron durante las entrevistas que sus actividades ya están generando ganancias, pero que han decidido reinvertirlas en insumos para las siguientes fases productivas, sea comprando provisiones para la agricultura o ganado mayor o menor, sea adquiriendo materiales para artesanía. Muchas veces estas/os mismas/os usuarias/os aceptan que quizás en un futuro se animen a ahorrar, pero que por ahora prefieren reinvertir o hacer crecer el negocio con su propio capital, pues tienen temor al crédito u opinan que les resulta muy caro.⁶³
- En el caso de los más identificados con el negocio agropecuario, es frecuente que guarden el excedente con el fin de comprar insumos para la siguiente campaña, y que no solo produzcan en sus tierras, sino que busquen fondos para hacerlo en terrenos alquilados, ya sea por el método convencional —con dinero en efectivo—, o “al partir”, esta última una modalidad de préstamo en especie frecuente en determinados ámbitos, aunque esto sucede sobre todo entre los productores más emprendedores.⁶⁴
- Un caso excepcional es el del biohuerto, promovido por el proyecto en los hogares de las/los usuarias/os, como parte de uno de los primeros componentes ejecutados. Todo indica que la producción en algunos biohuertos se ha desarrollado al punto de que ya cuentan con un excedente de hortalizas para vender en el mercado local. Este es un ejemplo de estímulo de gestión de sus oportunidades, a fin de aprovechar un determinado nicho de mercado.

62. A continuación, el caso de una usuaria que ha vinculado los nuevos negocios con el ahorro: “hemos depositado lo que hemos tejido [...] las ganancias [...] nos han dado nuestras madejas y de eso lo seguimos tejiendo y seguiremos ahorrando las ganancias, lo depositaremos en nuestro número de cuenta y con el restito lo seguimos trabajando [...]”. Otra usuaria lo expresó del siguiente modo, dando un paso más hacia la inversión: “de acuerdo a lo que se vende [artesanía] he retirado una vez [...] compré un animalito [...] para criar [...] ternera [...] cuando haya más platita, más ahorro, ahí lo puedo sacar para que haya más inversión mejor [...]”.

63. A continuación, la forma como una usuaria expresaba sus incertidumbres con respecto al crédito: “nuestro capital primero [...] porque tus ganancias a veces que te salen de tus tejidos tienes que pagar al banco, pues [...] interés es mucho, pues, a veces, cuando lo sacamos a veces se gana poco también, pues [...] entonces tenemos que gastar vuelta el capital para pagar al banco [...] no podemos trabajar así [...]”.

64. A continuación el testimonio de un usuario, que al parecer es un típico agricultor dinámico con un portafolio diversificado de negocios: “ya trabajo dos años con Mi Banco, por mi negocio y la mitad para la agricultura [...] la agricultura es al tiempo [...] en cambio el negocio es a la cota, mensualmente, esa es la diferencia [...] ahorita estoy pagando normal, no tengo ni un problema [...] cuando hay más cantidad se invierte en otras cosas, va creciendo ya también pues, porque la plata que está guardada poco sube, a lo que inviertes en otra cosas te levantas más [...] ahora más me dedico al negocio [...]”. Luego añade por qué sigue practicando la agricultura: “porque siempre queda el producto para que nosotros también nos sustentemos [...]”.

Sin embargo, no se puede afirmar que haya sido percibido así por la mayoría de las/os usuarias/os, pues los testimonios no indican ningún vínculo entre este potencial negocio y el sistema financiero.

- Cuando se solicitó un crédito del sistema financiero formal para emprender negocios de corto plazo, las/los usuarias/os insistieron mucho en que no habían quedado endeudadas/os. En algunos casos se mencionó, además, que pese a haber conseguido cancelar la deuda, no fue para ellos una experiencia beneficiosa, y que al no haber obtenido la ganancia esperada, no se tenía un aliante para repetirla. Esta experiencia correspondió principalmente al negocio agrícola, que se caracteriza por fuertes fluctuaciones y altos riesgos de año en año.⁶⁵ De acuerdo con la escasísima información que se consiguió recoger, hay negocios no agrícolas en los que sucedió lo contrario.
- Aunque no lo dijeron literalmente, algunas/os entrevistadas/os dieron a entender que podían mantener un ahorro y un crédito tanto en el sistema formal como en circuitos informales, según cómo evolucionen sus negocios y su evaluación de lo que más les conviene.⁶⁶

Vinculada al caso de algunos integrantes de grupos de negocios promovidos por el proyecto, que coincidentemente fueron entrevistados durante el estudio cualitativo, surgió una información adicional en el contexto del conjunto del proyecto, que vale la pena incluir en el presente recuento. Se supo que estos grupos de negocios no cuentan con una personería jurídica común —muy frecuente, cuando no generalizado—, y que es difícil que acepten abrir una cuenta bancaria mancomunada para realizar las operaciones financieras relacionadas con los negocios grupales. Sin embargo, ronda en el ambiente la idea de abrir una cuenta a nombre de uno de sus miembros y utilizarla con esos fines. No obstante, no se encontró ninguna evidencia que se pueda citar, a pesar de que esto ya sucede en algunos grupos.

Por lo demás, la publicación del estudio de impacto (Escobal y Ponce 2016) dedica el punto 4.5.2 al caso de los hogares encuestados que formaron parte de estos grupos de negocios promovidos por el proyecto —solamente una porción del total de sus usuarios. El hallazgo ahí mencionado es que los componentes del proyecto han tenido impactos específicos en las capacidades de los usuarios que han ganado un concurso de negocios. Para este hallazgo se establece la significancia estadística en todos los casos; por lo tanto, es un resultado directamente atribuible al tipo de participación que alcanzan en las actividades del proyecto. Por ejemplo, en el caso de las capacidades financieras, para los usuarios que participan en grupos de negocios y que además fueron capacitados en temas financieros, se establece impactos mayores en casi todos los indicadores (tabla 4.24) que los pro-

65. En el estudio de impacto se indagó sobre las razones para no solicitar o para no aceptar un crédito formal. Las respuestas recibidas no fluctúan tanto entre una y otra encuesta, y hay pocos casos en que se estima significancia estadística para las diferencias encontradas (todo ello tomado de las bases de datos). Sea como fuere, las razones más frecuentes se vinculan a lo que se acaba de mencionar, vale decir, a una diversidad de temores: tasa de interés demasiado alta; no quiere arriesgar la garantía; su tierra no da para pagar una deuda; cree que no lo necesita; y no tiene suficiente garantía. En las opciones "otros" aparece el mencionado temor a no poder pagar la deuda, aunque son pocos los casos.

66. Esta postura es expresada de diferentes modos. A continuación, el ejemplo de una usuaria quechua hablante, traducida por su *yachachiq* financiera. Primero afirmó: "desearía abrir una cuenta para ahorrar, de la venta de su vaca, de su negocio de cuyes que ya avanzó [...]"; luego continúa: "sí quiere hacer su préstamo, pero acá de la zona, pero banco en cantidad no se puede, tiene miedo [...]".

medios encontrados para la totalidad de hogares que también fueron capacitados, pero que no necesariamente participaron en los grupos de negocios (tabla 4.16).

Para acabar la presentación de los hallazgos sobre el uso de crédito, se señalan ahora dos derivaciones centrales.

En primer lugar, aquellos usuarios que siguen sin aceptar la posibilidad de solicitar un crédito muestran una marcada aversión al riesgo, lo que incluye pedir un préstamo que no podrían devolver o que no consideran beneficioso, algo que no se les puede cuestionar. En consecuencia, optan por otras prácticas para dinamizar sus actividades económicas y productivas que impliquen menos riesgos.

En segundo lugar, no cabe duda de que sí hay una inclinación a invertir y endeudarse, entendida como una tendencia a asumir préstamos vinculados a actividades económicas, aunque se enfatice que solo para aquellas actividades que se conocen y se conducen con una certidumbre aceptable. En estos hogares prevalece la idea de que la inversión productiva es un mejor negocio que el ahorro de previsión.

Experiencias con sistemas financieros no formales

La información presentada hasta el momento ha permitido advertir que, pese a la capacitación recibida, los hogares usuarios no siempre desarrollarán vínculos con el sistema financiero formal para sus iniciativas económicas. En concreto, pueden acudir a sistemas de ahorro y/o préstamos informales, llegando en algunas ocasiones a relacionarse con organizaciones de las que no se tiene suficientes referencias.

En el caso de la información recogida por el estudio de impacto para este tema, ha de precisarse que se ha tomado de las bases de datos de las dos encuestas aplicadas (2013 y 2015) y que no ha sido publicada aún.

Un primer tema que hay que analizar surge de la pregunta sobre el uso de préstamos no formales, por ejemplo, de amigos, prestamistas o empresarios informales.⁶⁷ En la encuesta de 2013, un 20,2% de los hogares usuarios manifestó utilizar ese tipo de préstamos, porcentaje que se reduce al 14% en 2015. No se ha conseguido estimar significancia estadística para esta diferencia de 6,2 puntos porcentuales.

Este resultado es menor que el que se vio antes en la tabla 4.15 de Escobal y Ponce 2016 (anexo 4), sobre la inclinación a tomar préstamos del sistema financiero formal ("Pidió un préstamo o cree que podría hacerlo..."), que fue de 56,5% en 2013 y de 48,6% en 2015 (se reduce en 7,9 puntos porcentuales), diferencia para la que tampoco se obtuvo significancia estadística.⁶⁸

67. Véase el cuadro 9.

68. Las cifras del cuadro 9 se basan en una sola pregunta del cuestionario de cada encuesta (2013 y 2015). A diferencia de ello, en los resultados estimados por Escobal y Ponce 2016, tabla 4.15: caso de hogares que se inclinan por hacer uso del crédito formal, los autores construyen un indicador para estimar el resultado, empleando varias preguntas de su cuestionario.

Cuadro 9

SOLICITARON USTEDES UN PRÉSTAMO A UN AMIGO, PRESTAMISTA O EMPRESA NO FINANCIERA

Respuestas recibidas	2013: en los últimos 3 años		2015: entre marzo de 2013 hasta la fecha		Diferencia 2015-2013		Significancia estadística de la diferencia (1)
	N.º de respuestas	%	N.º de respuestas	%	En N.º	En %	
No	142	79,8	153	86,0	11	6,2	
Sí	36	20,2	25	14,0	-11	-6,2	
Total	178	100,0	178	100,0			

(1) ***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1

Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración propia.

Nótese que entre 2013 y 2015 hay una reducción en ambos comportamientos, vale decir, en el uso tanto de las opciones de acceso al préstamo informal como de las opciones de acceso al crédito formal. Además, en ambos casos las estimaciones de significancia estadística no arrojan resultados sólidos, de manera que no se puede afirmar que se trate de prácticas efectivas, y menos aún que sean consecuencia de la capacitación brindada por el proyecto.

Hay otras preguntas en las encuestas del estudio de impacto, cuyos resultados se extraen de las respectivas bases de datos y que brindan luces sobre lo que puede estar sucediendo con el comportamiento de los hogares usuarios en materia financiera. Para el caso del empleo de los sistemas financieros no formales, hay información tanto sobre el ahorro como sobre los préstamos.

Para empezar, en cuanto a las preguntas sobre las preferencias de los hogares usuarios para guardar su dinero, la información presentada en el cuadro 8 es nuevamente útil. Se distingue que la principal respuesta no fue el ahorro en una entidad del sistema financiero formal, sino que no se tiene dinero para ahorrar y, luego, que se prefiere hacerlo en la propia casa, como se analizó en el punto 3.2.2.

En el mismo cuadro 8 vale reiterar que, para el ahorro en casa, se pasa de un 48,8% en 2013 a un 38,8% en 2015, reducción para la que no se consigue estimar significancia estadística. En esos resultados se evidencia que los hogares tienden a dar otros usos al dinero potencialmente ahorrable, algo que no se debe perder de vista. Tal cual se comentó antes, destaca la compra y venta de ganado, que aumenta bastante de un periodo al otro; incluso se puede estimar significancia estadística. En este caso, se trata de un hecho que podría haber sido estimulado por la capacitación del proyecto, independientemente de sus fines explícitos. Luego aparecen el préstamo informal de dinero y la práctica de "En el banquito...", ambos con menos presencia, que crecen poco y, sobre todo, sin significancia estadística.

De las dos opciones anteriores, se analiza solo la del ahorro denominado "En el banquito comunal/grupo de ahorros/chanchito/pandero". Siendo poco escogida, es una práctica sobre la que algo se puede añadir, pues en las encuestas del estudio de impacto se dispone de información adicional sobre ella. Al revisar las bases de datos de esas encuestas, se constata que para esa pregunta del cuadro 8, seis casos en 2013 y ocho en 2015 respondieron afirmativamente. No se puede hablar de una tendencia masiva, pero sí de una práctica que los hogares rurales se resisten a abandonar y que hasta podría verse reforzada según las circunstancias de cada

ámbito, tal como se vio con los testimonios recogidos en el estudio cualitativo. El hecho de que no se consiga estimar significancia estadística para este resultado indica que no se sabe con exactitud cuánto sucede.

Otra información identificada en las encuestas del estudio de impacto y que se encuentra solamente en las bases de datos correspondientes, se genera a partir de una pregunta formulada de modo explícito y separada de las anteriores: "Participa actualmente en algún banquito comunal, grupo o junta de ahorro o panderero". El resultado fue el siguiente: en 2013 hay 39 respuestas afirmativas y en 2015 se reducen solo a 11, esto es, 15,7 puntos porcentuales menos, considerando el total de hogares encuestados. Ha sido posible estimar significancia estadística para este resultado, por lo cual se asume que se trata de un hecho efectivo. Incluso, siempre cabe la posibilidad de que el cambio pueda ser atribuido a la educación financiera brindada por el proyecto.

Para cerrar el tema de los "banquitos comunales" y similares, hubo una pregunta más en las encuestas del estudio de impacto, también empleada por los autores del estudio para estimar las tendencias en el comportamiento de ahorro formal de los hogares. Esta pregunta se refiere a la experiencia del/la entrevistado/a para que este/a indique qué alternativa prefiere si necesita ahorrar un monto importante de dinero. Las respuestas se detallan en el cuadro 10 y el gráfico 5. Del cuadro 10 ya se extrajeron las respuestas para las entidades financieras formales, al estimar el ahorro también formal, un dato incluido en Escobal y Ponce 2016.

Lo primero que llama la atención es que, con respecto al cuadro 8, las grandes tendencias en las categorías más significativas se repiten. Ahora bien, específicamente en el caso de la opción "Banquito comunal...", sí se distingue una diferencia entre los cuadros 8 y 10, sobre todo para los resultados de 2013. En cuanto a evolución, en el cuadro 8 esta opción crece ligeramente de 2013 al 2015, en tanto que en el cuadro 10 decrece, sin que se obtenga significancia estadística en ninguno de los dos casos.

Es muy probable que las diferencias identificadas en las respuestas de las encuestas, empleadas para elaborar los cuadros, se deban a la actitud de la persona concreta que responde y al momento en que se formulan las preguntas a lo largo de cada encuesta, preguntas que plantean reflexiones que no tienen por qué ser entendidas y asociadas por el entrevistado del mismo modo. Puntualizando, la pregunta del cuadro 8 dice: "Si usted quisiera guardar...", y luego se habla solo de "una parte del dinero". En cambio, la pregunta del cuadro 10 empieza con "De acuerdo a su experiencia...", y luego especifica por "un monto importante de dinero".

Se pasa ahora a presentar la información recogida por medio de las entrevistas del estudio cualitativo.

También en este caso, desde el inicio destacó que las/os usuarias/os insistieron en haber pagado los préstamos informales de manera oportuna, o en que se encontraban haciéndolo, pues no se identificó ningún deudor. Considerando esta precisión, se presenta la síntesis elaborada para la casuística identificada sobre los vínculos de los hogares usuarios del proyecto con sistemas financieros no formales:

Cuadro 10

DE ACUERDO CON SU EXPERIENCIA, QUÉ ALTERNATIVA PREFIERE SI USTED NECESITA AHORRAR UN MONTO IMPORTANTE DE DINERO

Respuestas recibidas	Línea de base 2013		Posintervención 2015		Diferencia 2015-2013		Significancia estadística de la diferencia (1)
	N.º de respuestas	%	N.º de respuestas	%	En N.º	En %	
Banquito comunal/grupo de ahorros/chanchito/pandero	19	10,7	11	6,2	-8	-4,5	
Caja rural	0	0,0	2	1,1	2	1,1	**
Caja municipal	1	0,6	0	0,0	-1	-0,6	*
Banco	28	15,7	56	31,5	28	15,7	***
Ganado	44	24,7	45	25,3	1	0,6	
En mi casa	82	46,1	60	33,7	-22	-12,4	**
Otras (2) y (3)	4	2,2	4	2,2	0	0,0	
Total de hogares encuestados	178	100,0	178	100,0			

(1) ***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1

(2) Otros en 2013: inversión en agricultura, inversión en negocio, prestando (dos casos).

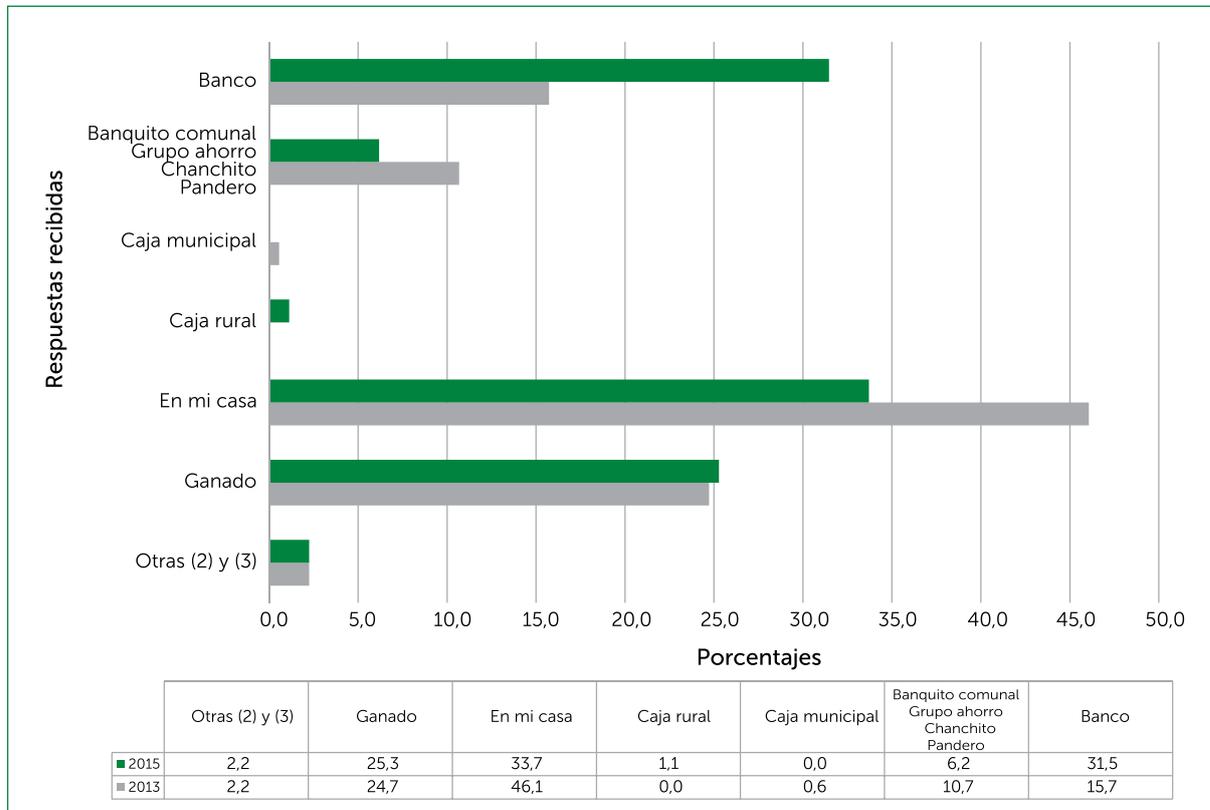
(3) Otros en 2015: en familia, invertir en su chacra, no ahorran, terreno.

Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración propia.

Gráfico 5

ALTERNATIVAS PREFERIDAS PARA AHORRAR UN MONTO IMPORTANTE DE DINERO



Fuente: bases de datos de las encuestas 2013 y 2015 aplicadas por GRADE.

Elaboración propia.

- Tiendas comerciales que entregan mercadería o insumos a consignación: en la práctica, es una forma de crédito en especie, pero solo para fines comerciales. Al parecer es muy frecuente entre las familias que realizan negocios en los ámbitos visitados, sobre todo negocios agrícolas.
- Préstamos entre familiares y conocidos con intereses aceptables que les proporciona la tranquilidad de poder renegociarlos en caso de tener una emergencia. Incluso se encontró casos de usuarias/os que se dedicaban abiertamente a prestar dinero en efectivo.⁶⁹
- Créditos otorgados por cooperativas, que también reciben ahorros, pese a no ser formalizadas. Por lo que se explicaba, efectivamente, los usuarios temen a las cooperativas. Por eso indican que depositan ahí solamente pequeñas cantidades y que las utilizan, más bien, para buscar créditos. Aquellos que admiten tener más temor, han seguido los consejos recibidos en la capacitación del proyecto y han trasladado su dinero a una entidad financiera formal.⁷⁰
- Relación con entidades que fomentan las microfinanzas, pero sobre las que se conoce muy poco y los propios usuarias/os no saben dar mayor referencia, como Finca Perú y Makipura, específicamente para el caso de Ayacucho, donde son muy activas. Sobre esas entidades, las/os usuarias/os entrevistadas/os manifestaron que les solicitan microcréditos de corto plazo con fines comerciales, aunque no se sabe si también captan ahorros. En principio se les puede entender como EDPYME, pero no se encontró mayor información para verificar su naturaleza.⁷¹
- También en Ayacucho, se mencionó en algunos casos el funcionamiento de *banquitos*, es decir, de bancos comunales. Las/os usuarias/os entrevistadas/os manifestaron que ellas/os mismas/os aportan al banquito y administran los fondos, otorgándose créditos y asegurando que el dinero no salga del lugar. Esta modalidad de ahorro y crédito es de su absoluta confianza y les garantiza que su dinero nunca se perderá. Incluso se mencionó a la ONG local Quishuar, de Huamanga, como la promotora de estos banquitos, pero no se ha encontrado información adicional sobre su naturaleza y grado de confiabilidad.⁷²

69. A continuación, el relato de una usuaria que sirve de ejemplo para esta práctica: "en la chacra, en la casa nomás [...] hacemos un préstamo entre campesinos [...] tenemos ya un conocimiento, personas, de eso nos prestamos, hacemos un documento en las autoridades para no tener deuda [...] con intereses prestamos [...]".

70. Véase las citas literales insertas sobre las cooperativas en el punto 3.2.1.

71. En el punto 3.2.1, apartado sobre el recordatorio de las entidades financieras formales, se verificó que los hogares usuarios reconocen la presencia de las entidades de microfinanzas.

72. Además de la mencionada ONG, se hizo referencia en Ayacucho a COFIDE, como un patrocinador de los banquitos comunales, información que debe ser corroborada aún con fuentes secundarias. A continuación, se presenta uno de los testimonios más representativos de este caso: "tengo mi banquito [...] nosotras nomás, el pueblo nomás [...] han conformado un grupo de mujeres y han puesto el nombre al banquito [...]". Luego continúa refiriéndose a sus promotores: "[COFIDE] ellos siempre vienen, pero no llevan nuestra plata, se queda acá nomás en pueblo, dentro de nosotras nomás [...] creen que ahí nomás queda [...] entre ellas se prestan y no lleva nadie [...] desconfían de otras entidades financieras [...] por eso confiamos en banquitos [...] creen que no va a perder su dinero, en cambio en otros informales desaparece [...] ahí deposita el dinero de su negocio [...]". El caso de una usuaria que hace referencia a una "junta" es similar: "Sí alcanza para ahorrar también. Acá, por ejemplo, hacemos junta con las mamás [...] mensualmente ponemos 10 soles [...] eso es ahorro [...] poco tienen para ahorrar [...]"; más adelante continúa: "así más que nada trabajamos [...] porque nosotras mismas hacemos crecer nuestras platas, juntamos mensual y prestamos [...] hacemos crecer nuestra plata aquí mismo [...]".

Para finalizar este apartado, se adelanta una idea central: los hogares usuarios tienden a perseverar en los usos tradicionales que dan a sus excedentes monetarios, sea que los destinen a las opciones que tienen a mano para invertir o ahorrar.

Ello se refleja en una inclinación a aprovechar las oportunidades no formales que tienen a su disposición para manejar la economía del hogar. Por lo demás, los datos del estudio de impacto y los testimonios del estudio cualitativo han permitido establecer —cada uno con diferente tipo de evidencia—, que esta tendencia en el comportamiento se ha visto afectada por la capacitación financiera brindada por el proyecto, pero que de ningún modo se puede decir que haya desaparecido, pues es una práctica financiera culturalmente asentada en los ámbitos visitados.

Por eso cabe afirmar que se trata de un tema pendiente en las intervenciones, que obliga a comprender los factores culturales locales y a ser muy creativos, si es que se aspira a incluir a la población rural en el sistema financiero formal. En este caso, cabe señalar que la educación financiera brindada por el proyecto se tiene que centrar más en acercar las prácticas del ahorro y el crédito formal a la población, de modo de cambiar, o al menos reducir, las prácticas cotidianas de la población rural, proceso en el cual, qué duda cabe, el factor confianza desempeñará de nuevo un rol decisivo.

El trato a las/los usuarias/os en entidades financieras formales

Durante las entrevistas para el estudio cualitativo se interrogó expresamente a las/os usuarias/os, sobre la forma como son atendidos cuando se acercan a las entidades financieras formales. Las características de esta atención no serían un factor decisivo para acercarse o alejarse del sistema financiero, pues hubo muy pocos casos en los que se manifestó, de un modo u otro, una atención no aceptable.

Según lo declarado, aquellos casos no aceptables se presentaron solo en el Banco de la Nación, pues sobre las demás entidades financieras se dio a entender que más bien tenían mucho interés en atenderles y que hasta enviaban promotores al campo para captar clientes. Un primer tema destacable fue la falta de información sobre las operaciones que se pueden hacer y cómo se deben hacer en cada punto de atención del Banco de la Nación.

Por ejemplo, se mencionó que en determinados puntos no atendían a las beneficiarias del programa Juntos, pues aparentemente estaba previsto otro punto de atención solo para ellas. Una usuaria lo relató del siguiente modo:

[...] en el banco [de la Nación] no nos atiende, no quiere [...] que no atendemos al programa Juntos, porque tienen ustedes su agente en [otro lugar] ahí [...] atienden de giro, de plata [...] no sé qué hace [...].

Vale recalcar esta situación a través del relato de una usuaria de otro ámbito:

[...] antes iba al Banco de la Nación de [...] hay bastante cola [...] les trataban mal, les decían que no sabían [...] a veces le trataban mal porque se olvidaba su clave [...].

Un caso diferente fue el manifestado por una beneficiaria quechua hablante del programa Juntos, quien señaló que no aceptaron atenderle cuando intentaba expresarse en quechua y, sobre todo, cuando cometía errores, como no recordar su clave o no haberse percatado de que su DNI estaba caduco.

Más allá de estos casos específicos, hubo una suerte de queja general sobre un tema concreto de atención en el Banco de la Nación: las enormes colas en las agencias, que en ocasiones derivaron en algún tipo de desatención. A raíz de los testimonios recogidos se sabe que esto se ha arreglado, en parte, con la apertura de cuentas de ahorro y la entrega de tarjetas de débito a las usuarias, ya que esto les permite retirar su dinero de un cajero automático en cualquier momento. No obstante, afirman que aún hay ocasiones en que se forman colas.

Finalmente, siguiendo con el caso del Banco de la Nación, se menciona muchas veces que el sistema informático se cae y que deben esperar a que retorne, en especial en los cajeros corresponsales. Esto es algo particularmente serio, según relataban muchas usuarias, en la medida en que realizan un viaje para llegar a un punto de atención les significa invertir en pasajes y tiempo.

En las entrevistas con el personal del proyecto se recogió también versiones sobre maltratos en el Banco de la Nación, que se reproducen aquí a fin de reforzar lo manifestado por las/os usuarias/os. Así, un facilitador relató lo siguiente sobre el trato en esa entidad bancaria:

[...] de repente algunos en el Banco de la Nación [...], el trato era recontra malo, una persona que hasta por hacer sencillar les cobraba, por cambiar un billete que estaba un poco deteriorado les cobraba una comisión, no les permitía pagar su recibo de luz, o sea, había un maltrato ahí [...] casi en toda la zona rural [...] igual el trato en el Banco de la Nación es completamente déspota [...] les hacen esperar, si estás un poco sucio no les quieren hacer entrar, hay ese tipo de situaciones, y son personas mayores del Banco de la Nación, muchas veces yo he tenido choques con ellos [...].

Por su lado, una *yachachiq* financiera afirmó lo siguiente sobre este comportamiento en el banco:

[...] a veces, cuando una persona son de la chacra, con los trajes, con las polleras, le atienden la del banco [...] espera, espera, está parada [...] viene una persona que es así, que tiene más dinero, directo entran al banco, mientras uno de la chacra está esperando y haciendo cola [...].



Compilación de hallazgos: la educación financiera y los hogares rurales

En este último capítulo se emprenden dos tareas concretas:

- a. Se sintetizan los efectos destacables de la intervención del cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay* sobre los hogares usuarios, teniendo como fundamento la información de los estudios de impacto y cualitativo. Se empieza con una secuencia de análisis que conduce a la conclusión principal. Luego, se detallan los resultados específicos más importantes, seleccionados de lo presentado en el capítulo anterior y ordenados en áreas temáticas reveladoras para el análisis.
- b. Sobre la base del conjunto de información disponible y de las observaciones de campo realizadas, se extraen conclusiones tanto para el proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES como para cualquier otra intervención de naturaleza similar, sobre todo del sector público.

Para todos los casos en que se formulan sugerencias, se piensa recuperar las experiencias del componente bajo análisis a fin de ayudar a construir aprendizajes útiles a futuro. Sin duda, los diseñadores, ejecutores y responsables de las medidas de política pública podrán considerar de uno u otro modo estas sugerencias, lo que no significa que la evidencia recogida y las observaciones realizadas dejen de tener trascendencia al momento de reflexionar sobre esa realidad. Sea como fuere, el ánimo de este capítulo es contribuir a esta reflexión, en el sentido de pensar en intervenciones de política que promuevan y estimulen las iniciativas de los actores, en lugar de inhibirlas.

4.1 Revelaciones destacables sobre los hogares usuarios

Respecto del objetivo general del componente y el resultado agregado alcanzado

Como se vio al sintetizar las características del cuarto componente del proyecto, su *objetivo general* es fortalecer las capacidades financieras de los hogares con economía de subsistencia. Se formularon dos *indicadores* para medir el logro de este objetivo: que los hogares usuarios dispongan de cuentas de ahorro y que mantengan un ahorro efectivo en ellas.

Con este diseño, la estrategia del componente a través de los talleres de capacitación se centra en la apertura y manejo de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal y en alentar el hábito del ahorro.

Esta lógica en el diseño formal del proyecto ha sido vinculada por sus diseñadores a un *enfoque de educación para adultos* (constructivista), que en última instancia se nutre de diversas escuelas de educación participativa, razón por la cual, al menos en el diseño, la capacitación es concebida como inclusiva: se trata de talleres horizontales, y no de clases convencionales, con ayudas visuales y material de apoyo didáctico. Además del facilitador como un capacitador profesional, está la figura del *yachachiq* financiero, como un líder local que apoya la capacitación y el seguimiento, visto como más cercano a la cultura y las necesidades locales.

Considerando esto como el marco general en el que se concibe y ejecuta el componente bajo análisis, se plantea una *conclusión general*: luego de presentar la información acopiada por los dos estudios empleados como fuente, se verifica que el proyecto *Haku Wiñay* ejecutó efectivamente las actividades planificadas para la educación financiera de su población usuaria y que, gracias a ello, esta población cuenta ya con un *soporte inicial para insertarse en el sistema financiero formal*, al menos en el caso de los hogares usuarios que aceptaron voluntariamente participar en la capacitación ofrecida por el proyecto.

Al final del presente punto 4.1 se presenta una ayuda gráfica elaborada con la finalidad de contribuir a explicar esta conclusión general. En síntesis, se compendia visualmente lo que se conoce como *cadena de resultados*, en este caso, del proyecto *Haku Wiñay* en conjunto. La ayuda gráfica resume lo ejecutado, lo alcanzado y los retos pendientes, distinguiendo el componente de fomento de capacidades financieras.

En esta cadena se aprecia el razonamiento arriba propuesto como conclusión general. A la izquierda del gráfico (casilleros en grises) se presenta una cadena para los componentes 1 al 3, que son los componentes de apoyo a las actividades productivas y al mejoramiento de la infraestructura del hogar. A la derecha del gráfico (casilleros en fondo verde) se presenta la cadena solo para el componente de fomento de capacidades financieras, que culmina en los resultados inmediatos o resultados directos que se acaban de sintetizar. Todo lo que esté por encima de esos resultados directos es considerado como resultado indirecto; por tanto, se encuentra más allá de lo que se entiende como "brecha de atribución" o límite que establece los temas pendientes no atribuibles a la intervención en sí misma.

En este razonamiento general, sobre lo ejecutado efectivamente por el proyecto, no se puede dejar de considerar que los hogares usuarios que participan en las actividades del proyecto viven en ecosistemas frágiles, con escasos recursos naturales para la producción agropecuaria, todo lo cual representa una limitación estructural para el fortalecimiento de unidades económicas familiares sostenibles.

La información recogida de las fuentes disponibles indica que, pese a ello, la actividad agropecuaria sigue ocupando la mayor parte del tiempo de los hogares y sustentando su reproducción, aunque no les asegura la subsistencia y, menos aún, excedentes. Más bien, la fragilidad de esta actividad económica ha llevado a una diversificación de las fuentes de ingresos orientada a actividades no agropecuarias, que sirven como complemento, aunque sigan sin ser suficientes para sustituir a la producción agropecuaria en el ingreso total de los hogares.

Así, a pesar de la estrategia de diversificación de los hogares rurales, una conclusión relevante es que cubren ajustadamente sus necesidades de reproducción. Por tanto, mientras persistan estas condiciones, no se puede esperar que estos hogares se muestren sensibles al mensaje que promueve un ahorro de previsión.

Pese a las limitaciones manifestadas por los hogares, se ha observado que se practican determinadas actividades económicas que permiten algún grado de excedente, aunque no sean mayoritarias. El proyecto *Haku Wiñay* ha contribuido también a fomentar estas actividades a través de su tercer componente de negocios rurales inclusivos. Por consiguiente, se puede afirmar que se trata de territorios que muestran condiciones, aunque no generales, para trabajar el tema de la educación financiera.

En este contexto, no cabe duda, el proyecto ha conseguido la inserción básica o inicial en el sistema financiero formal de sus hogares usuarios, fundada en un empleo elemental de las cuentas de ahorro y en un uso discrecional de otros servicios bancarios, que si bien no son masivos, son relevantes para determinados hogares. Hasta ahí llega lo que se puede considerar la contribución actual del proyecto a la inclusión financiera ("brecha de atribución").

De este modo, la capacitación financiera impartida por el proyecto ha permitido que los hogares usuarios ejerzan prácticas básicas en el sistema financiero formal, lo que se refleja, primordialmente, en el manejo de una cuenta bancaria para recibir y retirar las subvenciones que reciben del programa Juntos. Otras prácticas, aunque existen, resultaron sensiblemente menos frecuentes. Ante todo, lo central no es solo que los hogares capacitados hayan conseguido disponer de cuentas de ahorro y tener algún dinero ahorrado, sino que hayan adquirido conciencia de aquello en que fueron capacitados, en sus evidentes circunstancias de existencia, algo que podría desaparecer si no siguen recibiendo asesoría y seguimiento financieros.

Esto último remite a una conclusión más general: *el gran desafío para todo emprendimiento que busque alcanzar una efectiva inclusión financiera de los hogares rurales, pasa por lograr un objetivo de mayor alcance, a saber, el fortalecimiento de la base económica de esos hogares, lo que incluye la asesoría y la práctica financiera en específico. Identificar oportunamente este desafío implicará*

transformar lo avanzado en un aprendizaje concreto, lo que debe conducir a tomar decisiones de gestión en la respectiva política pública.

Ahora bien, admitiendo que esto no es una tarea que se puede atribuir únicamente al proyecto *Haku Wiñay*, hay que mencionar que cualquier política pública que aspire a contribuir con el desarrollo del área rural, deberá tener claro el reto que significa diseñar políticas que estimulen, en lugar de obstaculizar, las alternativas para generar ingresos de los hogares, sea fortaleciendo la producción agropecuaria, sea fomentando una diversificación, según las características de cada territorio.

Aquella es una modalidad viable, aunque compleja, para facilitar el acercamiento de los hogares rurales a una base económica, entendida esta como la disponibilidad efectiva de excedentes monetarios y, por ende, para dar lugar a la posibilidad de una inclusión plena en el sistema financiero formal, empleando convenientemente las oportunidades que este ofrece, algo sobre lo cual los hogares usuarios del proyecto han sido precisamente capacitados.

Para el caso específico del proyecto *Haku Wiñay*, se puede añadir que está pendiente la tarea de seguir pensando en complementos a las estrategias de intervención que promueven la inclusión financiera solo con ciclos temporales de capacitación, a fin de asegurar prácticas culturalmente aceptables, sostenibles y beneficiosas para los hogares destinatarios. Al terminar el presente capítulo se incluirán algunas reflexiones al respecto.

Acerca de las actividades realizadas y los avances específicos del proyecto

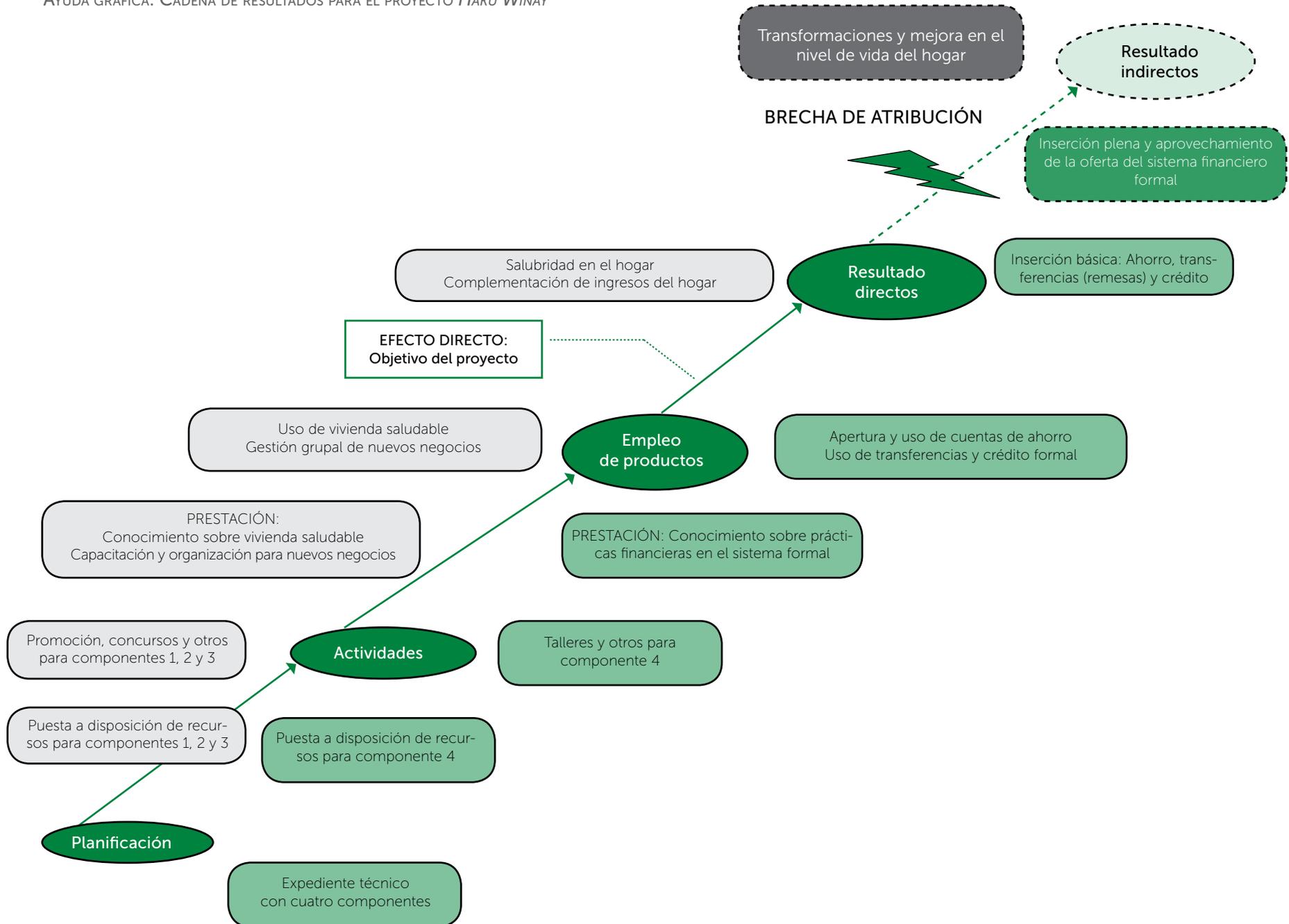
Según la evidencia recogida, los *talleres de capacitación* previstos por el proyecto se realizaron siguiendo lo planificado. El grado de asistencia se reflejó en las respuestas recibidas a una de las preguntas del estudio de impacto: entre el 50% y el 60% de hogares asistieron de manera diferencial a cada uno de los talleres, según el tema tratado.

Más allá de esta asistencia, las/os usuarias/os explicaron durante las entrevistas del estudio cualitativo sus *preocupaciones e intereses*, algo que contribuye a entender por qué desde el inicio y por sí mismos estos talleres no concitaron el interés esperado, manteniendo más bien la gente una actitud pasiva frente a ellos. De las entrevistas se deriva que las/os usuarias/os no otorgaban valor suficiente a la capacitación como para emplear su tiempo (siempre escaso) en ella, considerando que les demandaba una dedicación significativa.

Además, en los testimonios recogidos de las/os usuarias/os durante el estudio cualitativo, no deja de enterearse sus *reparos con la seguridad en el sistema financiero formal*, aun después de haber participado en la capacitación. Esto sucede en todos los ámbitos visitados. Esta situación se reflejó también en el estudio de impacto, cuando establece lo bajo que se encuentra y permanece el grado de confianza de los hogares usuarios en el sistema financiero formal.

A estas incertidumbres se sumaron otras *circunstancias del contexto*, como las contradicciones entre el mensaje transmitido por el personal del proyecto y el que recibían de los gestores del programa Juntos, o la quiebra de algunas cooperativas,

AYUDA GRÁFICA: CADENA DE RESULTADOS PARA EL PROYECTO *HAKU WIÑAY*



que han incorporado en su imaginario sobre el sistema financiero. Por ello, el personal del proyecto se esmeró especialmente en los talleres de capacitación; resaltan también los estímulos materiales y los concursos.

Sin embargo, con o sin estímulos, una vez que participan en los talleres de capacitación, las/os usuarias/os admiten un *cambio efectivo en su percepción inicial* sobre ellos: muestran una clara satisfacción por el aprendizaje adquirido y afirman explícitamente que es algo que hasta ese momento nadie se había dado el trabajo de transmitirles.

Pese a esta buena impresión sobre la educación financiera brindada por el proyecto, se constata que los hogares usuarios de un proyecto como *Haku Wiñay* son sumamente sensibles a los acontecimientos de su entorno, lo que se refleja no solo en sus comportamientos, conocimientos y prácticas, sino también en su *actitud hacia las entidades del sistema financiero formal*, algo que por momentos se extiende a quienes ofrecen servicios financieros informales.

Esta extrema sensibilidad bien puede relacionarse con la *confianza*. Esta última se construye y cimienta a través de ejercicios sucesivos de ensayo-error, por medio de los cuales la/el usuaria/o va comprobando la utilidad de cada una de las prácticas que ejerce, sobre todo cuando se trata de construir vínculos con entidades financieras formales que compiten con las informales.

Pese a todas las dificultades, el componente bajo análisis cumplió con la planificación prevista para la educación financiera. En consecuencia, cabe preguntarse ahora por los avances y resultados de este proceso. En cuanto al *aprendizaje*, en el estudio de impacto se estableció que la capacitación financiera impartida por el proyecto ha tenido un efecto en los hogares usuarios, pero pequeño y en un contexto general de escasos conocimientos. En el estudio cualitativo, por su parte, se llevó a cabo un *recordatorio de temas seleccionados* sobre la capacitación recibida. Ciertamente, hubo alguna medida de conocimiento, pero resaltó el escaso grado de recordación general.

Por otro lado, en ambos estudios se identificó que el aprendizaje se concreta en prácticas muy sencillas y directamente vinculadas a necesidades inmediatas, en especial, en el uso de la tarjeta de débito para realizar retiros en un cajero automático o en una ventanilla, concretamente de las subvenciones que reciben los hogares del programa Juntos. Otra práctica mencionada fue el envío/recepción de remesas de dinero (transferencias). Ocasionalmente se señala el acceso a la oferta crediticia formal. Por lo observado, sin duda, el cuarto componente del proyecto influye hasta cierto punto en la vida cotidiana de los hogares rurales intervenidos.

Pasando a revisar los resultados específicos sobre el ahorro, debe tenerse en cuenta que el objetivo general del proyecto *Haku Wiñay* es la apertura de *cuentas de ahorro en el sistema financiero formal*. Siendo la mayoría de los hogares usuarios del proyecto beneficiarios del programa Juntos, se sobrentiende que ya disponen de este tipo de cuenta en el Banco de la Nación. Bajo esa consideración, el interés se dirige a conocer en qué medida estos hogares han interiorizado el hecho de ser titulares de una cuenta y cómo la usan.

El estudio de impacto contribuyó a establecer que el empleo de una única meta cuantitativa fija puede ser una limitación al diseñar y ejecutar un proyecto como este. Esto se evidenció al indagar sobre la tendencia al ahorro formal de los hogares usuarios. Se encontró que, dado que se partió de un nivel de inclinación bajo, se ha avanzado algo con el proyecto, pero que los hogares usuarios continúan ejerciendo prácticas no formales para el ahorro. En función de las cifras, se estimó que alrededor de dos tercios de los hogares usuarios capacitados tienen reparos con el ahorro formal, optando más bien por continuar ejerciendo sus prácticas informales habituales.

Visto esto, cabe ver cómo utilizan los hogares usuarios las cuentas de ahorro. En este caso, el estudio cualitativo permitió establecer que las cuentas abiertas en el marco del programa Juntos se emplean por lo general para retirar las transferencias bimensuales de ese programa, algo que se hace hoy a través de cajeros automáticos, aunque también hay quienes prefieren acudir a un cajero corresponsal o a una sucursal bancaria. Es cierto que algunos hogares refieren que ahorran en esas cuentas, pero se trata sobre todo del dinero que proviene de Juntos, y no de otros ingresos.

Fuera de estas cuentas, algunas/os usuarias/os manifestaron su decisión de tener otra cuenta de ahorros, pero son pocos los casos en los que se las usa para un ahorro de previsión propiamente dicho. De las entrevistas se infiere más bien que se trata de depósitos provisionales, hasta que llega el momento de gastar, como el inicio del año escolar o la siguiente fase de un proceso productivo. Estas cuentas se han empleado también para realizar o recibir transferencias monetarias (remesas, giros) o para acceder a créditos de corto plazo de la banca microfinanciera.

Una conclusión relevante, que se extrae de las prácticas relatadas, consiste en que el conjunto de la información recogida refleja el ciclo económico de los hogares en áreas rurales. En concreto, los hogares usuarios del proyecto, más allá de su asistencia a los talleres de capacitación, no consiguen vislumbrar las ventajas de las nuevas modalidades del sistema financiero formal para el manejo de su dinero. Más bien, optan por la reinversión inmediata en negocios conocidos, deseando hacer crecer su pequeño capital de trabajo, antes que atesorar un fondo para sucesos imprevistos, cuyos intereses, además consideran bajos. Solamente el argumento de la seguridad que supone el sistema financiero formal podría desechar este razonamiento, pero en la práctica, la mayoría de los hogares usuarios da a entender que aún no ha encontrado evidencia suficiente de las oportunidades que les brinda este sistema.

Tanto los hallazgos del estudio de impacto, como las observaciones de campo realizadas en el marco del estudio cualitativo, permiten afirmar que las dificultades para enfrentar los hábitos financieros de los hogares usuarios tienen que ver con el carácter temporal de la capacitación. También se ha notado que sus hábitos se refuerzan con la ausencia de otros servicios de asesoría financiera que les permitan aclarar sus dudas. En consecuencia, no se trata solo de transmitir información mediante ciclos finitos de fortalecimiento de capacidades, sino de incidir y pensar en estímulos para un comportamiento futuro. Entre tanto, quedó en claro que la contribución del componente del proyecto a los hogares usuarios es de carácter procedimental: cómo usar la tarjeta de débito y cómo aprovechar las ventajas de corto plazo de las cuentas bancarias.

Otro hallazgo tiene que ver con los resultados específicos sobre el tema del *crédito formal*, llamado “préstamo” por las/os usuarias/os. En el estudio de impacto se encontró que una parte importante de los hogares entrevistados accede o puede acceder al crédito formal, incluso más que los que manifestaron una inclinación al ahorro. Sin embargo, entre 2013 y 2015, la cifra de hogares que accede o puede acceder al crédito decreció, un comportamiento que se atribuye a una mayor cautela de su parte. En la medida en que precisamente durante ese periodo de tiempo tuvo lugar la capacitación del proyecto, resulta posible intuir que hay otros factores del medio que influyen en las decisiones de los hogares, reforzando la tradicional desconfianza en el sistema financiero formal que no se logra superar con la capacitación.

Durante las entrevistas del estudio cualitativo, la posibilidad de acceder al crédito —entendido como un servicio que brindan las entidades financieras formales— fue poco mencionada. Por lo demás, solo fue posible hablar sobre este tema con las/os usuarios luego de plantear una pregunta explícita, pues espontáneamente no surgió en la conversación.

Según algunos testimonios recogidos en el estudio cualitativo, esta actitud obedecería al temor de brindar información sobre su manejo crediticio, para evitar dar la impresión de que operan fondos considerables y de que hacen negocios importantes, algo que podría llevar a que no los clasifiquen como hogares en nivel de subsistencia y a que puedan perder, por eso, la oportunidad de ser incluidos en los programas sociales. Pero también se encontró casos explícitos en los que las/os usuarias/os se negaban a incurrir en operaciones de crédito formal por temor a no poder pagarlo o a hacerlo con pérdidas. Además, es razonable pensar que esta aversión al riesgo crediticio se origina, una vez más, en la desconfianza de la población de estos territorios en el sistema financiero formal.

Se concluye de ambas fuentes que, pese a la aversión al riesgo, hay algunos pocos hogares usuarios que aceptan recibir un crédito formal, pero solo para negocios que conocen y que conducen con suficiente certidumbre. Esta no deja de ser una actitud sensata, que puede ser asumida como tal en los diseños de intervención para promover la inclusión financiera: se necesita persuadir con la práctica reiterada —ejercicio de ensayo-error—, antes que reproducir conocimientos que no tienen un sentido definido para la población.

Para acabar con los hallazgos sobre los avances de la capacitación impartida por el proyecto, resulta de interés tratar el tema del *empleo de sistemas no formales para el ahorro y el crédito*. Se trata de prácticas que aparecen mencionadas en ambos tipos de estudio. Ciertamente, la información recogida retorna al razonamiento antes visto, a saber, que los hogares usuarios no pueden dejar de hacer trabajar su pequeño capital y de dar prioridad a sus intereses más inmediatos, aunque esto contradiga lo que se les explica en los talleres de capacitación. Para ello, emplean el conjunto de oportunidades que se les ofrece, buscando optimizarlas mediante estimaciones sencillas de sus posibilidades de ganancia. De ese modo, así como hay ocasiones en que se deciden por el crédito formal, también las hay en que, con o sin uso de un crédito formal, optan por seguir trabajando con tiendas comerciales, familiares o conocidos, a modo de prestamistas, e incluso con cooperativas.

Como conclusión general sobre el empleo de opciones no formales, se puede afirmar que, aunque la capacitación llevada a cabo por el proyecto ha ejercido una indudable influencia en las decisiones financieras de los hogares usuarios, aún hay comportamientos arraigados, aunque en algunos casos se debiliten. Al respecto, un tema pendiente es indagar sobre los factores culturales locales que inciden en estos comportamientos y en el grado de confianza, planteando alternativas de intervención que puedan promover una inclusión financiera efectiva.

4.2 Recapitulación sobre el diseño de la educación financiera para el área rural

Repasando el conjunto de hallazgos destacados obtenidos de los dos estudios que se han empleado como fuente de información para el presente documento, se extrae una *primera reflexión analítica*. Considerando las características de la economía del hogar rural, al menos en los ámbitos que han sido estudiados y, por tanto, donde interviene el proyecto *Haku Wiñay*, el proyecto contribuye sin duda a dinamizar esa economía. Sin embargo, no puede dejarse de lado el horizonte que resulta realista plantearse para las intervenciones de política que buscan incidir en las decisiones económicas de estos hogares, por ejemplo, en el caso del destino que darán a sus eventuales excedentes. A fin de cuentas, se está trabajando en un contexto adverso con una propuesta retadora, de lo cual se derivan múltiples temas pendientes y no pocos desafíos.

Un tema pendiente, sobre el cual se ha tratado con el personal del proyecto, es el de hacer una recopilación sistemática de las experiencias con los *materiales de capacitación* diseñados por el proyecto. Se sabe que existe una importante cantidad de material acumulado desde las fases iniciales del proyecto. Ese material puede servir como fundamento para que, con las sugerencias del personal que capacita y asesora a los hogares usuarios, se consiga mejorar la *didáctica* en los procesos de educación financiera.

Dado que el cuarto componente del proyecto se centra en promover la inclusión financiera entre su población usuaria, y que emplea para ello un procedimiento de educación financiera, otro tema pendiente es el de reflexionar sobre *cuánto se le puede exigir a la educación financiera en sí misma*. Ciertamente, al reflexionar sobre ello se arriba a la conclusión de que esta educación por sí misma no es suficiente, por más participativa y didáctica que sea. La capacitación, aunque requerida y aceptada por los hogares como algo beneficioso, no garantiza *per se* la sostenibilidad de sus prácticas financieras, que a fin de cuentas es lo que se busca promover.

En consecuencia, hace falta considerar un complemento, y ese es precisamente el reto mayor. Por ejemplo, pensando en los requerimientos habituales del hogar rural, se pueden organizar modalidades de *asesoría regular en temas económico-financieros*. En términos más macro, cabe concebir políticas que *estimulen la actividad económica del territorio*. La reflexión de fondo se dirige, por ende, hacia la urgencia de generar un contexto favorable para la relación que se busca fomentar entre los hogares rurales y el sistema financiero formal. De acuerdo con esto, las economías locales y los mercados más dinámicos serían el fundamento sobre el cual es posible esperar un incremento en las prácticas de los hogares rurales con

el sistema financiero formal, y un ambiente en el cual aprovechar plenamente las oportunidades que se les ofrezcan.

Continuando con esta reflexión, es indudable que tampoco basta con repensar el servicio de educación financiera como un proceso independiente de su entorno. Más bien, en todo momento este es entendido como una facilitación de conocimientos para que los hogares específicamente rurales mejoren sus prácticas financieras con entidades formales. Debido a ello, resulta de especial relevancia considerar lo que sucede con la otra parte de la relación, a saber, con *los servicios del sistema financiero formal* concretamente dirigidos a los hogares del área rural, como los usuarios del proyecto.

Tal cual se vio, en territorios con grandes incertidumbres y frecuentes limitaciones de ingreso, el poblador no busca a las entidades financieras para solicitar servicios, excepto para asuntos concretos, como cobrar las subvenciones del programa Juntos o realizar/recibir otras transferencias de dinero. Además, la evidencia permite inferir que son pocas las facilidades que se brindan para que estos hogares accedan a las entidades financieras formales, salvo que estas vayan al campo para promover sus productos, algo que ya está ocurriendo. Por ejemplo, se tuvo conocimiento de que algunas entidades financieras cuentan con promotores que visitan las áreas rurales, en busca de nuevos clientes.

La información recogida indica que este suele ser el caso de las entidades de microfinanzas y de las que no son formales. Sobre las primeras, se recuperó experiencias del personal del proyecto a través de las cuales se llegó a acuerdos para contar con *información actualizada sobre su oferta de servicios*: ahorro, crédito, seguros, transferencias. Por ello, otra tarea pendiente es la de sistematizar la oferta local formal de productos financieros para el hogar rural, de manera que se la pueda incluir en cualquier diseño de educación financiera.

Una opción no muy costosa, aunque requiere dedicación, consiste en *organizar eventos en los que participen representantes del sistema financiero formal*, para que sean ellos mismos quienes expliquen sus servicios y en qué condiciones los ofrecen. Se debe mencionar que las entidades financieras son distintas en cada ámbito. Por tanto, quien se encargue de esta organización deberá tener esto en mente, buscando que quienes ofrecen servicios formales se conviertan en socios efectivos de cualquier esfuerzo por promover la inclusión financiera.

Asimismo, es necesario subrayar una propuesta ya existente: repensar los productos financieros para el área rural. Como se acaba de decir, seguramente lo más efectivo sea diseñar productos enmarcados en una *oferta del tipo banca microfinanciera*, que sean promovidos por las mismas entidades; mejor todavía si se cuenta con el apoyo de las autoridades locales. En caso se trate de productos efectivamente *ad hoc* o adaptados, se asume que se deberán incorporar facilidades de uso para el poblador rural —que parte de una posición en desventaja—, aunque han de concebirse como un mecanismo que asegure beneficios efectivos para ambas partes de la relación —hogares rurales y entidades financieras—, pues de lo contrario tampoco serán viables.

Para acabar, cabe complementar esta reflexión sobre las tareas pendientes para mejorar el resultado de la educación financiera, mencionando que se trata

de una labor que puede ser asumida por el proyecto *Haku Wiñay*, pero también por cualquier otra entidad que promueva la inclusión financiera en el área rural. En cualquiera de los casos, la conclusión es que los hogares rurales requieren de una asesoría y un acompañamiento regulares y que los proyectos solo son temporales.

En virtud de esta conclusión, una tarea adicional es la de identificar *quién puede asumir la promoción del desarrollo económico rural con perspectiva de largo plazo en el ámbito local*. Más allá de la modalidad exacta para concretar esta tarea, lo observado en el campo indica que, por ejemplo, una entidad local —pública y/o privada— debe asumir la función de asesorar a la población en temas financieros, además de lo estrictamente productivo, incorporando incluso otros asuntos que sean de especial interés en el territorio. Entre otras, se pueden trabajar modalidades para la capitalización de activos del hogar, tanto financieros como no financieros.⁷³

73. A modo de refuerzo para esta idea, vale hacer mención explícita al último capítulo de la publicación correspondiente al estudio de impacto (Escobal y Ponce 2016), elaborado por María Isabel Remy (pp. 161-179). En ese capítulo se analizan los desafíos que enfrenta el proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES si, en síntesis, se desea convertirlo en un programa público nacional que promueva el fortalecimiento de capacidades de manejo económico en la población rural pobre, de modo que aproveche oportunidades y se incluya en el desarrollo macro nacional. Entre otros temas de gestión, se menciona como un desafío la articulación entre la entidad pública nacional y los niveles de gobierno subnacional, estos últimos formalmente encargados de promover el desarrollo económico en sus respectivos ámbitos. A la articulación entre niveles de gobierno, repasada en detalle en la mencionada publicación, cabe añadir la coordinación con entidades privadas y diverso tipo de organizaciones sociales presentes en cada territorio, todo lo cual puede dar lugar a estrategias específicas, en las que se incluya la asesoría y el acompañamiento a los hogares rurales para el manejo de negocios viables, dentro de lo cual ingrese el tema financiero.



Anexo 1.

Detalles del diseño metodológico para el estudio cualitativo

I) Preguntas orientadoras relacionadas con experiencias y aprendizajes de la población usuaria

Marco general sobre la economía del hogar:

- Visiones sobre la economía de los hogares que participan como usuarios del proyecto: énfasis en las principales características desde su punto de vista.
- Derivación de los requerimientos de ahorro e inversión en esas economías: fundamentos para participar en el sistema financiero.

Capacitación recibida y resultados:

- Descripción propia sobre la participación en los talleres de capacitación financiera: opinión general y percepción de utilidad.
- Establecer el grado de interiorización de conceptos financieros básicos (definición, uso y utilidad): cuenta de ahorros, presupuesto, banco, tarjeta de débito, POS, tasa de interés.

Compendio sobre prácticas financieras:

- Para el caso de usuarios que han abierto una cuenta de ahorros: descripción de la cuenta, prácticas de ahorro y uso del sistema financiero, uso de los ahorros, beneficios de estas prácticas, conocimiento sobre prácticas financieras en su ámbito, conocimiento de entidades financieras.
- Para el caso de usuarios que no han abierto una cuenta de ahorros: explicaciones a su decisión, experiencias anteriores con el sistema financiero, conocimiento sobre prácticas financieras en su ámbito, conocimiento de entidades financieras.
- Síntesis de experiencias y lecciones aprendidas sobre prácticas financieras: dificultades y oportunidades.

II) Ámbito y periodo de estudio

Centros poblados de tres distritos de intervención del proyecto *Haku Wiñay*: los dos primeros, ámbitos de expansión, y el tercero, ámbito piloto:

- a. Chalamarca, provincia de Chota, departamento de Cajamarca.
- b. Umari, provincia de Pachitea, departamento de Huánuco.
- c. Vinchos, provincia de Huamanga, departamento de Ayacucho.

El cronograma finalmente ejecutado para el estudio cualitativo se extendió desde diciembre de 2015 hasta febrero de 2016. Según lo previsto, el trabajo de campo se ejecutó durante enero de 2016. Así, en cada uno de los distritos mencionados se abarcó una semana calendario, lo que incluyó el considerable tiempo que tomó llegar a cada distrito y visitar cada NEC y/o NE.

III) Instrumental

Mapeo de los actores: se consideró a los diferentes tipos de actores vinculados a la ejecución del proyecto *Haku Wiñay* en los temas que han sido seleccionados para el estudio y en cada uno de los tres distritos visitados. Al final del presente anexo se ofrece una ayuda visual, a través de la cual se representa este mapa de actores, los cuales aparecen relacionados de una u otra forma con la modalidad como se lleva a la práctica el proyecto, aunque enfatizando las relaciones que se concretan al ejecutar el componente de fomento de capacidades financieras o cuarto componente.

Según se aprecia en la mencionada ayuda visual, el vínculo que se establece entre población usuaria y personal ejecutor da lugar a un círculo de relaciones, las cuales se encuentran ubicadas al centro de la interacción que se produce al implementar el proyecto. Además, se observa cómo, alrededor de aquellos actores centrales, aparecen especificadas otras relaciones que se generan en el mismo contexto, ya sea entre subtipos de actores o con terceros actores.

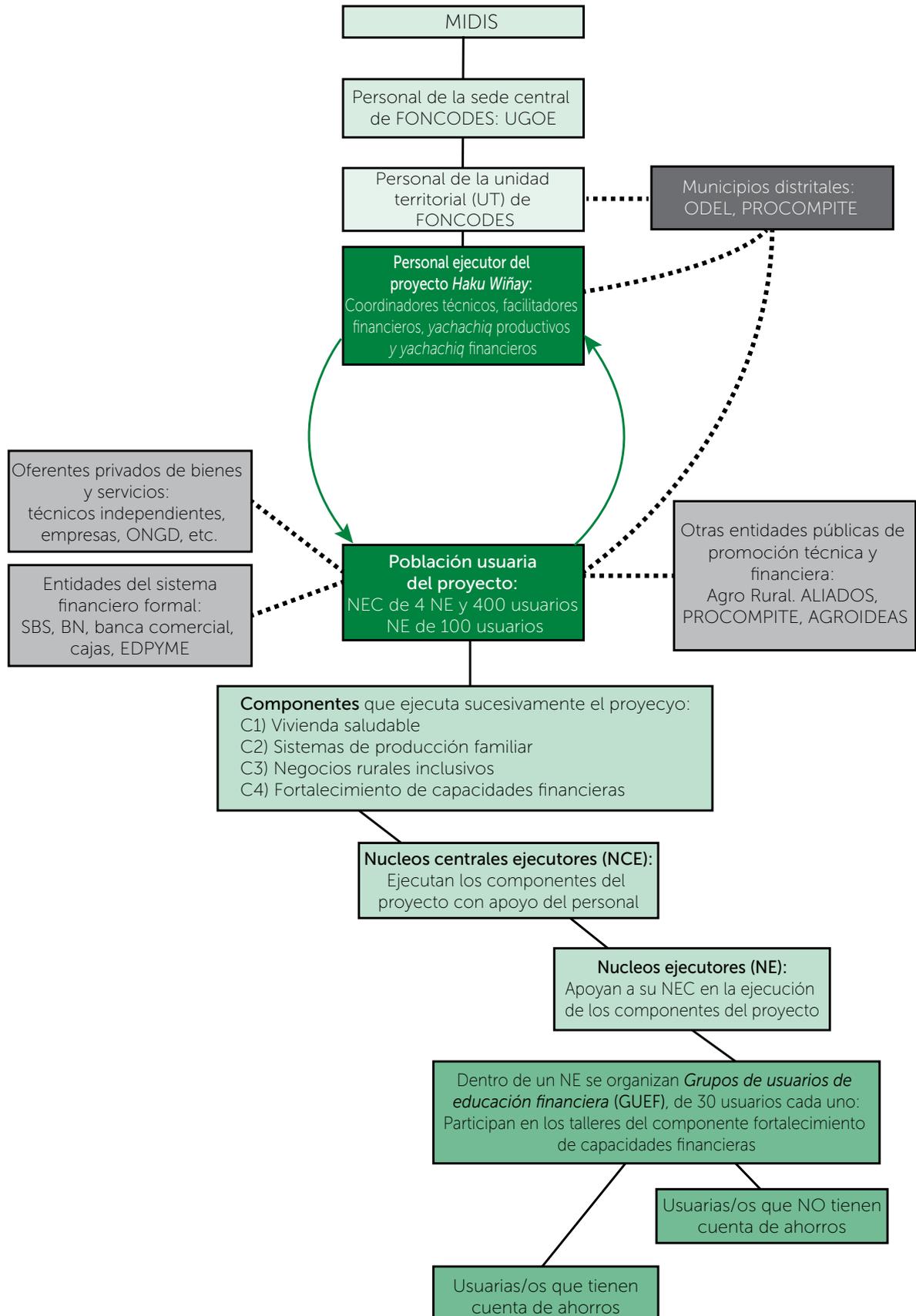
Entrevistas a profundidad: se realizó entrevistas individuales a cada uno de los tipos de informantes calificados, considerados en el mapeo de actores. La cifra de informantes varió, dependiendo de las posibilidades logísticas en cada uno de los tres distritos visitados. Solamente en el caso de un exfacilitador financiero de Cajamarca, la entrevista se realizó luego de la visita y de manera virtual. En total, se efectuaron 78 entrevistas individuales, según tipos y subtipos de actores, tal como que se presenta en el cuadro que aparece al final del presente anexo. A estas entrevistas se le añadió una entrevista al especialista en desarrollo de capacidades financieras de la UGOE-FONCODES, en Lima.

Guías de entrevista semiestructuradas: para la ejecución de las entrevistas se empleó una guía de preguntas abiertas, diferenciando las guías según el tipo de entrevistados, aunque en todos los casos manteniendo correspondencia con las preguntas orientadoras antes presentadas (en la presente síntesis no se ha incluido las preguntas orientadoras para el personal del proyecto, pues no forman parte directa del análisis a ser realizado).

Para el caso de funcionarios de FONCODES y personal del NEC, se aplicó una guía más sintética, a fin de recoger su experiencia general sobre la implementación del cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay*. Al realizar estas entrevistas, hubo muchas veces limitaciones temporales, razón por la cual se centraron en los temas que tenían relevancia específica para el estudio cualitativo en marcha.

En el conjunto de las entrevistas realizadas se tomó nota de los aspectos esenciales de las respuestas recibidas y, cuando fue posible, se grabó la entrevista. Estas grabaciones fueron empleadas para respaldar las anotaciones tomadas y para extraer citas textuales de los testimonios recogidos.

AYUDA GRÁFICA SOBRE EL MAPA DE ACTORES Y SU GRADO DE VINCULACIÓN AL PROYECTO *HAKU WIÑAY*,
CON ÉNFASIS EN EL COMPONENTE DE FOMENTO DE CAPACIDADES FINANCIERAS



Cuadro A.1

NÚMERO DE ACTORES ENTREVISTADOS POR TIPOS Y SUBTIPOS, SEGÚN DISTRITOS VISITADOS Y ÁMBITO DE COMPETENCIA

Tipos de actores	Subtipos de actores	Entrevistados según distritos visitados						Total de entrevistados
		Chalamarca (Cajamarca)		Umari (Huánuco)		Vinchos (Ayacucho)		
		N.º	Ámbito	N.º	Ámbito	N.º	Ámbito	
Ejecutores de las actividades del proyecto y/o del componente 4	Representante de la unidad territorial de FONCODES	2	<ul style="list-style-type: none"> Facilitadora de proyectos productivos. Exencargada del componente 4. 	1	Facilitador de proyectos de desarrollo productivo, encargado de Haku Wiñay en el distrito de Umari.	2	<ul style="list-style-type: none"> Coordinador de proyectos productivos de la UT. Supervisor de proyectos productivos para dos NEC. 	5
	Coordinador técnico de NEC	1	Para los tres NEC de Chalamarca.	0		1	Coordinador del NEC Vinchos.	2
	Facilitador/a financiero/a de NEC	2	NEC Chalamarca I y Chalamarca II.	2	NEC Ushno y Montepotrero.	2	NEC Vinchos y Chuschi.	6
	<i>Yachachiq</i> financieras/os	5	Bajo Chalamarca, Nuevo Oriente, Huayracitana, Numbral y El Nogal.	5	Huancaturpa-Cochapampa, Challa-Panaococha, Picahuay-Montehuasi, Ushumayo y Pinquiray.	4	Arizona, Paccha, Putacca y Vinchos.	14
	Directivo de NEC	0		0		1	Presidente del NEC Vinchos, en funciones.	1
Usuaris/os del proyecto, que participan en los talleres de capacitación del componente 4, tengan o no una cuenta de ahorros	Usuaris/os que participó en los talleres de capacitación y tiene cuenta de ahorros	16	6 de Bajo Chalamarca, 3 de Huayracitana, 2 de Numbral y 5 de El Nogal.	12	1 de Challa Alta, 4 de Panaococha, 6 de Cangra-Ushumayo y 1 de Pinquiray.	14	2 de Arizona, 5 de Paccha, 1 de Putacca y 6 de Vinchos.	42
	Usuaris/os que participó en los talleres de capacitación y no tiene cuenta de ahorros	2	1 de Numbral y 1 de El Nogal.	5	1 de La Punta y 4 de Pinquiray.	1	1 de Paccha.	8
Total de entrevistados		28		25		25		78

Nota: elaboración propia sobre la base de los registros de información elaborados durante el trabajo de campo para el estudio cualitativo.

Anexo 2. Síntesis de experiencias previas en educación financiera organizadas por el Estado peruano⁷⁴

Las primeras experiencias sobre educación financiera provienen de las intervenciones lideradas por el *Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola* (FIDA).⁷⁵ Se debe destacar la experiencia desarrollada en el marco del *Proyecto Corredor Puno-Cusco* (en adelante, PCPC), que se ejecutó entre 2002 y 2008, inicialmente con FONCODES como contraparte nacional y a partir de 2007 con el programa AgroRural⁷⁶ en el mismo rol.⁷⁷

En el diseño del PCPC se incluyó un componente para el fortalecimiento del mercado de servicios financieros rurales. En ese marco, se concibió una secuencia de actividades para la promoción del ahorro, con asesoría, capacitación e incentivos monetarios, orientada explícitamente a usuarias mujeres. Esta secuencia de actividades fue recuperada y sistematizada, dando lugar a lo que se denomina *caja de herramientas*, empleada por los facilitadores del proyecto, quienes se encargaban de las tareas de promoción y capacitación. Si bien esta caja contiene una síntesis primigenia sobre la parte instrumental, se centró en específico en la promoción del ahorro entre las madres de familia y emprendedoras de negocios que ese proyecto fomentaba en paralelo. De este modo, no llega a abarcar el conjunto de actividades que más adelante serán entendidas como educación financiera propiamente dicha.

A inicios de 2008, como explícito encargo del FIDA, el IEP se ocupó de realizar una evaluación del componente financiero del PCPC. A partir de los estudios de evaluación se elaboró una serie de documentos que sirvieron como fundamento para los posteriores avances en esta temática.⁷⁸

Además de la experiencia del FIDA al ejecutar el PCPC, con el *programa AgroRural* del Ministerio de Agricultura como contraparte nacional, se gestaron dos proyectos adicionales promovidos también por el FIDA, que vale la pena mencionar, en la medida en que reproducen y mejoran un diseño para la promoción de la educación financiera en el área rural: el Proyecto Sierra Sur, ejecutado entre 2005 y 2011; y el Proyecto Sierra Norte, ejecutado entre 2009 y 2015. Destaca en estas experiencias que se va delineando cada vez mejor el ciclo modular para la educación financiera; en paralelo, la participación de lideresas locales en el proceso de capacitación y asesoría va cobrando mayor importancia. Se debe mencionar, igualmente, que en el caso del último proyecto se promovió ya no solamente el ahorro, sino también la adquisición de una modalidad de microseguros.

74. Para su elaboración se ha empleado información recogida durante el estudio cualitativo, pero también se ha tomado una diversidad de aportes contenidos en Feijoo 2016.

75. IFAD, por sus siglas en inglés: International Fund for Agricultural Development. Véase en el sitio web sus actuales proyectos en América Latina y el Caribe: <https://www.ifad.org/es/where/region/overview/tags/pl>.

76. Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural – AgroRural, desde marzo de 2008 creado como unidad ejecutora adscrita del Ministerio de Agricultura (decreto legislativo 997), en reemplazo del entonces existente PROMAMACHCS. A AgroRural fueron transferidos los proyectos del FIDA: MARENASS, Corredor Puno-Cusco, Sierra Sur y Sierra Norte.

77. Aún se encuentra un enlace en el servidor de AgroRural, pero sin contenido específico; véase <http://www.agrorural.gob.pe/proyecto-aliados>.

78. Véase, por ejemplo, Trivelli y Yancari 2008.

Pero no todas las experiencias identificadas formaron parte de proyectos promovidos por el FIDA. Más bien, en abril de 2009, diversos organismos públicos interesados en la educación financiera formaron un grupo de trabajo interinstitucional: AgroRural como portador de las experiencias recogidas de los proyectos promovidos por el FIDA, pero también el programa Juntos, interesado en que las mujeres receptoras de las transferencias monetarias condicionadas reciban educación financiera. A ese esfuerzo se sumaron el IEP, el Banco de la Nación y la Secretaría Técnica de la Comisión Interministerial de Asuntos Sociales (CIAS) de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM).

En ese contexto, se preparó una nueva versión de la *caja de herramientas*, recuperando siempre las experiencias de los proyectos del FIDA. Posteriormente, en el marco de la Estrategia Nacional de Articulación Multisectorial Crecer, se llevan a la práctica las coordinaciones reseñadas en el párrafo anterior, y en octubre de 2009 se inició la ejecución del *proyecto piloto Promoción del Ahorro en Familias del Programa Juntos* en los distritos de Coporaque (Cusco) y de San Jerónimo (Apurímac). A raíz de los sugerentes resultados obtenidos, se plantearon nuevas alianzas para desarrollar otras experiencias de educación financiera, incluso con socios privados y de la cooperación internacional.

En primer lugar, entre 2010 y 2011, AgroRural planificó ampliar la capacitación financiera llevándola a 28 distritos, pertenecientes a los departamentos de Cusco, Ayacucho, Puno, Apurímac, La Libertad y Cajamarca. Se reprodujo lo avanzado en el diseño del piloto arriba mencionado: capacitación por facilitadores del proyecto; la *caja de herramientas* empleada incluyó una serie de materiales, como guías metodológicas, manuales y cuadernos de trabajo; la capacitación formal abarcó cinco módulos, con una suma total de 15 horas de trabajo, a ser implementado a lo largo de seis meses; no se contempló incentivos, pero sí acompañamiento por lideresas locales, así como refuerzo, incluso a través de medios locales de comunicación. El proyecto no contó con una evaluación independiente, pero se levantó una línea de base y se realizó una evaluación de salida a los participantes de la experiencia.

Sin embargo, AgroRural no contó con los recursos financieros requeridos para concluir la capacitación que había planificado para el tema de finanzas rurales. Así, entre mayo de 2010 y junio de 2012, AgroRural acuerda con CARE Perú ejecutar otro proyecto piloto, para llevar adelante solo el componente de capacitación al ámbito de Ayacucho, al que se denominó *Promoviendo una Microfinanza Rural Inclusiva* (PUMRI). La capacitación se llevó a cabo con la *caja de herramientas* ya disponible, pero luego se emplearon incentivos para el ahorro, en específico, sorteos para las usuarias con saldos positivos en sus cuentas de ahorro. De igual modo, se incluyó el acompañamiento de las usuarias en su proceso de inserción en las prácticas financieras formales. Se contó con una línea de base, que se empleó para contrastar los resultados al final de la ejecución del proyecto.

Pasando a revisar lo ensayado por el *Proyecto Capital*, destacan sus experiencias de asesoría en varios casos que ya se han mencionado, por ejemplo, en las evaluaciones del PCPC y en la elaboración de materiales de capacitación durante las experiencias de AgroRural. Ese conjunto de avances sirvió como antecedente inmediato al inicio de actividades del Proyecto Capital, hacia fines de 2008. Una

de sus primeras acciones será precisamente brindar asistencia técnica a entidades públicas para diseñar la capacitación financiera, pero ahora orientándose directamente a una población de mayor alcance, en concreto, a las madres receptoras del programa Juntos, en la medida en que este programa les abría una cuenta de ahorros para que recibieran su respectivo subsidio. No obstante hacía falta prepararlas para que manejasen esas cuentas, que forman parte del sistema financiero formal.

Una de las experiencias destacables que llevó a cabo el Proyecto Capital fue el proyecto piloto denominado *Innovations for Scaling Financial Education* (ISFE), ejecutado en Perú y Colombia con el financiamiento de CITI Foundation. En el caso peruano, se implementó en dos provincias del departamento de La Libertad: Santiago de Chuco y Julcán, durante 2012. En síntesis, el objetivo de ISFE fue probar una alternativa viable y sostenible para la educación financiera, que pudiera ser aprovechada por las entidades públicas encargadas de los programas nacionales de transferencias monetarias condicionadas. Ciertamente, en el diseño preparado se contó con los ya conocidos módulos de capacitación, pero esa capacitación era impartida por lideresas locales especialmente entrenadas y no por facilitadores externos. Además, se insistió mucho en hacer materiales y contenidos que resultasen amenos para las usuarias, que pudieran incluso emplearse fuera del contexto formal de la capacitación. De ese modo, se elaboró secuencias de imágenes, radionovelas y videos testimoniales. Los resultados del proyecto fueron evaluados positivamente mediante métodos cualitativos y cuantitativos.

Otro antecedente distinguible en los procesos de acumulación de experiencias para la educación financiera desde el sector público, tuvo lugar en aquel contexto de 2013, que se delineó líneas arriba a través de varias experiencias. Se trató de la conformación del comité tripartito entre MIDIS, FONCODES e IEP para elaborar el documento *Estrategia metodológica para la educación financiera*, incluido como MIDIS 2013 en la bibliografía y mencionado a lo largo del presente documento.

En 2014, la Dirección General de Calidad de Prestaciones Sociales (DGCPS) del MIDIS diseñó y ejecutó el *Programa de Educación Financiera y Emprendimiento*, dirigido a madres del Programa de Complementación Alimentaria (PCA). El programa se ejecutó solamente en ámbitos marginales de la ciudad de Lima, proporcionando talleres de educación financiera y emprendimiento a madres de comedores populares, con el fin de mejorar sus finanzas personales. Además de la capacitación ya conocida, se les proyectó a las participantes una telenovela sobre el tema de educación financiera. Se aplicó pruebas de entrada y salida a quienes participaron, con resultados aceptables.

Una información final con respecto a este proceso, con la cual se cierra la presente síntesis, es que a partir de 2015 la *DGCPS del MIDIS* retoma la homogeneización de la capacitación financiera en todas las intervenciones de ese ministerio, asumiendo como modelo los contenidos incluidos en el documento MIDIS 2013, pero también lo experimentado con la metodología ISFE puesta a prueba por el Proyecto Capital.

Anexo 3

Tablas de Escobal y Ponce 2016 sobre ingresos de los hogares

Tabla 4.1⁷⁹

INGRESOS DE LOS HOGARES USUARIOS DEL PROYECTO EN EL 2013 Y EL 2015

	Preinter- vención	Postinter- vención	Diferencia	
<i>Ingresos totales del hogar (S/.)</i>	11.593,5	12.395,0	801,5	*
1. Ingresos independientes agropecuarios (productos y subproductos)	6150,6	6594,7	444,1	~
1.1. Ingresos agrícolas independientes	2991,0	3147,5	156,5	
1.2. Ingresos pecuarios independientes	1832,9	2038,3	205,3	***
1.3. Ingresos independientes por subproductos agrícolas y pecuarios	1326,7	1408,9	82,2	*
2. Ingresos independientes por otras actividades primarias (forestal, pesca, otros)	995,6	982,8	-12,8	
3. Ingresos independientes por servicios, comercio, artesanías, otros	659,3	879,6	220,2	***
4. Ingresos por trabajos dependientes	1330,5	1475,5	144,9	
4.1. Ingresos por trabajo asalariado agrícola	1055,3	1146,8	91,5	
4.2. Ingresos por trabajo asalariado no agrícola	275,3	328,7	53,4	**
5. Ingresos por alquileres, transferencias, otros (no incluye Juntos)	903,8	1022,3	118,5	**
6. Ingresos por transferencias de Juntos	1553,6	1440,3	-113,4	***
Índice de Herfindahl de diversificación de ingresos (1 = diversificación completa, 0 = concentración):				
Desagregando el ingreso en 17 rubros	0,8471	0,8525	0,0054	*
Desagregando el ingreso en 9 grupos	0,8957	0,9000	0,0043	
Desagregando el ingreso en 6 grandes grupos	0,7581	0,7581	-0,0001	

Nota: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1, ~ p<0,15.

Los ingresos nominales han sido deflactados temporal (IPC, base 2009) y espacialmente (ENAH0 2014) para hacerlos comparables entre regiones y entre años. Los ingresos están presentados en soles de Lima Metropolitana del 2014.

79. Transcripción literal de Escobal y Ponce 2016: 72.

Tabla 4.2⁸⁰
 IMPACTOS DE LA INTERVENCIÓN SOBRE LOS INGRESOS

	Intención del tratamiento (diferencias en diferencias)		Impacto del tratamiento	
<i>Ingresos totales del hogar (S/.)</i>	786,3	*	910,5	*
1. Ingresos independientes agropecuarios (productos y subproductos)	746,2	**	864,0	**
1.1. Ingresos agrícolas independientes	470,3	**	544,5	**
1.2. Ingresos pecuarios independientes	268,6	**	311,1	**
1.3. Ingresos independientes por subproductos agrícolas y pecuarios	7,2		8,4	
2. Ingresos independientes por otras actividades primarias (actividad forestal, pesca, otros)	66,7		77,2	
3. Ingresos independientes por servicios, comercio, artesanías, otros	201,0	*	232,7	*
4. Ingresos por trabajo dependiente	-273,3	***	-316,5	***
4.1. Ingresos por trabajo asalariado agrícola	-239,7	**	-277,6	**
4.2. Ingresos por trabajo asalariado no agrícola	-33,6		-38,9	
5. Ingresos por alquileres, transferencias, otros (no incluye Juntos)	59,3		68,7	
6. Ingresos por transferencias de Juntos	-13,5		-15,7	
Índice de Herfindahl de diversificación de ingresos				
(1 = diversificación completa, 0 = concentración):				
Desagregando el ingreso en 17 rubros	-0,0024		-0,0028	
Desagregando el ingreso en 9 grupos	-0,0032		-0,0037	
Desagregando el ingreso en 6 grandes grupos	-0,0129	*	-0,0149	*

Nota: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1, ~ p<0,15.

Los ingresos nominales han sido deflactados temporal (IPC, base 2009) y espacialmente (ENAH0 2014) para hacerlos comparables entre regiones y entre años. Los ingresos están en soles de Lima Metropolitana del 2014.

80. Transcripción literal de Escobal y Ponce 2016: 75.

Anexo 4

Tablas de Escobal y Ponce 2016 sobre impactos en las capacidades financieras del hogar

Tabla 4.15⁸¹

CAMBIOS EN ASPECTOS FINANCIEROS DE LOS HOGARES USUARIOS DEL PROYECTO EN EL 2013 Y EL 2015

	Preintervención	Postintervención	Diferencia	
<i>Algún miembro del hogar recibió capacitación en</i>				
Acceso y uso del sistema financiero (%)		61,2	(a)	
Uso de ahorros en el sistema financiero (%)		58,4	(a)	
Préstamos o créditos (%)		58,4	(a)	
Transferencias bancarias (%)		52,8	(a)	
Algún miembro del hogar tiene o ha tenido alguna cuenta de ahorro (%)	11,8	17,4	5,6	
Pidió un préstamo —o cree que podría hacerlo— a una caja o un banco (%)	56,5	48,6	-7,9	
Prefiere ahorrar su dinero en una entidad financiera (%)	14,2	33,0	18,8	***
Si cuenta con un monto importante, prefiere ahorrarlo en un banco (%)	15,7	29,2	13,5	**
Confía en las instituciones financieras (%)	21,9	32,6	10,7	**
Confía en el sistema financiero (escalera de 10 peldaños)	1,6	2,9	1,2	***
Prefiere ahorrar un monto de dinero en alguna entidad financiera (%)	16,3	32,6	16,3	***
Conoce el Fondo de Seguros de depósitos (%)	1,1	3,4	2,2	*

Notas: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1, ~ p<0,15.

(a) El cambio en el indicador fue registrado directamente en la revisita, por lo que no se calcula su significancia estadística.

81. Transcripción literal de Escobal y Ponce 2016: 98.

Tabla 4.16⁸²

IMPACTOS DE LA INTERVENCIÓN SOBRE ASPECTOS FINANCIEROS

	Intención del tratamiento (diferencias en diferencias)		Impacto del tratamiento	
<i>Algún miembro del hogar recibió capacitación en</i>				
Acceso y uso del sistema financiero (%)	51,0	***	59,4	***
Uso de ahorros en el sistema financiero (%)	48,0	***	55,8	***
Préstamos o créditos (%)	48,6	***	56,5	***
Transferencias bancarias (%)	44,4	***	51,6	***
Algún miembro de su hogar tiene o ha tenido alguna cuenta de ahorro (%)	-3,4		-4,0	
Solicitó un préstamo —o cree que podría haberlo solicitado— a una caja o un banco (%)	-17,3	**	-20,1	***
Prefiere ahorrar su dinero en una entidad financiera (%)	12,2	**	14,2	**
Si cuenta con un monto importante, prefiere ahorrarlo en un banco (%)	13,3	**	15,5	**
Confía en las instituciones financieras (%)	16,9	**	19,6	**
Confía en el sistema financiero (escalera de 10 peldaños)	0,5	***	0,6	***
Prefiere ahorrar un monto de dinero en alguna entidad financiera (%)	1,3		1,6	
Conoce el fondo de seguros de depósitos (%)	2,2	*	2,6	*

Nota: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1, ~ p<0,15.

82. Transcripción literal de Escobal y Ponce 2016: 100.



ESCOBAL, Javier y Carmen PONCE (eds.)

- 2016 *Combinando protección social con generación de oportunidades económicas: una evaluación de los avances del programa Haku Wiñay*. Lima: GRADE. Disponible en: <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/LIBROGRADE_FORDHakuWinay.pdf>.

FEIJOO, Ana Rosa

- 2016 *Sistematización de iniciativas de educación financiera en el Perú*. Serie Miscelánea 39. Lima: IEP, Proyecto Capital, IDRC-CDRI, Fundación Ford. Disponible en: <<http://repositorio.iep.org.pe/handle/IEP/481>>.

FONCODES

- 2012a "Taller informativo a postulantes a facilitador financiero. Lineamientos básicos del MIDIS y FONCODES". Presentación en PowerPoint. Lima.
- 2012b "Programa Presupuestal 0118. Promoción del ahorro formal y otros productos financieros". Presentación en PowerPoint. Lima.
- 2013 "Introducción a la caja de herramientas de la actividad de promoción del ahorro formal y otros productos financieros". Presentación en PowerPoint. Lima: FONCODES-Programa Presupuestal 0118.

FONCODES – UGOE

- 2013 "Plan para el desarrollo de actividades por facilitador financiero y la formación de yachachiq financiero. Fomento de capacidades financieras. Ámbito de ejecución del programa 'Mi chacra emprendedora'". Lima.

- 2014 "Fomento de capacidades financieras. Contenido digital de la caja de herramientas (guía taller y guía conceptual por módulo)". Lima.

HEREDIA, José Alfonso

- 2016 "Evaluación del componente fomento de capacidades financieras en el proyecto Haku Wiñay de FONCODES. Estudio cualitativo". Documento final del 6 de mayo. Lima: Proyecto Capital-IEP.

MIDIS

- 2013 "Estrategia metodológica para la educación financiera" Lima: MIDIS-DGCPS, FONCODES-UGOE e IEP-Proyecto Capital, noviembre. Una versión resumida de este documento está disponible en: <http://sellomunicipal.midis.gob.pe/wp-content/uploads/2016/01/Estrategia-metodolo%CC%81gica_SELLO.pdf>.

- 2014 "Estrategia de inclusión financiera". Presentación en PowerPoint. Lima, octubre.

MIDIS – DGSE

- 2013 "Nota metodológica para la evaluación de impacto de la articulación Haku Wiñay-Juntos". Lima.

SCKEYDE, Arno y Kurt WAGNER

- 2008 "Seguimiento basado en resultados. Guía para la cooperación técnica". Eschborn: GTZ, septiembre. Una versión en alemán de este documento está disponible en: <<http://star-www.giz.de/idokumente/bib-2008/gtz2008-0411de-monitoring-leitfaden.pdf>>.

TRIVELLI, Carolina y Johanna YANCARI

- 2008 *Las primeras ahorristas del Proyecto Corredor: evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto*. Documento de Trabajo 153, serie Economía 48. Lima: IEP. Disponible en: <http://bibliotk.iep.org.pe/bib_img/28464-8-1.pdf>.

