

# **Instituto de Estudios Peruanos Proyecto Capital**

**Documento de síntesis sobre la evaluación de resultados del servicio de capacitación ofrecido por el componente fomento de capacidades financieras del proyecto Haku Wiñay de FONCODES**

**– Versión preliminar –**

**Consultor:**  
**José Alfonso Heredia**  
[jheredi@pucp.edu.pe](mailto:jheredi@pucp.edu.pe)

**Lima, 26 de septiembre de 2016**

## Tabla de contenido

<b>Listado de acrónimos, siglas y abreviaturas.....</b>	<b>2</b>
<b>Resumen ejecutivo.....</b>	<b>3</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>7</b>
<b>2. Aspectos generales.....</b>	<b>13</b>
2.1 Información y/o antecedentes pertinentes referidos al diseño y la ejecución del proyecto <i>Haku Wiñay</i> , en general.....	13
2.2 Información y/o antecedentes concernientes al servicio de capacitación en el componente fomento de capacidades financieras, en específico.....	14
<b>3. Hallazgos resaltantes respecto a los aprendizajes identificados en la población usuaria.....</b>	<b>17</b>
3.1 El fundamento: características en la economía de los hogares rurales.....	17
3.2 La ejecución: los procesos de capacitación y los resultados destacables.....	20
3.3 La perspectiva: prácticas y experiencias que advierten del grado de inclusión financiera alcanzado.....	35
<b>4. Conclusiones.....</b>	<b>49</b>
4.1 Hallazgos relevantes para la población usuaria.....	49
4.2 Recapitulación e ideas de cara al diseño de un componente de educación financiera en el área rural.....	53
<b>Anexos.....</b>	<b>57</b>
Anexo N° 1: Detalles del diseño metodológico para el estudio cualitativo.....	58
Anexo N° 2: Tablas de Escobal y Ponce 2016 sobre ingresos de los hogares.....	62
Anexo N° 3: Tablas de Escobal y Ponce 2016 sobre impactos en las capacidades financieras del hogar.....	64
Anexo N° 4: Cuadros elaborados a partir de las bases de datos de las encuestas aplicadas por GRADE en 2013 y 2015.....	66
<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>69</b>

## Listado de acrónimos, siglas y abreviaturas

AgroRural	Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural, MINAGRI
CLAR	Comité Local de Asignación de Recursos
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo S.A.
DNI	Documento nacional de identidad
EDPYME	Entidad de desarrollo para la pequeña y microempresa
FONCODES	Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social, MIDIS
GUEF	Grupos de usuarios de educación financiera
FIDA	Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola
FSD	Fondo de Seguro de Depósitos
<i>Haku Wiñay</i>	Proyecto «Mi Chacra Emprendedora», FONCODES
IEP	Instituto de Estudios Peruanos
JUNTOS	Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres, MIDIS
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
ODEL	Oficina de Desarrollo Económico Local
PCPC	Proyecto Corredor Puno-Cusco
POS	<i>Point of sale for retail stores</i>
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, desde el **Proyecto Capital** –ejecutado en Perú por el Instituto de Estudios Peruanos (IEP)– se decidió recuperar los **resultados y aprendizajes** de su cuarto componente o **componente fomento de capacidades financieras**. Aquella tarea se emprende inicialmente a través del presente documento, en el cual se sintetizan los hallazgos centrales de dos fuentes de información: un estudio cualitativo ejecutado por el mismo Proyecto Capital y un estudio de impacto ejecutado por un equipo del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE).

El **estudio cualitativo** se centró en los resultados del mencionado componente fomento de capacidades financieras. Para ello, se visitó y comparó hallazgos en tres distritos de ejecución del proyecto: Vinchos en Ayacucho, como ámbito piloto; Chalamarca en Cajamarca y Umari en Huánuco, como ámbitos de expansión. Se preparó un set de preguntas guía y luego se elaboró guías de entrevista para los dos grandes tipos de actores entrevistados en cada ámbito: población usuaria (con y sin cuenta de ahorros) y personal ejecutor. En enero de 2016 se realizó 78 entrevistas individuales a los diversos tipos de actores, en los tres ámbitos visitados, a las que se añade una entrevista en la UGOE de FONCODES, en Lima. Para efectos del presente documento se emplean, en lo fundamental, los hallazgos en la población usuaria.

El **estudio de evaluación de impacto**, llevado a cabo por GRADE, se ejecutó en tres distritos especialmente seleccionados (Chalamarca en Cajamarca, Umari en Huánuco y Anta en Huancaavelica), aplicando encuestas en dos momentos (2013 antes y 2015 después de la intervención) a una muestra estimada explícitamente para los objetivos del estudio, muestra que se calculó en dos etapas: primero según centros poblados y, en segundo momento, según hogares. Como todo estudio de impacto, la muestra se estimó para centros poblados de población usuaria y de población no usuaria del proyecto. Aunque el estudio busca identificar impactos iniciales del proyecto *Haku Wiñay*, del conjunto de información acopiada se han seleccionado para el presente documento solamente aquellas temáticas que contribuyen a la comprensión de los procesos de capacitación financiera.

### *Compendio de antecedentes sobre educación financiera*

El proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES tiene como antecedentes inmediatos, dentro de la misma entidad, al proyecto *Mi Chacra Productiva* (PEMCHP), ejecutado entre 2009 y 2010, así como al proyecto *Mi Chacra Emprendedora - Haku Wiñay*, ejecutado entre 2011 y 2012. En ambos casos, se centraron en la transferencia de una selección de tecnologías validadas para promover del desarrollo rural y la seguridad alimentaria. Será recién en 2013 que se pone en marcha una nueva versión del **proyecto *Haku Wiñay***, con un diseño que involucra además de lo anterior, a componentes para la promoción de negocios rurales y el **fomento de capacidades financieras**.

Luego de la respectiva prueba piloto y validación de su diseño de intervención, se puso en práctica el plan de expansión del proyecto *Haku Wiñay* a escala nacional, que viene ejecutándose entre 2013 y 2016. Este diseño asume que la sinergia entre los mencionados componentes contribuye al objetivo de desarrollar las capacidades productivas y a gestionar el emprendimiento de los hogares que se encuentran en extrema pobreza. Se considera dentro de ello la inclusión de los hogares usuarios en el sistema financiero formal.

En cuanto a la forma como se ejecuta el componente fomento de capacidades financieras del proyecto *Haku Wiñay*, los antecedentes se remontan a los varios proyectos promovidos por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, así como a las diferentes intervenciones ejecutadas a iniciativa del programa AgroRural, del Ministerio de Agricultura, todo ello entre 2001 y 2010. A lo largo de esas experiencias se elaboraron diversas versiones del material para capacitar a la población usuaria en el tema de educación financiera. Entonces surge la denominación **caja de herramientas** para llamar a aquel material, aunque su contenido fue evolucionando según se avanzó en las sucesivas experiencias de capacitación.

El Proyecto Capital, en coordinación con las entidades que acaban de mencionarse, pero también con el nuevo Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social – MIDIS y otras, aportará en la elaboración del material didáctico para llevar a cabo la educación financiera. El proyecto *Haku Wiñay* participó en esa elaboración y empleó lo así trabajado tanto en su fase piloto como en su 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 empleada sistemáticamente en las nuevas intervenciones del proyecto *Haku Wiñay*.

### ***Compendio sobre las características en la economía de los hogares rurales***

Durante las entrevistas para el estudio cualitativo las/os usuarias/os indicaron que disponen de **recursos naturales escasos**, con actividades agrícolas y pecuarias que no suelen permitir negocios significativos a lo largo del año, por lo que tienden más bien hacia economías diversificadas, con cada vez mayor peso de las **actividades no agropecuarias** en la generación del ingreso monetario, pese a lo cual ni así logran garantizar un excedente ahorrable, sino solo su reproducción simple. Pese a los casos en que se reconoce la **generación de excedentes**, persiste el hábito de reinvertir los recursos disponibles en nuevos ciclos productivos, lo cual puede involucrar hasta la construcción de vivienda y la educación superior de los hijos.

La información acopiada a través del estudio de impacto contribuyó a establecer que poco más de la mitad del ingreso de los hogares usuarios del proyecto proviene la **práctica independiente de agricultura y ganadería**, quedando en segundo término todas las actividades no directamente agropecuarias y en tercer lugar viene recién el **trabajo dependiente**. Estos hallazgos permiten realizar una precisión respecto a lo encontrado en el estudio cualitativo: las actividades agropecuarias sí son importantes en el ingreso total de los hogares usuarios, pero de ellas se deriva escaso excedente ahorrable. Sin embargo, se establece igualmente que las actividades del proyecto han incidido positivamente en **incrementar el ingreso total del hogar**. Con todo, los hogares usuarios aún no aceptan que dispongan de fondos suficientes para destinar al ahorro.

### ***Compendio sobre los procesos de capacitación y los resultados destacables***

La actitud inicial de las/os usuarios fue de duda frente a la oferta de capacitación del proyecto, pues no se entendió su utilidad en el contexto de los otros componentes. A ello se añadió la incertidumbre que les causaba tratar el tema del vínculo con entidades financieras formales, cuando su hábito había sido trabajar con modalidades locales, aunque informales, para el ahorro y el crédito. Pese a ello, las capacitaciones previstas por el proyecto se ejecutaron con una importante presencia de los hogares usuarios. Las dudas e incertidumbres iniciales de las/os usuarias/os sobre la utilidad de esta capacitación se transformaron en **abierta satisfacción y agradecimiento**, en la medida que aceptaron haber adquirido **conocimientos prácticos**, algo que nunca antes se les había ofrecido en ese tema.

En los hogares usuarios no fue posible identificar conocimientos suficientemente claros, menos profundos, sobre el sistema financiero formal. Así, se pudo saber que han adquirido diferentes conocimientos, con un grado bastante variado de interiorización, pero sobre todo se identificó que han desarrollado prácticas sencillas con el sistema financiero formal, dentro de lo cual destaca la apertura de la **cuenta de ahorros** y el uso de la tarjeta de débito.

Más allá de las limitaciones en los conocimientos procedimentales, los estudios ejecutados permitieron identificar que resta mucho por trabajar en el factor actitudinal, vale decir, en la **confianza** que desarrollan las/los usuarias/os del proyecto frente al sistema financiero formal. A las contradicciones entre las entidades del sector público se añadirán hechos por ellos conocidos, como la quiebra de algunas cooperativas, para abonar en favor de una perseverante incertidumbre, que se constituye en un reto para cualquier diseño de intervención que tenga como finalidad el fomento de la inclusión en el sistema financiero formal.

Pese a los reparos, la apertura de la **cuenta de ahorros** es la práctica más generalizada, que se describe como vínculo con el sistema financiero formal. Destaca en primer lugar las cuentas en el **Banco de la Nación**, aunque habitualmente han sido abiertas a expensas del programa Juntos, por lo que se trata de fondos destinados a las necesidades inmediatas de los miembros del hogar y poco al ahorro previsional propiamente dicho. Algunas/os usuarias/os manifestaron, sin embargo, haber abierto cuentas en **otras entidades financieras** y con fondos propios, por lo que suele tratarse de fondos que emplean en el ciclo de reproducción de su capital. No faltaron igualmente aquellas/os que, por motivos diversos, **se negaron a abrir una cuenta bancaria**, en muy pocos casos, pero fueron igualmente identificados.

### ***Compendio sobre prácticas y experiencias que advierten del grado de inclusión financiera alcanzado***

La apertura de cuentas de ahorro, siendo una acción que concentra la atención del proyecto, no fue suficiente motivo para asegurar cambios en la inclinación al ahorro formal en la población usuaria del proyecto. De ese modo, a través de la información acopiada 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. Más bien, perseveran **otras inclinaciones para dedicar los fondos potencialmente ahorrables**, como sencillamente guardarlo en casa o alguna actividad comercial considerada más rentable.

Respecto a las **prácticas destacables en el sistema financiero formal**, se identifica la utilidad que tiene para los hogares usuarios el contar con una cuenta bancaria, vinculada ante todo al retiro de la subvención que reciben del programa Juntos, aunque también aparecen otros servicios que ofrece el sistema financiero formal, por ejemplo, las transferencias de dinero (remesas) o el acceso al crédito, ante todo en los pocos casos que ya cuentan con un negocio en marcha. En cuanto acceso al **crédito formal**, el estudio de impacto estableció una reducción entre 2013 y 2015, lo cual puede deberse a un refuerzo en la actitud de cautela mostrada por los hogares usuarios, pero también ha de advertirse de otros factores del medio que ejerzan influencia y que no han conseguido ser superados con la capacitación.

Estas prácticas con el sistema financiero formal no pueden ser desvinculadas de otras prácticas que se identifican claramente en ambos estudios realizados. Así, los hogares usuarios dan a entender claramente que, pese a la capacitación recibida desde el proyecto, no ha dejado de trabajar en paralelo con otros **operadores financieros informales**, además de la inserción alcanzada en el sistema financiero formal. Queda en claro que los hogares buscan optimizar las

oportunidades que se les presentan, tomando decisiones que pueden alejarles de lo esperable después de la capacitación, aunque comprensible para sus intereses de corto plazo. Estos comportamientos plantean un **reto indudable** para cualquier diseño de intervención que se plantee fomentar la inserción de los hogares rurales en el sistema financiero formal.

Sobre esa base, quedó en claro que **el proyecto *Haku Wiñay* ha proporcionado el fundamento inicial para la inserción financiera en una mayoría de los hogares usuarios**, haciendo falta aún tanto un fortalecimiento de la base económica, como un acompañamiento sistemático de esos hogares, todo lo cual, en conjunto, contribuirá a incrementar sus prácticas financieras con el sistema formal, aprovechándose así plenamente de las oportunidades que se les ofrezcan.

### ***Recapitulación e ideas centrales a futuro***

Pese a tratarse de 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 y, por tanto, al fundamento para promover una inclusión de la población en el sistema financiero formal en el sentido ampliado.

No cabe duda que el **reto a futuro** no es solamente la capacitación en el empleo de las oportunidades del sistema financiero formal, situación incontrovertiblemente útil, pero que encontrará un límite tangible sino se le trabaja en paralelo con el fomento de **posibilidades para la generación de ingresos en los hogares**, algo que con alta probabilidad involucrará tanto un fortalecimiento de la actividad agropecuaria, como el estímulo para la diversificación hacia otras actividades y sectores, a fin de superar las restricciones que plantea la producción estrictamente agropecuaria, cuando fuera el caso.

Por tanto, no cabe duda que **el cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay* ha contribuido en el proceso de inclusión financiera**, sin embargo, está pendiente el desafío de diseñar y ejecutar intervenciones decisivas, antes de poder hablar de una **inclusión plena de los hogares rurales en el sistema financiero formal**. Para aquellas intervenciones resalta la necesidad de mejorar el manejo en la didáctica para adultos de aquellos que ejecuten un componente, como el que es ahora objeto de observación y estudio.

De manera adicional, las **entidades formales de microfinanzas** llevan a cabo un trabajo intenso de promoción de sus productos para el área rural. En ese marco, es factible y prudente que se llegue a desarrollar productos financieros *ad hoc*, que resulten beneficiosos para ambas partes de la relación, población y entidades de microfinanzas. No ha de descuidarse que el proyecto *Haku Wiñay* puede aprovechar ese ímpetu promotor del sector microfinanciero como parte de sus procesos de capacitación.

A la postre, se plantea la posibilidad de contar con una **autoridad pública local que se haga cargo efectivo de la promoción del desarrollo económico local**. Por tanto, está dada la posibilidad para que FONCODES contribuya en el fortalecimiento de los municipios, a fin que estén en mejor capacidad de cumplir esa función, la cual habrá de incluir un asesoramiento permanente hacia la población, específicamente en el empleo de las oportunidades que les ofrece el sistema financiero formal.

## 1. Introducción

### *Acciones del Proyecto Capital y finalidad establecida para el documento de síntesis*

Desde 2009 el Proyecto Capital<sup>1</sup> se constituye como una propuesta que apoya procesos de implementación de políticas públicas, en específico, de cara a la vinculación 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 complemento a los programas de transferencias monetarias condicionadas en la región. En el caso peruano, esta iniciativa viene siendo desarrollada por dos entidades, la Fundación Capital<sup>2</sup> y el Instituto de Estudios Peruanos (IEP)<sup>3</sup>, siendo financiada por la Fundación Ford<sup>4</sup> y el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC, por sus siglas en inglés)<sup>5</sup>.

A lo largo de sus siete años de intervención, el Proyecto Capital se ha centrado en la asesoría especializada durante los procesos de implementación de políticas públicas que promuevan la inclusión financiera, así como en la evaluación de resultados e impactos de las experiencias y políticas puestas marcha, incluyendo la sistematización de los principales aprendizajes de las iniciativas público-privadas en torno a aquella temática. De este modo, se ha generado evidencia respecto a 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.

Respecto a la experiencia específica en cuanto a estrategias que promuevan la inclusión financiera en Perú, el equipo del Proyecto Capital ha cumplido diversas acciones, entre las cuales son de destacar tres en específico para efectos del presente documento. Una primera actividad a ser destacada fue realizada en 2013, consistente en la participación del especialista en educación de adultos del Proyecto Capital-IEP, en apoyo 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 (UGOE) de FONCODES<sup>6</sup>, este último organismo encargado de la puesta en práctica del proyecto *Haku Wiñay*<sup>7</sup>. El mencionado equipo de profesionales asumió la preparación del documento que finalmente fue titulado «Estrategia metodológica para la educación financiera»<sup>8</sup>, concebido para ser empleado en las diferentes intervenciones del MIDIS, incluido el desarrollo del componente fortalecimiento de capacidades financieras del proyecto *Haku Wiñay*.

La segunda actividad a ser mencionada tiene lugar entre 2012 y 2013, la cual consistió en la participación de especialistas del Proyecto Capital-IEP en la elaboración de una metodología para la educación financiera, a la que se denominó metodología ISFE. Esta metodología se puso a prueba en dos ámbitos piloto del proyecto *Haku Wiñay*: La Libertad y Yauli (Huancaavelica). En la práctica, se trataba de una metodología que se ponía a prueba en paralelo a la ampliación del proyecto *Haku Wiñay*, buscando estandarizar, simplificar y reducir los costos de la capacitación financiera. El contenido de esta metodología incluyó el empleo paralelo de historietas y de programas radiales, asumiéndose un principio de alfabetización en cascada.

<sup>1</sup> Para mayor información véase en: [www.proyectocapital.org](http://www.proyectocapital.org).

<sup>2</sup> Véase en: <http://fundacioncapital.org>.

<sup>3</sup> Véase en: <http://www.iep.org.pe>.

<sup>4</sup> Véase en: <https://www.fordfoundation.org/regions/andean-region/#lang-es>.

<sup>5</sup> Véase en: <https://www.idrc.ca>.

<sup>6</sup> Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social: <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php>.

<sup>7</sup> Proyecto «Mi Chacra Emprendedora»: <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/programas/programas-chacra>.

<sup>8</sup> Véase en la sección de referencias bibliográficas al final de este documento: MIDIS 2013.

Otra característica central de esta metodología es que era impartida solo por lideresas locales, no por especialistas externos. Posteriormente, entre 12.2013 y 11.2014, el Proyecto Capital encargó un estudio de evaluación de impacto, pero solo para la población de usuarias que también participan en el programa Juntos, en el distrito de Yauli, provincia de Huancavelica. El estudio puesto en práctica tuvo un carácter comparativo adicional, pues además del empleo de un grupo de control, como es característico en las evaluaciones de impacto, se comparó las metodologías del proyecto *Haku Wiñay* e ISFE del IEP.

Por último, como tercera actividad en esta secuencia, a inicios de 2016 el Proyecto Capital llevó a cabo una evaluación cualitativa de los resultados del componente fomento de capacidades financieras del proyecto *Haku Wiñay* de FONCODES. Como resultado de las indagaciones puestas en marcha, se acopió información de tipo cualitativo sobre los aprendizajes realizados por la población objetivo y las experiencias recuperadas del personal del proyecto que ejecuta ese componente.

En forma paralela a las actividades realizadas por el proyecto Capital, el Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), llevó a cabo un estudio de evaluación de impacto, que permite conocer los avances en la ejecución del proyecto *Haku Wiñay*, en específico para ámbitos seleccionados y con determinada concentración en su componente negocios rurales inclusivos. Debido al diseño metodológico empleado, el mencionado estudio brinda otro tipo de información, más bien de tipo cuantitativo. De igual modo, contiene información sobre el tema de las capacidades financieras de los hogares usuarios del proyecto, información que resulta complementaria a lo disponible hasta el momento para esta temática.<sup>9</sup>

Considerando los antecedentes arriba sintetizados, el Proyecto Capital ha establecido como parte de la finalidad central de sus acciones, la preparación de un nuevo documento, en el cual se elabore una síntesis de la información contenida en los dos últimos trabajos de investigación realizados, vale decir, la información cualitativa acopiada en el estudio de resultados y la información cuantitativa acopiada por el estudio de impacto de GRADE. La expectativa trazada consiste en contar con un material que integre la información disponible, aunque específicamente para el caso de la población usuaria del proyecto *Haku Wiñay*. La finalidad central de esta tarea consiste en exteriorizar conclusiones mejor sustentadas sobre los avances realizados por el cuarto componente del proyecto. De igual modo, se busca rescatar lecciones y plantear nuevas ideas, de cara a su ejecución en futuras intervenciones análogas.

### ***Reseña de las fuentes de información empleadas en el documento de síntesis***

En primer término, en cuanto al **estudio cualitativo** para la evaluación de resultados del componente fomento de capacidades financieras del proyecto *Haku Wiñay*, emprendido por el Proyecto Capital-IEP, se dispone del conjunto de las entrevistas realizadas y de un documento final<sup>10</sup>. Tal cual fuera anunciado líneas arriba, con aquel estudio se acopió información de tipo cualitativo para dos tipos de actores relevantes en la ejecución del proyecto: la población objetivo o usuarios del proyecto y el personal del proyecto que ejecuta ese componente de capacidades financieras.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> Los resultados de la investigación para esta evaluación aparecen en la publicación Escobal y Ponce 2016, incluida en el listado de referencias bibliográficas al final del presente documento.

<sup>10</sup> Véase en Heredia 2016, igualmente incluido en el listado de referencias bibliográficas.

<sup>11</sup> A lo largo del presente documento se le menciona sin más como el **estudio cualitativo**.

En términos metodológicos, se preparó un set de preguntas guía y luego se elaboró guías de entrevista para aquellos dos grandes tipos de actores entrevistados en cada ámbito: población usuaria (con y sin cuenta de ahorros) y personal ejecutor. Para el trabajo de campo, se visitó y comparó hallazgos en solamente tres distritos que resultaban representativos de la ejecución del proyecto para la sierra: Vinchos en Ayacucho, como ámbito piloto; 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 y en los tres ámbitos visitados, a las que se añade una entrevista en la UGOE de FONCODES en Lima.<sup>12</sup>

Para la elaboración del presente documento se ha empleado, en lo fundamental, la información acopiada a través de las entrevistas a profundidad con usuarias/os del proyecto. Las entrevistas con el personal ejecutor del proyecto no serán incluidas directamente en el análisis a ser realizado, aunque ha de reconocerse que han sido de utilidad para brindar contexto al análisis de las opiniones de las/os usuarios, razón por la cual, dado el caso, se ha tomado algunas citas literales de sus entrevistas, buscando reforzar la síntesis de las versiones vertidas por el conjunto de las/os usuarias/os.

Centrándose en los principales hallazgos de este estudio para el caso de las/os usuarias/os del proyecto, que son igualmente objeto de observación en el presente documento, es de destacar que se encuentren muy satisfechos con la capacitación financiera recibida. Como resultado de esa capacitación, en algunos hogares se ha empezado a ahorrar y, en general, se acepta que les puede ser de utilidad contar con una cuenta de ahorros, así como emplear otros servicios que ofrece el sistema financiero formal, por ejemplo, las transferencias de dinero (remesas) o el acceso al crédito, ante todo en los pocos casos que ya cuentan con un negocio en marcha. Sobre la base de esos hallazgos, el estudio dejó en claro que el proyecto ha proporcionado el fundamento inicial para la inserción financiera en una mayoría de sus hogares usuarios, aunque hace falta aún el fortalecimiento de la economía de esos mismos hogares, esperándose que ello permitirá incrementar las prácticas financieras con el sistema formal, aprovechándose así plenamente de las oportunidades existentes.

Pasando a explicar sucintamente el **estudio de evaluación de impacto**, llevado a cabo por GRADE, como también se dijera, sus resultados principales aparecen en la publicación Escobal y Ponce 2016.<sup>13</sup> El foco de esta evaluación es un estudio de tipo cuantitativo, a través del cual se investigó a los hogares usuarios o tratados por el proyecto en tres distritos especialmente seleccionados<sup>14</sup>, aplicando encuestas en dos momentos a una muestra estimada explícitamente para los objetivos del estudio, muestra que se calculó en dos etapas: primero según centros poblados y, en segundo momento, según hogares.

---

<sup>12</sup> Véase en el Anexo N° 1 una síntesis ampliada del diseño metodológico aplicado para el estudio cualitativo.

<sup>13</sup> A lo largo del presente documento se le menciona escuetamente como el **estudio de impacto**. El capítulo 3 de la mencionada publicación se dedica a explicar suficientemente la metodología cuantitativa empleada para el estudio de evaluación de impacto. A continuación, se realiza una breve reseña de aquella metodología, de modo que se comprenda mejor el tipo de información cuantitativa que será analizada más adelante, junto con la información cualitativa disponible. Cualquier consulta que surgiese sobre esta metodología, podrá ser resuelta buscando en la mencionada publicación y/o en sus fuentes.

<sup>14</sup> El estudio de impacto investigó en dos distritos similar a los visitados durante el estudio cualitativo: Chalamarca en Cajamarca y Umari en Huánuco. El tercer distrito investigado en el estudio de impacto fue Anta, en Huancavelica. A diferencia de esto último, en el estudio cualitativo se optó por visitar al distrito de Vinchos, Ayacucho, por ser uno de los ámbitos en que se realizó el piloto del proyecto *Haku Wiñay*. Véase en Escobal y Ponce 2016, punto 3.2, para mayor detalle sobre la forma cómo se eligió los ámbitos de investigación en el estudio de impacto.

De acuerdo a lo manifestado por los autores del estudio, el diseño metodológico puesto en práctica no aspiraba a fungir como la evaluación de impacto de una intervención de política pública en su conjunto sino, concretamente, busca proveer una evidencia rigurosa referida a los impactos considerados como iniciales del proyecto *Haku Wiñay* y en hogares de sus ámbitos de intervención en la sierra rural, que son además ámbitos donde interviene el programa Juntos. De ese modo, en 2013 se ejecutó una primera encuesta a la muestra de hogares resultante luego de la selección aleatoria, denominada línea de base, pues el proyecto aún no iniciaba sus acciones. Posteriormente, luego de la ejecución de parte importante de los componentes del proyecto, en 2015 se aplicó una segunda encuesta a la misma muestra de hogares, que es conocida como encuesta posintervención o revisita.

Como es de rigor en un estudio de impacto, se aplicó las mismas encuestas a una muestra igualmente seleccionada aleatoriamente en dos etapas (centros poblados y hogares), pero en cinco distritos no intervenidos por el proyecto<sup>15</sup>, que debía jugar el rol de grupo de control (conocido como *contrafactual*). Se tuvo especial cuidado en que los ámbitos intervenidos y no intervenidos por el proyecto, tengan similares características y estén sujetos a los mismos factores que puedan afectar su desempeño (factores observables y no observables), evitándose los sesgos en la comparación.<sup>16</sup> En la práctica, estos últimos son ámbitos que serán intervenidos más adelante por el proyecto, pero que aún no participaban de sus actividades, ni lo habrán de hacer hasta después de la segunda encuesta prevista en el marco del estudio de impacto.

Metodológicamente, los hallazgos del estudio de impacto se dejan agrupar en dos momentos. En primer lugar, se cuenta con la diferencia que se puede establecer para el grupo de hogares tratados por el proyecto, comparando el estado en la línea de base con lo encontrado en la encuesta posintervención, destacando el probable cambio que pudiera haberse producido. En segundo lugar, viene una subsiguiente comparación, que consiste en establecer la diferencia entre los cambios identificados para los hogares tratados y para los hogares del grupo de control. Las estimaciones de significancia estadística permiten, a la postre, para cada uno de los resultados así obtenidos, establecer el grado en que se le puede atribuir aquellos cambios a la intervención llevada a cabo por el proyecto.

Como es de comprender, la evaluación de impacto buscó establecer resultados para el conjunto de los componentes del proyecto. De ese aporte conjunto, se ha seleccionado para el presente documento solamente aquellas temáticas que contribuyen a la comprensión de los procesos de capacitación financiera o al análisis de resultados del cuarto componente del proyecto. A lo largo de los tratamientos que siguen, se mencionará el momento en que vale la pena traer a colación los resultados del estudio de impacto. Aunque aparente redundancia, se repetirán una y otra vez las características de aquel estudio, a fin de mantener fidelidad respecto al aporte específico de la información cuantitativa disponible.

Cuando la información empleada haya sido publicada por los autores, se podrá citar directamente la publicación Escobal y Ponce 2016. Sin embargo, en la medida que se dispone de la base de datos generada a partir de las dos encuestas aplicadas en el marco del estudio de impacto, se hará la referencia del caso cuando se inserten datos adicionales, vale decir, cuando se trata de datos que no fueron incluidos en forma directa en aquella publicación.

---

<sup>15</sup> Véase en Escobal y Ponce 2016, tabla 3.1, para conocer el detalle de los distritos investigados, incluido del número de centros poblados visitados y de hogares encuestados.

<sup>16</sup> 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.

En breve, los resultados de la parte cuantitativa del estudio de evaluación de impacto muestran que el conjunto de las actividades puestas en práctica por el proyecto *Haku Wiñay*, han tenido impactos iniciales positivos en los diversos temas trabajados con los hogares usuarios, a saber: generación de ingresos, seguridad alimentaria, producción agrícola y pecuaria, condiciones de vida en la vivienda y, en algunos hogares, expansión de negocios. De igual modo, para efectos del presente documento resalta que se halló diversos indicios de impacto positivo en las capacidades financieras de los hogares usuarios.

Finalizando estas explicaciones, ha de puntualizarse que los hallazgos de ambos estudios –reseñados como fuentes de información para el presente documento: lo cualitativo y lo cuantitativo– no son coincidentes de modo automático. Solamente las diferencias en los diseños metodológicos explican que resulte posible encontrar desemejantes, aunque convergentes formas de acercarse a una misma realidad. Por tanto, a lo largo del documento se ensayará un análisis en el que se complementen entre sí las fuentes de información disponibles sobre las prácticas y opciones de los hogares usuarios del proyecto, en específico, en lo concerniente al tema de los servicios de educación financiera que precisamente les presta este proyecto. En definitiva, en el tratamiento que viene más adelante se encontrará casos en que el análisis resultará más fluido, así como casos en que habrá de realizarse exploraciones más profundas, a fin de encontrar explicaciones verosímiles para los diversos hallazgos.

### *Reseña del contenido a presentar en el documento de síntesis*

El documento ha sido organizado en cuatro capítulos. Luego del actual **primer capítulo** de introducción, se ha insertado un **segundo capítulo**, que sirve para reseñar con determinado detalle los antecedentes para el tema de educación financiera. En este capítulo se trata primero el proceso que sigue el Proyecto Capital desde sus inicios en Perú, como socio estratégico del Instituto de Estudios Peruanos – IEP. Posteriormente, se relata desde sus antecedentes primigenios el trabajo en el tema de la promoción de la inclusión financiera en Perú, con énfasis en la forma como se recuperan experiencias y se van elaborando diversos materiales, para lo que más adelante será conocido como la educación financiera en el área rural.

El **tercer capítulo** contiene la presentación del análisis de resultados y hallazgos para el grupo de actores sobre los que se cuenta con información, en concreto, los hogares usuarios de los servicios prestados por proyecto *Haku Wiñay*. Este capítulo es elaborado sobre la base de los testimonios acopiados para el estudio cualitativo, diferenciándose entre la fase piloto y la fase de expansión del componente fomento de capacidades financieras del proyecto, pero solo cuando apareció explícitamente mencionado. Se ha insertado, como nota a pie de página, determinadas citas literales o textuales de los testimonios recibidos de los actores entrevistados, a fin de sustentar la síntesis realizada.

En paralelo, se incluirá determinada información cuantitativa, proveniente del estudio de evaluación de impacto elaborado por GRADE. A fin de brindar contexto a esta información, como antes se explicara, se reiterarán una y otra vez las características del estudio del que proviene y se añadirán los comentarios del caso, a fin de potenciar las posibilidades analíticas al disponer de ambos tipos de información: cualitativa y cuantitativa.

Por consiguiente, en el caso del tercer capítulo, sobre resultados obtenidos por los hogares usuarios del proyecto *Haku Wiñay* y que fueran capacitados por su cuarto componente, se ha orde-

nado la información disponible según tres subpuntos. Primero, se revisa las características resaltantes en la economía de los hogares, en tanto fundamento material para las prácticas financieras de ahorro e inversión. Segundo, se compendia la información sobre los procesos de capacitación y las primeras reacciones de las/os usuarias/os. Y, tercero, se cierra este capítulo con el relato de las prácticas y experiencias financieras desarrolladas por los hogares usuarios que fueran capacitados por el proyecto.

El documento se completa con un **cuarto capítulo**, en el cual se recapitula esencialmente la información acopiada, aunque también se extraen determinadas derivaciones relevantes. En principio, se ha procurado coleccionar y sintetizar una diversidad de planteamientos que surgieran en el transcurso de las entrevistas, enriquecidos por la información cuantitativa del estudio de impacto. Todo ello se realiza tanto en términos de análisis de lo ejecutado para el componente fomento de capacidades financieras en los ámbitos visitados, como de recomendaciones de cara al escalamiento del componente en el futuro.

Como bibliografía de apoyo para la redacción del documento, se ha empleado principalmente las partes de la caja de herramientas para la ejecución del cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay*, que fueron compartidas por la UGOE, en la sede central de FONCODES. Aquel material, así como otros textos de FONCODES y/o del MIDIS insertos como referencia bibliográfica al final de este documento, han sido útiles al realizar el análisis y elaborar las conclusiones.

## 2. Aspectos generales

### 2.1 Información y/o antecedentes pertinentes referidos al diseño y la ejecución del proyecto *Haku Wiñay*, en general<sup>17</sup>

Entre 2009 y 2010 se diseñó y ejecutó, a modo de un piloto al interior de FONCODES, el proyecto que fuera denominado *Mi Chacra Productiva* (PEMCHP). Este proyecto se ejecutó 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 del desarrollo rural. Al final se trató de 10 tecnologías vinculadas a dos componentes: desarrollo de capacidades productivas y mejora de la seguridad alimentaria.

Concluida aquella experiencia al interior de FONCODES, entre 2011 y 2012 la FAO<sup>18</sup> y la Fundación Acción contra el Hambre<sup>19</sup> decidieron financiar una ampliación del proyecto original, pero hacia otros distritos de los departamentos de Ayacucho y Huancavelica. Se trató de un proyecto especial, que fue renombrado como *Mi Chacra Emprendedora - Haku Wiñay*, aunque el concepto de fondo habría sido muy parecido, pues tenía como objetivo incidir y mejorar en los mismos componentes arriba mencionados.

Paralelamente, en el marco de la creación e inicio de funciones del Ministerio de Inclusión y Desarrollo Social (en adelante MIDIS), hacia octubre de 2011<sup>20</sup>, se planteó la necesidad de aprovechar las experiencias anteriores en la promoción alternativa del desarrollo rural, pero incluyendo el aporte del programa Juntos, que ya existía desde el 2005. En ese momento aparecerá la idea general de articular de los programas sociales y los 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 arriba sintetizados de FONCODES.

Bajo la consideración de aquellos antecedentes y experiencias, el proyecto *Haku Wiñay* que finalmente se ponen en práctica contendrá una propuesta técnica efectivamente mejorada y más completa, en comparación con el proyecto de desarrollo productivo anterior y con otras experiencias similares. Así, destaca las mejoras en la organización, relacionada a la estructura administrativa de los recursos financieros y a la contratación de capital humano. De igual modo, se agregaron al proyecto *Haku Wiñay* dos componentes: promoción de negocios rurales y fomento de capacidades financieras. El siguiente paso fue la elaboración de un plan de expansión (2013-2016) de *Haku Wiñay* a escala nacional, para centros poblados con presencia y sin presencia del programa Juntos.

Vale precisar que, en aquella fase de expansión, el proyecto *Haku Wiñay* se ha venido ejecutando con una estructura de cuatro componentes:

- a) Mejora de la vivienda saludable.
- b) Fortalecimiento del sistema de producción familiar rural.

---

<sup>17</sup> Elaborado con la información contenida en los Términos de referencia para la elaboración 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 a emplear en la ejecución de la evaluación de impacto, cuyos resultados serán posteriormente publicados como Escobal y Ponce 2016.

<sup>18</sup> Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org/home/es>.

<sup>19</sup> Para mayor información véase en: <https://www.accioncontraelhambre.org/es/peru>.

<sup>20</sup> El MIDIS es creado mediante Ley N° 29792, del 11.10.2011.

- c) Promoción de negocios rurales inclusivos.
- d) Fomento de capacidades financieras.

La hipótesis de cambio, contenida en este diseño de proyecto, asumió que la sinergia entre los mencionados componentes contribuiría de modo decisivo con el objetivo de desarrollar las capacidades productivas y a gestionar el emprendimiento de los hogares que se encuentran en extrema pobreza. Además, en el marco de la articulación en los ámbitos donde opera el programa Juntos, esos efectos serían concomitantes con las transferencias monetarias condicionadas.

## **2.2 Información y/o antecedentes concernientes al servicio de capacitación en el componente fomento de capacidades financieras, en específico**

Como antes se viera, una de las herramientas centrales en la intervención del Proyecto Capital, desde su creación, ha sido la promoción del uso de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal, para lo cual recuperó y mejoró lo que hoy se conoce como la educación financiera, dirigida en específico a la población objetivo de programas de promoción del desarrollo, por ejemplo, de los programas de transferencias monetarias condicionadas.

En el caso peruano, las primeras experiencias recuperadas sobre la práctica de la educación financiera provienen de las intervenciones lideradas por el FIDA<sup>21</sup>. Es de destacar en especial la experiencia desarrollada en el Proyecto Corredor Puno-Cusco (en adelante PCPC), que se ejecutara entre 2001 y 2008, en su fase final con AgroRural como contraparte nacional.<sup>22</sup> Se conoce que en el diseño del PCPC se incluyó un componente para el fortalecimiento de servicios financieros rurales. En ese marco, se concibió una secuencia de actividades para la promoción del ahorro. Esta secuencia de actividades fue recuperada y sistematizada, dando lugar a lo que se denominara *caja de herramientas*. Si bien se trató de una síntesis primigenia sobre la parte instrumental, se centró en específico en la promoción del ahorro con las madres de familia y emprendedoras de negocios que, en paralelo, promovía el proyecto. De ese modo, no llegará a abarcar el conjunto de actividades que más adelante serán entendidas como la educación financiera propiamente dicha.

A inicios de 2008, como explícito encargo de FIDA, el IEP se ocupó precisamente de realizar una evaluación del arriba mencionado componente financiero del PCPC. Como resultado de los estudios de evaluación realizados, surgieron una serie de documentos que sirvieron como fundamento para los posteriores avances en esta temática.<sup>23</sup>

Concluida la experiencia inicial del PCPC, el nuevo programa AgroRural<sup>24</sup>, del Ministerio de Agricultura, asume el rol de contrapartida de los proyectos del FIDA en Perú, asumiendo las experiencias previas y desarrollando nuevas para la promoción del ahorro y la inclusión financiera en el ámbito rural. Por ejemplo, en abril de 2009, AgroRural pasa a conformar un grupo

---

<sup>21</sup> Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (*International Fund for Agricultural Development - IFAD*). Véase el sitio web para sus actuales proyectos en América Latina y el Caribe: <https://www.ifad.org/es/where/re-gion/overview/tags/pl>.

<sup>22</sup> Aún se encuentra referido en el servidor de AgroRural, pero sin contenido específico: véase en <http://www.agrorural.gob.pe/proyecto-aliados>.

<sup>23</sup> Véase, por ejemplo, en Trivelli y Yancari 2008.

<sup>24</sup> Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural – AgroRural, desde marzo de 2008 creado como unidad ejecutora adscrita del Ministerio de Agricultura (Decreto Legislativo N° 997), en reemplazo del entonces existente PROMAMACHCS. A AgroRural fueron transferidos los proyectos del FIDA: MARENASS, Corredor Puno-Cusco, Sierra Sur y Sierra Norte.

de trabajo interinstitucional con el programa Juntos, 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 conoce que se prepara una nueva *caja de herramientas*, aunque sobre la base de la anterior experiencia del PCPC. Posteriormente, se ponen en práctica las coordinaciones realizadas, iniciándose en noviembre de 2009 la ejecución del proyecto piloto “Promoción del ahorro en familias del programa Juntos”, en los distritos Coporaque (Cusco) y San Jerónimo (Apurímac).

El mencionado proyecto piloto servirá para que, entre 2010 y 2011, AgroRural planifique ampliar la capacitación financiera hasta en 28 distritos, pertenecientes a los departamentos de Cusco, Ayacucho, Puno, Apurímac, La Libertad y Cajamarca. La *caja de herramientas* empleada entonces abarcó una capacitación formal de cinco módulos, a ser ejecutados en 6 meses, sin incentivos ni seguimiento, pero con refuerzo. Se conoce que se levantó una línea de base y se realizó una evaluación de salida a los participantes de la experiencia.

Sin embargo, es igualmente conocido que AgroRural no contó con los recursos financieros requeridos para concluir el conjunto de la capacitación que había planificado para el tema de finanzas rurales. Es entonces que, en mayo de 2010, AgroRural acuerda con CARE Perú la ejecución de un nuevo proyecto piloto, solamente para el ámbito de Ayacucho, al que se denominó “Promoviendo una microfinanza rural inclusiva - PUMRI”.

A estas alturas es de recuperar el proceso paralelo que vive el Proyecto Capital. En concreto, la experiencia arriba relatada del PCPC, así como los avances al interior de AgroRural, sirvieron 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, vale decir, a las madres receptoras del programa Juntos, en la medida que este programa les abría una cuenta de ahorros para que recibieran su respectivo subsidio, pero hacía falta la preparación para el manejo de esas cuentas, que forman parte del sistema financiero formal.

En este punto vale recapitular otros avances realizados desde el mismo Proyecto Capital, que fueron antes reseñados, pues en conjunto buscaron aprovechar las mencionadas experiencias:

- Apoyo a la elaboración del documento MIDIS – DGSE 2013.
- Diseño de la metodología FISE y ejecución de un estudio de evaluación de impacto, en específico para el caso de la intervención en el distrito de Yauli, Huancavelica.
- Evaluación cualitativa de los resultados y efectos del cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay*.

Para cerrar esta reseña sobre los antecedentes y experiencias previas en el tema de la capacitación financiera, han de referirse los avances realizados al interior de FONCODES. Como anteriormente fuera sintetizado, en las experiencias previas al proyecto *Haku Wiñay* no se contó con un componente de capacitación financiera. Será recién en la experiencia piloto para ese nuevo proyecto, que se emprende entre julio de 2012 y julio de 2014, que el tema de finanzas rurales ingresa como cuarto componente, denominándosele «componente de fomento de capacidades financieras». Ese piloto se realizó en los distritos de Chuschi y Vinchos (Ayacucho), elaborándose y poniéndose a prueba una nueva *caja de herramientas*, con materiales didácticos incluidos, que se recupera a partir de las antes relatadas experiencias que realizan los proyectos del FIDA y el programa AgroRural, así como de los aportes realizados por el MIDIS y el Proyecto Capital.

En este punto del relato ha de precisarse que en el nuevo MIDIS, fueron adscritos o fusionados a su interior el programa Juntos y FONCODES. Esto hace que el nuevo proyecto *Haku Wiñay*, con el diseño de cuatro componentes, es puesto a prueba cuando FONCODES ya formaba parte del MIDIS. Así es como igualmente se explica el traslado de personal y experiencias, que se desarrollaran en AgroRural, al nuevo proyecto del recién creado ministerio. Más aún, concluida la fase piloto de *Haku Wiñay*, se decidió su ampliación entre 2013 y 2016, con el diseño que venía siendo validado de 4 componentes, que incluyó el componente de capacitación financiera y el empleo de una *caja de herramientas* propia, diferenciada de otro instrumental empleado en el sector público.

Es precisamente en aquel contexto que, en 2013, se formó el comité tripartito antes descrito entre MIDIS-FONCODES-IEP, para la elaboración del documento MIDIS – DGSE 2013, referido en la bibliografía. Como idea central de este proceso, ha de concluirse esta síntesis añadiendo que, a partir de 2015, la Dirección General de Calidad de Prestaciones Sociales – DGCPSS del MIDIS, retoma la homogenización de la capacitación financiera en todas las intervenciones del MIDIS, asumiendo como modelo el mencionado documento, pero también la metodología ISFE que, como ante se dijera, fue desarrollada por el IEP.

### **3. Hallazgos resaltantes respecto a los aprendizajes identificados en la población usuaria**

#### **3.1 El fundamento: características en la economía de los hogares rurales**

Tanto en el estudio cualitativo como en el estudio de impacto, se exploró la economía de los hogares que participan en las actividades del proyecto *Haku Wiñay*. En el caso específico del estudio cualitativo, se le consideró como un fundamento evidente en el proceso de decisión financiera de los hogares, ante todo sobre ahorro e inversión. En el caso del estudio de impacto, se trató de identificar los cambios en las posibilidades de generación de ingresos autónomos en 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 busca alcanzar una comprensión básica del contexto en el cual se ejecuta el proyecto y establecer en qué medida la oferta de actividades puesta en marcha permite o no mejorar las opciones para la reproducción de los hogares en ecosistemas de montaña, entendidos de modo general.

#### ***Testimonios sobre economía del hogar***

Durante las entrevistas para el estudio cualitativo se conversó con las/os usuarias/os entrevistadas/os sobre las principales actividades generadoras de ingresos económicos en sus hogares. Dos datos centrales se acopiaron. Primero, que el hogar rural se centra mucho en sí mismo y en sus posibilidades de autosostenimiento económico, sin hacer referencia a un ámbito económico de existencia o a la economía del territorio en su conjunto. En paralelo surge un segundo dato, pues se identifica que se trata de hogares con portafolios económicos diversificados, vale decir, con diferentes fuentes de ingreso. Inclusive, resulta posible observar que la diversificación se encuentra determinada por el piso ecológico en que se ubica cada hogar y por la escasez o disponibilidad de recursos para cada tipo de actividad productiva.

Así, se notó que combinan actividades agrícolas, pecuarias, de artesanía y hasta pequeña manufactura, en diferente medida en cada caso, dependiendo del acceso a los recursos y las facilidades requeridas. Por ejemplo, fue notorio que la escasez de recursos naturales condiciona que las actividades agrícolas y pecuarias no sean de tal escala, que les permitan negocios significativos a lo largo del año, menos la generación de excedentes. De hecho, se suele mencionar la práctica de ambas y, más aún, de otras actividades económicas, hasta la venta eventual de mano de obra, pero ninguna de esas actividades por sí misma suele ser percibida como de magnitud suficiente para asegurar la reproducción del hogar. Esto último explica la razón por la cual, en el discurso de los hogares entrevistados, se acopia una combinación de actividades y hasta cierto grado discontinuidad o intermitencia en su realización.

Por ello mismo, no debe llamar la atención que las/os mismas/os entrevistadas/os suelen concluir que aquellas actividades agrícolas y pecuarias se practican más para el abastecimiento de alimentos del hogar, pues fueron muchos los casos en que no se les asocia con la venta y la mencionada generación de un excedente. De igual modo, resulta comprensible que buena parte de las/os entrevistadas/os derive que el ingreso monetario que permitiría excedentes proviene

más bien de las actividades no agropecuarias, que operan como un complemento esencial del hogar: artesanía, negocios diversos y venta de fuerza de trabajo.<sup>25</sup>

Bajo aquella consideración, cuando en las entrevistas se pasa a tocar el tema de las prácticas de ahorro e inversión en los hogares, una cantidad importante de las/os usuarias/os entrevistadas/os fueron claras/os en establecer, *motu proprio*, que sus excedentes monetarios, si es que existen, solo pueden provenir de las actividades económicas no agropecuarias, incluyendo dentro de ello la venta su fuerza de trabajo a terceros (jornales), aunque fuere para una actividad agropecuaria de esos terceros. Según la capacidad de generación de ingresos de cada hogar, a partir de este variado portafolio de actividades, hubo desde los que no concebían la posibilidad de generar un excedente, hasta los que admitieron con claridad aquellos excedentes, variables de mes en mes, aunque excedente al fin.<sup>26</sup>

Sin embargo, ya en este punto de las entrevistas, se hizo notorio que no en todos los casos la decisión de cada hogar fue destinar aquel excedente al ahorro en el sistema financiero formal. Más bien, en una mayoría de las/os entrevistadas/os se pudo identificar una preferencia por invertir, al menos una parte de aquel excedente, por más pequeño que fuera. Hay hogares en los que esa inversión se manifiesta como gasto en la educación, salud y alimentación de los hijos –visto como seguro a futuro–. Pero también hubo aquellos que prefirieron reinvertir en los rubros de negocios que les son más rentables en el corto plazo, de acuerdo a su potencial, experiencia y/o hábitos.<sup>27</sup>

### ***El contraste con la evidencia cuantitativa sobre economía del hogar***

Uno de los objetivos del estudio de impacto fue acopiar evidencia consistente, en específico respecto a la forma como 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 y se acopió información de sus diferentes tipos de actividades generadoras de ingresos.

---

<sup>25</sup> A continuación, una buena síntesis de la economía en los ámbitos visitados proporcionada por un usuario: «...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...». Más adelante continúa el mismo usuario: «...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...».

<sup>26</sup> Un usuario compendió del siguiente modo el punto de vista más frecuente en los diálogos realizados: «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 enfatizaba del siguiente modo la importancia de los ingresos por venta de fuerza de trabajo y el 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 Multi-red, entonces ahí hacemos algunos ahorritos, con la finalidad para el tiempo...».

<sup>27</sup> Respecto a la opción de gastar en el corto plazo el dinero excedente, una usuaria lo expresó así: «...sí 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 enfatizó del siguiente modo la opción de ahorrar el excedente para gastos futuros: «...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...».

La información disponible<sup>28</sup> nos muestra lo siguiente (válido para ambas encuestas) respecto al del ingreso total de los hogares usuarios del proyecto: la práctica independiente de agricultura y ganadería (incluyendo ingresos de sus subproductos) contribuyen con alrededor del 53%; el ingreso por trabajo dependiente (sea agrícola o no agrícola), representa solo poco más del 11%; y, si a ese ingreso laboral se le añaden todas las actividades no directamente agropecuarias (forestal, pesca, servicios, comercio, artesanías, alquileres, transferencias, y otros), sean dependientes o independientes, se encuentra que generan entre el 33 y 35%.

De este modo, se comprueba que las actividades agropecuarias independientes (por cuenta propia) sí tienen el mayor peso en la generación de los ingresos de los hogares, peso que aumenta inclusive luego de la intervención del proyecto, aunque con significancia solo para el rubro pecuario. Estos resultados obligaron a observar con mayor atención los relatos acopiados mediante el estudio cualitativo, que se revisaran líneas arriba. Así, resulta posible establecer que las/los usuarias/os sí empiezan hablando de su actividad económica agropecuaria, dando a entender la importancia que representa en su portafolio. Sin embargo, acto seguido, se distingue claramente una tendencia a relatar las limitaciones de aquellas actividades para generar excedentes ahorrables. Al cierre de su reflexión sobre las características saltantes de la economía del hogar y sus posibilidades de ahorro, las/os usuarias/os trasladan a sus otras actividades económicas la posibilidad de generar excedentes, pese a que las describen con parsimonia.

Regresando al estudio de impacto, al realizar el análisis de impacto propiamente dicho, se establece las diferencias en las características del portafolio de ingresos entre los hogares usuarios del proyecto (arriba descrita) y los hogares encuestados como grupo de control.<sup>29</sup> El hallazgo que resalta consiste en que la intervención del proyecto sí tiene un impacto estadísticamente significativo en el incremento de los ingresos de los hogares intervenidos. Este incremento no es muy grande, un 7,8%, pero para estos hogares representa un avance y, ante todo, una reafirmación de un portafolio más independiente.

Así, en la medida que ese incremento se fundamenta en sus actividades agropecuarias independientes y en otros negocios, entendidos como propios, se comprueba que los hogares tienden a centrarse más en sus actividades económicas autónomas, lo cual les lleva a desistir un tanto en la venta de fuerza de trabajo a terceros. Finalmente, fue posible establecer que estos efectos llevan a una menor diversificación de las actividades económicas de los hogares, en la medida que les es posible concentrarse en rubros de tipo agropecuario que ahora les resultan más productivos.

Esta última evidencia es central para comprender el proceso de cambio que viven los hogares intervenidos por el proyecto y, en esa medida, la forma como explicaron sus decisiones de ahorro e inversión, que es lo que ahora se viene analizando. De este modo, cuando los hogares

---

<sup>28</sup> Esta información se encuentra contenida en Escobal y Ponce 2016, subpunto 4.1. En la tabla 4.1 del mencionado subpunto se presenta la síntesis de la información acopiada para una diversidad de fuentes de ingreso en los hogares usuarios del proyecto que fueran 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 el respectivo nivel de significancia para cada resultado así hallado. De ese conjunto de información, se toma aquello 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 N° 2 del presente documento.

<sup>29</sup> El análisis sobre la estimación del impacto se encuentra en el mismo subpunto 4.1 de Escobal y Ponce 2016, en el cual se inserta los datos para estimación del impacto dentro de la tabla 4.2. Esta tabla se ha insertado de igual modo en el Anexo N° 2.

que fueron entrevistados en el estudio cualitativo manifiestan determinada prudencia para admitir que sí ahorran, es probable que se deba a que el tan esperado incremento de los ingresos del hogar se encuentra aún en proceso.

De igual manera, esto explicaría por qué una cantidad importante de entrevistadas/os en el estudio cualitativo manifestaban una tendencia a aceptar que se ahorra una pequeña porción de las transferencias que reciben del programa Juntos, pero no de los ingresos propios, pues se sienten aún inseguros sobre la disponibilidad de un excedente propio para destinar al ahorro. Y, en definitiva, explica que una cantidad importante de las/os entrevistadas/os manifestó una preferencia por la inversión en esas actividades productivas que les son rentables en el plazo inmediato, antes que destinar los posibles excedentes a un ahorro para imprevistos que aún se perciben como inverosímiles.

### **3.2 La ejecución: los procesos de capacitación y los resultados destacables**

Para el caso de la participación de las/los usuarias/os en el proceso de la capacitación, que se llevó a cabo en el marco del componente fomento de capacidades financieras, emprendido desde el proyecto, se dispone de los dos tipos de fuentes de información reseñadas en el capítulo 2 y que se han empleado a lo largo del presente documento. Por un lado, los testimonios acopiados durante parte importante de las entrevistas realizadas con usuarias/os en el marco del estudio cualitativo, a través de las cuales se buscó reconstruir su experiencia. Por el otro lado, se cuenta con la información que fue acopiada durante el estudio de impacto, aplicando dos encuestas a hogares usuarios del proyecto, pues en el cuestionario de cada una de esas encuestas se incluyó una sección de preguntas sobre los servicios de capacitación financiera, algo vinculado al cuarto componente del proyecto.<sup>30</sup>

En el desarrollo que viene a continuación, se presentan los hallazgos de ambos estudios, que han resultado destacables para efectos del presente documento de síntesis. Ha de recordarse que para el estudio de impacto se investigó a los hogares usuarios o tratados por el proyecto, aplicando una primera encuesta de línea de base en 2013 y, luego de la ejecución del proyecto, se aplicó una segunda encuesta en 2015. Como es de rigor en un estudio de impacto, se aplicó las mismas encuestas para hogares que aún no participaban de las actividades del proyecto, conocidos como grupo de control. La comparación entre hogares tratados y de control permite precisamente establecer el grado de atribución del proyecto en los cambios identificados, algo que será mencionado solamente en la medida que se trate de hallazgos que contribuyan a la comprensión de los procesos de capacitación financiera, examinados en el presente documento.

#### ***El proceso de capacitación en sí mismo***

En el marco de las entrevistas del estudio cualitativo, las/os usuarias/os manifestaron un determinado desconcierto cuando se empezaba a tratar el tema de la capacitación financiera. En concreto, temían no conseguir reproducir literalmente aquello en que fueron capacitados. Este temor puede provenir del sistema educativo formal, que incide en la enseñanza memorística, aunque también a las limitaciones temporales de las capacitaciones recibidas.

Una primera idea que se trató en aquellos diálogos, fue el grado de asistencia a los talleres de capacitación que se les ofrecieron, tanto por las/os facilitadoras/es financieras/os, como por

---

<sup>30</sup> La información se toma del subpunto 4.4 de Escobal y Ponce 2016. Tal como se mencionó en la introducción, en la medida que se dispone de la base de datos empleada por los autores de aquella publicación, será debidamente referido cuando se emplee información adicional a la publicada.

las/os yachachiq financieras/os. Al respecto fue notorio que, cuando se les ofrece estos talleres, hubo una diferente disposición de las/os usuarias/os para participar, pues no les resultaba clara su utilidad en el contexto de las otras actividades del proyecto y, más bien, se dudaba que valiera la pena esa inversión de tiempo. Hubo también quienes aceptaron que, inicialmente, sintieron recelo o temor para tratar estos temas relacionados al dinero y el manejo de las cuentas bancarias. No faltaron, de igual modo, quienes pensaron que estos temas ya los sabían, por sus recurrentes prácticas comerciales.

Sin embargo, las/os usuarias/os testimoniaron que poco a poco fueron comprobando que los conocimientos que recibían no habían estado previamente a su disposición, que ciertamente los ignoraban en todo o en parte, y que les eran en efecto útiles, razón por la cual el hecho de su propio aprendizaje les causaba una evidente gratificación.<sup>31</sup>

Pese a aquella comprobación general, parte importante de las/os usuarias/os admite que no pudo asistir al conjunto de los talleres ofrecidos, ante 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. Independiente de esta manifiesta irregularidad en la asistencia, las/os entrevistadas/os insistieron en que entendieron las capacitaciones recibidas, que les fueron útiles y hasta que les servían para contar con alternativas o salidas frente a situaciones cotidianas.<sup>32</sup>

Referido a la asistencia a las capacitaciones ofrecidas por el proyecto sobre temas del sistema financiero, en el estudio de impacto se ha identificado un dato que es ahora de interés.<sup>33</sup> Así, se observa que entre el 52,8 y el 61,2% de los hogares entrevistados manifiestan que al menos un miembro del hogar tomó parte en las capacitaciones. El porcentaje de participación varía según el tema tratado, aunque como se ve, siempre estuvo algo por encima del 50% de los hogares. Siendo voluntaria esta participación, permite acercarse mejor a lo realmente acontecido, cuando las/os usuarias/os relatan en las entrevistas arriba descritas, que inicialmente dudaron y que, posteriormente, una porción destacable de hogares decidió enviar al menos a un representante para que participe en los talleres de capacitación ofrecidos por el personal del proyecto.

Una idea adicional, vinculada a las capacitaciones financieras en sí mismas, apareció durante los procesos de investigación. Así, durante las entrevistas para el estudio cualitativo, 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 y de que precisamente debido a ello,

---

<sup>31</sup> No deja de llamar la atención que esta descripción de lo sucedido se acompañase en determinadas ocasiones de predicados de complacencia, como que les gustó o que les sirve para mejorar la calidad de vida. De igual modo, se incluyeron algunos adjetivos calificativos, como que fue algo lindo o bonito. Aquí algunos ejemplos: «...muy bonito... nos han aconsejado bastante acerca que debemos ahorrar, abrir una cuenta... pero nosotros quizá 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...».

<sup>32</sup> Una usuaria decía 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...».

<sup>33</sup> Véase en el Anexo N° 3, al inicio de las tablas 4.15 y 4.16: *Algún miembro del hogar recibió capacitación en*. Fuente de la mencionada pregunta es la segunda encuesta, conocida como postintervención, mediante la cual se acopió 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.

existen temas sobre los que ya habían recibido referencias, nunca nadie se había dado el trabajo de explicarlo con el detalle que lo había hecho este componente del proyecto *Haku Wiñay*.<sup>34</sup>

Por su lado, en la base de datos de la encuesta postintervención (2015) del estudio de impacto, se identificó un hallazgo comparable. Sucintamente, se menciona de modo muy escaso, alrededor del 2%, el haber recibido capacitación financiera de otras entidades y en los mismos temas.<sup>35</sup>

Otra idea a destacar, apareció específicamente en las entrevistas del estudio cualitativo, aunque fuera poco mencionado: la afirmación de algunas usuarias de encontrarse preparadas para enseñar a otras personas, a quienes, al igual como sucediera con ellas, ahora no hay quien les explique esa temática, por ejemplo, a las otras madres beneficiarias del programa Juntos. Algunas se animaron a decir que, en su momento, explicarán igualmente estos temas a sus propios hijos.<sup>36</sup>

Continuando con los hallazgos a ser destacados a partir de los testimonios acopiados con las entrevistas del estudio cualitativo, se realiza a continuación una síntesis de temas específicos que más mencionan las/os usuarias/os como algo que han efectivamente aprendido y que les resulta útil:

- Fue ampliamente evocado el empleo seguro y versado de los canales de atención en la banca formal, ante todo del cajero automático y de la tarjeta de débito –Multired en el caso del Banco de la Nación–, pero también la solicitud de servicios en ventanilla de agencias y de agentes corresponsales.<sup>37</sup>
- Se da manifiestamente a entender que ahora se sabe qué significa ahorrar en el sistema financiero formal, ante todo de cara a futuras necesidades o urgencias. Anteriormente, no les quedaba sino reinvertir o dirigirse al sistema financiero informal. Hay fluctuación en el esfuerzo para ahorrar, aparentemente más referido a la decisión de hacerlo que a la disponibilidad del excedente ahorrable. Las cantidades efectivamente ahorradas varían mucho, sin embargo, entre una/un usuaria/o y otra/o.<sup>38</sup>
- Se elogia la herramienta presupuesto como útil para organizar la economía del negocio y/o del hogar, aunque centrada más en el primer caso. Según algunos testimonios, el uso del presupuesto facilita las decisiones de solicitud de crédito (préstamos), pero también ayuda a manejar el dinero, a discernir cuánto se gana o se pierde, y hasta a mejorar en la producción.

---

<sup>34</sup> Hubo diversas afirmaciones de esta naturaleza. A continuación, la forma como lo expresó un usuario: «...hemos aprendido mucho del profesional que mandaron en esa época para que nos dirija en lo que es el sistema financiero..., anterior no habíamos tenido esas experiencias..., sirvió para complementar nuestra capacidad...».

<sup>35</sup> Véase el Cuadro N° 1 en el Anexo N° 4.

<sup>36</sup> A continuación, la forma como lo explicó una usuaria: «...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...», y más adelante 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 lo explicó 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...».

<sup>37</sup> Resulta sumamente ilustrativa al respecto 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...».

<sup>38</sup> Reflexiones sobre el ahorro hubo muchas. 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...».

- Se admite que ahora saben reconocer los billetes y monedas, sobre todo si son falsos. Este sigue siendo un tema sensible, sobre todo para el área rural, sin embargo, hay un reconocimiento del avance logrado para evitar que les den gato por liebre.
- Aunque fue muy poco mencionado, hubo quienes sintieron que conseguía algo realmente útil cuando se les impartió el tema de sistema de seguros.

### ***Recordatorio de los temas de la capacitación***

Más allá de la información general que aportaron las/os usuarias/os sobre su experiencia en los procesos de capacitación financiera, se acopió información específica sobre los conocimientos delimitables que fueran adquiridos. Para ello, cada uno de los estudios, que se emplean como fuente en este documento, utilizó diferentes interrogantes, que se describen a continuación.

Abordando el tema de inicio con las entrevistas del estudio cualitativo, se solicitó a las/os usuarias/os que describieran, en sus propias palabras, lo que significan algunos de los términos más empleados durante las capacitaciones sobre el sistema financiero formal. En este punto hubo que insistir en que se trataba de un recordatorio basado en la práctica y que, si no se acordaban, tampoco implicaba demérito alguno para ellas/os.

Se empezó por la **cuenta de ahorros**. En muchos casos se mimetizaba la cuenta en sí con el ahorro mismo, hablándose de cualquier tipo de forma de ahorro, con lo cual no siempre se le entendía como vinculada a una entidad financiera formal. Por otro lado, cuando se le consiguió identificar como un depósito de dinero y además realizado en una entidad financiera formal, hubo situaciones en que se le confundía con el préstamo o crédito, como si formasen parte de un mismo proceso, algo que no siempre sucede. 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 más segura y de libre disponibilidad para su ahorro.<sup>39</sup>

El siguiente concepto preguntado fue el **presupuesto**, que trabajaron durante uno de los talleres. A estas alturas, el término mismo les resultaba confuso y era escasamente empleado, razón por la cual se hizo generalmente necesario un recordatorio sobre sus componentes (ingresos, gastos, excedente). Luego de esto último, los usuarios dubitativos lograban identificar de qué se trataba. Se aceptó que, cuando les explicaron el instrumento, no fue difícil de entender y hasta reconocieron su potencial utilidad para identificar la ganancia y evitar el gasto excesivo. Pese a ello, se aceptaba a la par que, en una mayoría de situaciones, era algo que no emplean con regularidad.<sup>40</sup> Particularmente en el caso de aquellos que conducen negocios, se aceptó que es un instrumento de uso forzoso, a fin de conocer el estado y la evolución de su negocio.<sup>41</sup>

<sup>39</sup> Un usuario realizó el siguiente resumen sencillo: «...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».

<sup>40</sup> En el caso de la población analfabeta se sobrentiende que no pudieran 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».

<sup>41</sup> 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

Respecto al término **banco**, algunos vacilaron en un inicio e inclusive se llegó a pensar en que se les estaba preguntando solo por el Banco de la Nación, que es claramente identificado como un banco estatal. Con todo, se puede concluir que existe determinada conciencia de que se trata de una entidad financiera formal. Acto seguido se mencionan de forma alternada –pues no todos lo hacen y menos les refieren en conjunto– algunos de sus principales servicios: recibir ahorros, ofrecer préstamos y realizar transferencias de dinero. Otras operaciones bancarias fueron escasamente descritas, como recibir sus remuneraciones.<sup>42</sup>

En el caso de la **tarjeta de débito**, se le equiparó con la tarjeta Multired del Banco de la Nación, pues es en donde la gran mayoría de entrevistadas/os tiene una cuenta de ahorros, conociéndose poco sobre la forma como trabajan otras entidades financieras. En determinados casos se constató que no siempre se sabe que esa tarjeta está vinculada a una cuenta de ahorros. Lo que sí resultó casi universal, es que se le relacione con la facilidad para el retiro o para sacar dinero, sea del cajero automático, como de la ventanilla del banco o del cajero corresponsal. Salvo pocos casos, no resultó frecuente en las/os usuarias/os que se vincule esa tarjeta con otra utilidad efectiva, por ejemplo, realizar consultas u otros trámites en ventanilla (depósitos, transferencias).<sup>43</sup>

El equipo **POS** (*Point of Sale for Retail Stores*), salvo reales excepciones, es prácticamente desconocido de acuerdo a su nombre por las/os usuarias/os entrevistadas/os. Solamente en aquellos usuarios que alguna vez se han acercado a la ventanilla de un banco y en ese punto de atención han hecho uso de su tarjeta, se puede conseguir que describan el procedimiento realizado y, por ese medio, que reconozcan que han hecho uso del equipo POS, al cual, sin embargo, no identifican por su nombre.

Finalmente, 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, pues es una operación a la que están habituados, aunque mayoritariamente en el sistema informal, lo cual es llamado en su medio como hacer trabajar el dinero. Inclusive hubo quienes conocían bien las tasas de interés que se suelen pagar en el entorno informal y hasta pudieron compararles con el interés de la banca formal. A diferencia de ello, fueron pocos las/os usuarias/os que eran conscientes que las cuentas de ahorro reciben otro tipo de interés, menos que este varía de acuerdo a monto y el tiempo del depósito.<sup>44</sup> Esto último se puede originar, nuevamente, en que la mayoría de las/os usuarias/os posee solamente una cuenta en el Banco de la Nación, en la que se ahorra muy poco y rara vez ganan intereses.

Pasando a ver cómo se realizó este recordatorio en el caso del estudio de impacto, se encuentra que se formuló una pregunta específica a los hogares usuarios, sobre las funciones que cumplen

---

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».

<sup>42</sup> En palabras simples de una usuaria, un banco sirve «...para sacar plata, para sacar préstamos y para ahorrar..., eso nomás sé...».

<sup>43</sup> También para el caso de la tarjeta de débito una usuaria tuvo una versión simple sobre su utilidad: «...para sacar plata del cajero..., para transferencia de plata a otra persona...».

<sup>44</sup> 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...».

las entidades del sistema financiero formal.<sup>45</sup> Al responder esta pregunta, las/los entrevistados mostraron mayor conocimiento de dos funciones concretas referidas al dinero: prestar y guardar, en ese orden. Además, este conocimiento se incrementa para ambas funciones entre la encuesta del 2013 y la del 2015. El conocimiento de otras funciones se incrementa también aunque, en general, las dos funciones antes mencionadas están algo por encima en la frecuencia, comparando con giros/transferencias, pago de servicios, cobrar cheques o cobrar el programa Juntos. Otro dato de interés consiste en que aparece mencionada solo una vez, en 2013, la opinión que estas entidades no cumplen ninguna función. Más bien, fue mucho más frecuente que se opine no saber o no conocer las funciones de esas entidades: 24,2% en 2013 y 5,6% en 2015. Estos últimos efectos son de atribuir a la capacitación financiera brindada por el proyecto, sin embargo, para verificar aquello no se cuenta con una estimación del impacto.

Otra temática de las capacitaciones sobre la que se indaga en el estudio de impacto, es sobre los conocimientos alrededor del Fondo de Seguro de Depósitos (FSD). En las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016<sup>46</sup> aparece el resultado siguiente: se comprueba que en 2013 un 1,1% de los hogares entrevistados manifiestan conocer el FSD, cantidad que se incrementa al 3,4% en 2015. Realizando el análisis de impacto, se mantiene aquel incremento en el conocimiento, pero con una baja significancia estadística.

No cabe duda que aquel cambio se le puede atribuir en determinada medida a la capacitación del proyecto, sin embargo, sigue siendo un cambio pequeño dentro de una situación de escaso conocimiento, que se mantiene, al menos a grandes rasgos. A fin de reforzar esto último, vale añadir las respuestas encontradas en una pregunta adicional, que está en la base de datos de ambas encuestas: si se conoce a quién devuelve su dinero el FSD, en caso de quiebra de un banco o una caja. Las respuestas recibidas para esta pregunta fueron muy pocas en ambas encuestas, ligeramente más en 2015, llegando a seis casos. En adición a lo poco que se respondió, no necesariamente los entrevistados acertaron en la finalidad del FSD.

### *El proceso de capacitación y el factor confianza*

Concluida la presentación de la experiencia misma de capacitación financiera y previo a la presentación de una síntesis sobre las prácticas financieras manifestadas por las/os usuarias/os, vale detenerse en el tema de la confianza en el sistema financiero formal, algo para lo que igualmente se cuenta con información de ambos estudios que se vienen empleando como fuente.

Empezando por el estudio cualitativo, las/os entrevistadas/os hicieron mención de un **temor**, que no siempre fue llamado de forma explícita, aunque fue notoriamente perceptible durante las entrevistas, en todos los ámbitos visitados. En síntesis, se trata de la contingencia que su dinero se pueda perder, o desaparecer, o sencillamente que esté ahí mal invertido, reparo que se aplica por igual a todas las entidades del sistema financiero formal.<sup>47</sup>

---

<sup>45</sup> Esta información se encuentra solamente en la base de datos de las entrevistas realizadas. Véase el Cuadro N° 2 en el Anexo N° 4, en el cual se ha sintetizado la información extraída de aquella base de datos.

<sup>46</sup> Véase la última línea en las tablas insertas en el Anexo N° 3.

<sup>47</sup> A continuación, se presentan dos testimonios respecto a este temor. 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 el no quiere, así en la chacra nomás el trabaja...». 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 vale insertar el comentario de una yachachiq financiera, quien relató los temores expresados por sus propias usuarias: «...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

No es algo que se deje generalizar sin reparos, pero tampoco ha de ignorarse que hubo un sentimiento de desconfianza en el ambiente, al menos durante parte importante de las entrevistas. En términos más concretos, hay dos hechos que se ha conseguido recopilar y que cabe la posibilidad que contribuyan a mantener vivos sentimientos de suspicacia en la población:

- El personal del programa Juntos habría insistido tanto en que los beneficiarios retiren todo el dinero que se les transfiere a sus cuentas en el Banco de la Nación, que estos han asumido cuasi que se trata de una obligación. Por lo demás, se da a entender un temor general por el bloqueo de esa cuenta y la pérdida del dinero que, eventualmente, estén ahorrando en ese lugar. Por ejemplo, hay los que temen que eso se produzcan ante cualquier evidencia sobre emprendimientos propios, como solicitar un crédito, pero también debido a que dejan dinero para ahorrar o porque cometan errores o fallas al manejar su cuenta.<sup>48</sup>
- La quiebra de algunas cooperativas, en todos los ámbitos visitados durante el estudio cualitativo, ha generado una suerte de síndrome de escepticismo y desconfianza en las poblaciones locales, que aplican por igual a todo tipo de entidad financiera, sea formal o informal. Bajo aquella consideración, es de comprender que, en determinados casos, se tenga más certidumbre en los sistemas locales para el ahorro y el crédito informales, aunque también que se prefiera la inversión o empleo directo de sus fondos disponibles en negocios ya conocidos.<sup>49</sup>

Pasando a revisar el aporte del estudio de impacto, se encuentra que acopió información referida al cambio en la actitud de los hogares después de recibir la capacitación financiera. Habrá de notarse que se trata de una información que resulta complementaria a lo que manifiestan las/os usuarias/os en el estudio cualitativo, no solo como temores, sino también como lo aprendido. En este punto vale destacar que ese aprendizaje alcanzado no implica solamente la parte procedimental, sobre el uso práctico de los mecanismos del sistema financiero, sino también la actitudinal, que va más hacia el frecuentemente mencionado factor confianza en aquel sistema.

---

confianza de poder ahorrar pues, porque a veces uno dice: 'dejamos la platita en el banco y quién sabe no nos vuelven'...».

<sup>48</sup> Véase la cita literal que se inserta más adelante, en el subpunto sobre apertura de cuentas en otras instituciones financieras, específicamente respecto al comportamiento del personal del programa Juntos. Referido al temor sobre el volumen de sus emprendimientos, es algo que no relataron los usuarios, sino que se conversó con las/os yachachiq financieras/os que acompañaron durante la ejecución del trabajo de campo. Un facilitador realizó también un relato al respecto, que vale reproducir en este punto: «...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'...».

<sup>49</sup> La desconfianza adquirida en las cooperativas fue expresa de diferente modo, 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...». Otra expresión más general de desconfianza la expresó 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 en este sentido, que resulta válido reproducir ahora, 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...».

De este modo, los hallazgos del estudio de impacto<sup>50</sup> permiten establecer que en 2013 un 21,9% de los hogares usuarios manifestaron tener confianza en las entidades del sistema financiero, en tanto que en 2015 esa cifra se incrementa a 32,6%. Por tanto, hay un 10,7% de incremento en el grado de confianza. Respecto a la confianza en el conjunto del sistema financiero, se aplicó otra modalidad para la estimación de la confianza, que es la escalera de 10 peldaños: cada hogar encuestado se ubica en el peldaño que le parece expresa mejor su confianza. Así, 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%.

Ahora, aunque el cambio identificado resultó estadísticamente significativo al realizar la estimación del impacto, como bien señalan los autores del estudio de impacto, no dejó de ser identificado como una mejora modesta en el nivel de confianza, en la medida que tanto el punto de partida como el avance se mantienen relativamente bajos. Este hallazgo refuerza lo encontrado a lo largo del estudio cualitativo y que fuera antes reseñado, vale decir, las reiteradas referencias a factores que aún generan desconfianza en las/os usuarias/os, pese a los avances, respecto al conocimiento y comportamiento frente al sistema financiero vigente.

Para apuntalar en parte las ideas que se acaban de enunciar, se cuenta con alguna información adicional en las bases de datos del estudio de impacto, cuando se pregunta a los hogares encuestados sobre las razones por las que confía y por las que no confía en las entidades del sistema financiero.

Lo que destaca en las respuestas recibidas, cuando se formula la pregunta sobre las razones para confiar en aquellas entidades, es que los interlocutores tienden a evadir la emisión de una opinión, pues no respondieron un 78,1% en 2013 y 67,4% en 2015. Esto hace que aquellos que sí responden, representen una cantidad relativamente pequeña en el total de entrevistados. Ahora, entre estos últimos que sí responden, se nota claramente que una amplia mayoría se inclina por fundamentar su confianza en la seguridad que les infunde aquellas entidades, mayoría que se incrementa aún en 2015.<sup>51</sup>

Pasando a observar las razones que brindaron los hogares entrevistados para no confiar en las entidades del sistema financiero, se reitera, aunque en menor medida, la omisión de respuesta: en 2013 fueron 44,4% y en 2015% 32,6. Observando solamente los que sí brindaron una respuesta, en 2013 una mayoría optó por decir que no tiene información, apareciendo algo alejada la opción de no haber recibido capacitación. En la encuesta del 2015 sigue siendo no tener información la razón más elegida, pero se reduce y aparecen con mayor peso otras razones, como: pueden quebrar, el ahorro no gana buen interés o cobran mantenimiento de cuenta, El no haber recibido capacitación desaparece en el 2015.<sup>52</sup>

Aunque no se ha podido estimar la atribución del proyecto en los cambios arriba descritos (significancia estadística), resulta posible intuir que van en la tendencia que es posible inducir gracias a la capacitación impartida por el proyecto. Como puede observarse, es mejor hablar de tendencia inducida y no de cambio definido, pues la inclinación a no responder y a hacerlo con

---

<sup>50</sup> 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 las mencionadas tablas en el Anexo N° 3 del presente documento.

<sup>51</sup> Véase en el Cuadro N° 3 del Anexo N° 4. Los entrevistados tuvieron la opción de brindar hasta dos respuestas para la misma pregunta. En la medida que la mayor cantidad de respuestas se concentraron en la primera opción y a fin de simplificar la presentación de resultados, este cuadro contiene solamente aquellas respuestas iniciales.

<sup>52</sup> Véase en el Cuadro N° 4 del Anexo N° 4. Nuevamente, los entrevistados tuvieron la opción de brindar hasta dos respuestas para la misma pregunta, sin embargo, el cuadro contiene solamente las respuestas iniciales.

suma prudencia cuando se le hace, indica que los hogares usuarios del proyecto perseveran en su consuetudinaria incertidumbre.

### *Apertura de cuentas de ahorro en el Banco de la Nación*

Luego de revisar varias facetas el proceso de capacitación financiera ofrecido por el proyecto, a través de la información disponible, resulta prudente pasar a examinar las respuestas que brindaron las/os usuarias/os sobre sus prácticas propiamente dichas con el sistema financiero. Para ello, se cuenta nuevamente con las dos fuentes de información que se emplean en el presente documento. Una cantidad mayoritaria de información ha sido copiada a través de las entrevistas del estudio cualitativo. Sin embargo, se cuenta igualmente con determinados hallazgos que realizó el estudio de impacto para este mismo tema.

El presente subpunto se dedicará a presentar la principal práctica financiera que se derivó del proceso de capacitación, vale decir, la **disponibilidad o no de una cuenta de ahorros** en una entidad financiera formal, en específico, en el **Banco de la Nación**. En el subpunto siguiente se verá la disposición de cuentas en otras entidades y en el subsiguiente se tratarán las otras prácticas que fueran mencionadas por las/os usuarias/os, algunas vinculadas siempre al ahorro, pero también a la inversión.

Pasando entonces a revisar las respuestas recibidas durante las entrevistas del estudio cualitativo para la pregunta sobre la disponibilidad o no de una cuenta de ahorros, específicamente en una entidad financiera formal, una amplia mayoría de las/os usuarias/os informaron que tienen una cuenta de ahorros en el momento de ser entrevistados.

Aquella información contrasta con los hallazgos del estudio de impacto, que se encuentran en las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016 (véase Anexo N° 3). 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, cifra que es 5,6% mayor a lo que se encontrara en la encuesta de 2013. Al realizar el análisis del impacto correspondiente, los autores consiguen establecer en el caso de aquella variable que los resultados se tornan negativos, aunque sin significancia estadística, por lo que no se puede asumir que sea un efecto del proyecto.

Como interpretación para la diferencia en los resultados de ambos estudios, se puede conjeturar que los hogares participantes en las capacitaciones fueron también habitualmente participantes del programa Juntos, pero que, aún 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. En las encuestas del estudio de impacto salta con mayor claridad este desconocimiento. En cambio, en las entrevistas a profundidad del estudio cualitativo fue posible insistir a lo largo de los diálogos y, de ese modo, llegar a la comprensión mutua de que, como usuarias de Juntos, sí disponen de las mencionadas cuentas de ahorro. En todo caso, lo más resaltante es que el resultado del estudio de impacto no tuvo significancia estadística precisamente para este indicador, por lo cual no se consigue establecer que el proyecto esté contribuyendo a superar aquel desconocimiento.

Dada la circunstancia arriba identificada, vale extenderse, acto seguido, en aquello que llegaron a manifestar las/os usuarias/os durante las entrevistas del estudio cualitativo, respecto a la efectiva disponibilidad de una cuenta de ahorros. Así, en Ayacucho y Huánuco las/os usuarias/os relataron en muy pocas situaciones que ellos o algún miembro del hogar había abierto por propia iniciativa una nueva cuenta en entidades financieras formales, sea o no el Banco de la Nación. A diferencia de ello, en Cajamarca fue más frecuente que se relatara apertura de cuentas

a raíz de la capacitación recibida, algunas veces en el Banco de la Nación, pero también se presentó importante cantidad de usuarias/os que optaron por abrir cuentas en otras entidades financieras formales.

La situación de Ayacucho y Huánuco se explica por lo siguiente. En las versiones acopiadas resaltó que parte significativa de las/os entrevistadas/os llegó a identificar que poseen una cuenta de ahorros en el Banco de la Nación. Habitualmente, sin embargo, esa cuenta no había sido abierta por iniciativa de sus titulares, sino que el programa Juntos se encargó de realizar los trámites correspondientes y de entregarles la respectiva tarjeta de débito para el uso de la cuenta.

Independiente del ámbito, en el caso de las cuentas abiertas a iniciativa del programa Juntos, no fue posible conseguir que las/los usuarias/os explicasen en mayor detalle los entretelones de la apertura de estas cuentas de ahorro. Lo que se pudo comprobar es que se trata de cuentas que tienen como titulares a las madres de familia y que ellas recibieron por lo general explicaciones una sola vez, sea del respectivo gestor del programa Juntos o de algún empleado bancario, tanto sobre cómo usar la cuenta, como sobre sus condiciones.

De los relatos que se consiguió acopiar durante 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, haciendo firmar un contrato a cada madre de familia beneficiaria, luego de lo cual les entregaban su tarjeta de débito y les impartían aquellas explicaciones. A través del relato vertido por las usuarias del proyecto y también beneficiarias del programa Juntos, se deja entender que, posteriormente, se vieron obligadas a buscar ayuda cada vez que desearon retirar el dinero que se les depositaba en sus cuentas de ahorro, sea usando el cajero automático, sea en un cajero corresponsal o en la ventanilla de una sucursal bancaria.<sup>53</sup>

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

Pese al esfuerzo de capacitación realizado por aquel componente del proyecto y a la positiva valoración de esta capacitación por parte de las/os usuarias/os –algo que fuera relatado líneas arriba–, vale resaltar lo que se acaba de ver al cotejar resultados con el estudio de impacto, esto es, que en el momento de realizar las entrevistas para el estudio cualitativo, las titulares de

---

<sup>53</sup> Al describir el momento en que se abren estas cuentas y se les entrega la tarjeta de débito, las usuarias fueron sumamente parcas. A continuación, se presenta el testimonio varias usuarias. Se percibe que, si bien les entregaron la tarjeta de débito con una breve explicación, ellas no se sintieron seguras de cómo harían de ahí en adelante para el retiro del dinero. Una primera usuaria enfatiza en las recomendaciones que recibieron para el uso del dinero, antes que en 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 relató 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 usuaria 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 sabían cómo hacer lo 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...».

aquellas cuentas en el Banco de la Nación no supieran responder con suficiente convicción sobre la disponibilidad y menos sobre las condiciones contractuales de sus cuentas.

Más allá de que las usuarias fueran del todo conscientes de que se habían convertido en titulares de una cuenta de ahorros en el sistema financiero formal, lo que saltó como temática de interés y preocupación para ellas mismas, fue que la situación inicial de desconocimiento para el retiro del dinero y el manejo de la cuenta de ahorros en general. Es por ello que se da a entender que, la prioridad para las usuarias no había sido la formalidad del contrato y de la cuenta, sino aprender el procedimiento para poder sacar el dinero del cajero automático, dado que ello reemplazaba a la anterior modalidad para la entrega del dinero del programa Juntos. Ahí residió la importancia asignada por las usuarias, y su foco de atención, a la capacitación recibida en el proyecto.<sup>54</sup>

La síntesis que acaba de ser relatada no ha de ser considerada como una generalidad, aunque sí representa a una mayoría de las/los usuarias/os entrevistadas/as, ante todo en los ámbitos de Huánuco y Ayacucho. Esto significa que, en todos los ámbitos, sí hubo usuarias/os que durante las entrevistas del estudio cualitativo fueron conscientes y explicaron el cambio de su situación: de haber ignorado las características y forma de operación del sistema financiero formal, pasaban a sentirse capacitadas/os para poder aprovechar, al menos en parte, las oportunidades que este les ofrece. Vale añadir que gracias a estos conocimientos algunas/os entrevistadas/os dieron a entender que desarrollaban, en la práctica, un sentimiento de confianza en el sistema financiero formal, algo que también era desconocido hasta entonces.<sup>55</sup> Este incremento de la confianza es todavía relativamente pequeño, pero aún así se verifica a través de la información acopiada por el estudio de impacto, como se viera más arriba, que establece inclusive la atribución a la capacitación impartida por el proyecto para el cambio así generado.

Como cierre de este subpunto, vale añadir que a lo largo del estudio cualitativo se identificó a usuarias/os que pudieron explicar parte de las condiciones de sus cuentas, pese a lo cual también se presentó al respecto diferencias de opinión, situación que llama la atención y obliga a mayores indagaciones, considerando que esas condiciones suelen ser universales para todos los tenedores de cuenta del mismo tipo. Así, se mencionó sobrecostos o se dudó sobre ello en algunos casos, como pagos por mantenimiento de cuenta, por contar con la tarjeta de débito o por su reposición. Más hubo conocimiento y unanimidad entre las/os entrevistadas/os respecto a que no reciben el pago de interés alguno en esas cuentas de ahorro, llegando determinadas/os usuarias/os a identificar que se debía a que se trata de cuentas con depósitos muy pequeños.<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup> Una cantidad importante de usuarias entrevistadas se sintieron seguras, después de la capacitación del proyecto, sobre la forma como emplear el cajero automático, aquí un ejemplo conciso: «...sí he aprendido ya..., es fácil..., al principio no sabía..., después en capacitación..., cuando comprendo bien era fácil...».

<sup>55</sup> La utilidad efectiva de las capacitaciones 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...».

<sup>56</sup> En cuanto a las condiciones de las cuentas de ahorro en el Banco de la Nación, debe realizarse una diferenciación 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. En el segundo caso, la situación fue a la inversa.

### *Apertura de cuentas de ahorro en otras entidades financieras formales*

Aparte de las cuentas en el Banco de la Nación, en especial las abiertas a través del programa Juntos, durante las entrevistas cualitativas se trató con las/os usuarias/os entrevistadas/os el tema de la apertura de **otras cuentas bancarias en el sistema financiero formal**. Al respecto, se acopió ciertamente mucho menos experiencias, algo que se condice con la poca presencia de respuestas a este tema en las encuestas del estudio de impacto, como se viera líneas arriba. Pese a que no hubo mucha casuística, resulta informativo reproducir los testimonios acopiados, lo cual se realiza en la síntesis que sigue a continuación.

En primer término, para todos los ámbitos visitados durante el estudio cualitativo se identificó casos de apertura de otro tipo de cuentas de ahorro, fuera del Banco de la Nación. Los casos descritos se dejan diferenciar en dos situaciones: aquellos que ya contaban con una cuenta antes de la capacitación recibida en el proyecto, pero que la recuperaron y hasta potenciaron su empleo luego de la capacitación; y, aquellos 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 las beneficiarias del programa Juntos, según lo manifestado en las entrevistas cualitativas, aquellas otras cuentas de ahorro se originan en una decisión explícita e implican depósitos originados principalmente en sus propios ingresos. El destino de este ahorro será, igualmente, mucho más diversificado, pues se habla ya no solo de atención de emergencias y educación de los hijos, sino también de inversión productiva, por ejemplo.

Indicativamente, en del estudio de impacto se acopiaron evidencias, a través de las cuales fue posible identificar un incremento en la inclinación al ahorro en el sistema financiero formal para los hogares usuarios del proyecto.<sup>57</sup> Por ejemplo, un 33% de los hogares usuarios entrevistados manifestaron en 2015 preferencia por ahorrar en una entidad financiera formal, cifra 18,8% mayor al 2013. De igual modo, un 29,2% de los mismos hogares preferirá en 2015 ahorrar en un banco los montos importantes con los que contase, cifra 13,5% mayor al 2013.

Al realizar los autores de aquel estudio el análisis del impacto correspondiente, la tendencia en la diferencia se mantiene, vale decir, en el cambio positivo y, del mismo modo, se consigue establecer suficiente significancia estadística, como para poder afirmar que se trata efectivamente de resultados atribuibles a la intervención del componente del proyecto que se viene analizando. Esto último indica una mayor disponibilidad de las/los usuarias/os a hacer uso del servicio de ahorro que le brinda el sistema financiero formal. Pese a ello, no puede dejar de observarse que queda todavía una cifra absoluta importante de hogares usuarios que necesitan mayor certidumbre para convencerse y efectivizar cambios en el manejo de las finanzas del hogar, entiéndase, hace falta una mejora en la confianza.

Ahora, el que no se consiga establecer que la inclinación por el ahorro formal llegue a ser masiva contiene una lógica contraparte, a saber, que persiste una mayoría hogares usuarios que tienden aún a orientar su dinero potencialmente ahorrable a otras modalidades que no son de ahorro formal propiamente dicho. Esto es claramente expresado en una pregunta de las mismas encuestas del estudio de impacto, cuando se les indaga a los hogares entrevistados si prefieren ahorrar su dinero en una entidad financiera o de alguna otra manera.<sup>58</sup> Las respuestas recibidas hablan por sí solas: en 2013 un 86% optan por otra manera, cifra que decrece al 66,3% en 2015.

<sup>57</sup> Véase Escobal y Ponce 2016, tablas 4.15 y 4.16, insertas en el Anexo N° 3.

<sup>58</sup> Esta información ha sido extraída de la base de datos de las encuestas de GRADE.

Este descenso es precisamente aquella contrapartida de lo explicado en el anterior párrafo y debiera igualmente ser atribuible a la capacitación del proyecto. Sin embargo, no se puede dejar de observar el tamaño del reto, cuanto pese al esfuerzo de persuasión desplegado por el proyecto, todavía dos tercios de los hogares persisten en modalidades no formalizadas para destinar sus fondos ahorrables.

En adición a la anterior constatación, resulta posible observar que las preguntas del estudio de impacto, a través de las cuales fue posible establecer la mejora en la inclinación al ahorro formal, sirven igualmente para conocer cuáles son aquellos otros destinos para el dinero potencialmente ahorrable, que tienen en mente los hogares usuarios. Realizando un análisis simple de los datos disponibles en las bases de ambas encuestas, se constata de esa manera que los hogares usuarios insisten en dos ideas. Para el destino del fondo ahorrable, se sigue prefiriendo guardar el dinero en la casa. La otra idea es aún más sencilla, pues una importante cantidad de hogares persiste en no tener dinero para guardar. Fuera de ello, en la encuesta de 2015 se nota crecimiento en la opción de dedicar el dinero al comercio pecuario. Sobre estas opciones de los hogares usuarios se regresará más adelante en el análisis.<sup>59</sup>

Un dato de interés en este punto del análisis, es el tipo de entidad en que ahorran las/os usuarias/os, cuando se deciden por el ahorro formal, razón por la cual en las entrevistas del estudio cualitativo se acopió información para el tema de apertura de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal. De este modo, acto seguido se presenta una síntesis de la casuística que fuera acopiada:

- Algunos se vieron obligados a abrir una cuenta bancaria cuando trabajaron para un empleador que se lo solicitó, pero usaron esa cuenta como lo hacen con la cuenta del programa Juntos: solo para retirar los depósitos. Ahora, 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 diversas actividades económicas para contingencias futuras. Son muy pocos estos casos y también se manifiestan ahorros en pequeña escala, pero se presentan, por haber sido el Banco de la Nación casi la única entidad que durante buen tiempo ofrecía este servicio en los ámbitos visitados.
- Otros abrieron nuevas cuentas en el Banco de la Nación, por el motivo que acaba de ser expuesto, pero también por la mayor confianza que muestran las/os usuarias/os respecto a un banco estatal.<sup>60</sup> Así, recibida la capacitación del proyecto y disponiendo de excedentes para ahorrar, se opta por la banca estatal para tener aún más seguro su dinero. Según informan las/os usuarios, estas cuentas sí tienen un costo de mantenimiento y por reposición de tarjeta, pagando escasos o nulos intereses por pequeños depósitos.
- Se presentaron algunos pocos casos de empleados públicos, por ejemplo, maestros o empleados municipales, que tienen ya una cuenta de haberes en el Banco de la Nación y que, igualmente, al ser también usuarios del proyecto, han recibido las capacitaciones sobre sistema financiero y manifiestan que han podido potenciar su uso.
- Apertura voluntaria de cuenta de ahorros en alguna caja municipal o rural activa en su ámbito, en la medida que hay al menos un agente corresponsal en determinados distritos. Según informan las/os usuarias/os, se trata de cuentas con costos bajos o nulos, y tampoco pagan intereses por un pequeño ahorro. Estas situaciones se presentaron como típicos casos de

---

<sup>59</sup> La pregunta sobre destino que se prefiere para el dinero ahorrable, ha sido procesada de distinto modo para la encuesta de 2013 y para la de 2015, razón por la cual se ha optado por no realizar comparaciones, en tanto no se cuenta con la posibilidad de realizar una exploración exhaustiva del contenido de las bases de datos.

<sup>60</sup> Una señora usuaria, que no ha depositado aún de sus propios 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...».

ahorro de propios ingresos, que se piensa sostener a lo largo del tiempo, que no es mucho, pero que sirve para prevenir contingencias y, eventualmente, para conseguir crédito de la misma caja.

- Apertura voluntaria de cuenta de ahorros en una entidad de microfinanzas, normalmente por influencia de algún conocido o familiar, o también al haber sido convencidos por un promotor de la misma 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 nuevas operaciones. Las condiciones se describen similares a las cajas y también ofrecen microcréditos para diversos fines. Son entidades igualmente preferidas por aquellas/os usuarias/os que tienen pequeños negocios, realizan regularmente depósitos de menor monto y están a la búsqueda de oportunidades para conseguir crédito de corto plazo. Este último es también el caso de algunos grupos de negocios promovidos por el proyecto.<sup>61</sup>
- Apertura de una cuenta en cualquier entidad financiera formal que pague mayores intereses que el Banco de la Nación: se da el caso de usuarias/os que retiran todo el dinero que les deposita el programa Juntos en el Banco de la Nación y una parte la depositan como ahorro en otra entidad financiera formal. Piensan que así aseguran que no les retirarán del programa Juntos y que, a su vez, ganarán mayores intereses.<sup>62</sup> Esto es algo poco frecuente, pero fue mencionado, por ejemplo, asociado a nuevos aportes propios para el ahorro, sea como previsión a futuro o como acumulación provisional de cara a determinadas prácticas de inversión.<sup>63</sup>

### *Casos de negativa a abrir una cuenta de ahorros*

Aquellas/os usuarias/os que recibieron las capacitaciones del proyecto, pero que hasta la ejecución del estudio cualitativo han decidido **no abrir una cuenta de ahorros en el sistema financiero formal**, fueron clasificados por separado durante las entrevistas del estudio cualitativo. Este grupo resultó ser una notoria minoría. Tal como antes se manifestara al realizar la comparación con los hallazgos del estudio de impacto, las capacitaciones del cuarto componente del proyecto tuvieron determinada orientación hacia las beneficiarias del programa Juntos, a las cuales, como igualmente se viera, se les ha abierto una cuenta de ahorros en el Banco de la Nación.<sup>64</sup> En adición, tanto para aquellas beneficiarias como para las/os demás usuarias/os, por medio de los procesos de capacitación se llevó a cabo, en la práctica, una campaña intensiva

---

<sup>61</sup> Más adelante se presenta un recordatorio de las entidades financieras formales, entre las cuales aparecen precisamente las EDPYME.

<sup>62</sup> Los relatos sobre esta práctica no son siempre coincidentes respecto al mensaje 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: «...si 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 mí 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...».

<sup>63</sup> Una explicación de las diferentes finalidades que puede tener este ahorro para un usuario, lo realiza por medio del siguiente relato: «...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.»; luego continúa el mismo usuario: «...pocas veces he retirado..., para enfermedad de mi hijo..., para viajar..., para pagar un terrenito que estaba debiendo...».

<sup>64</sup> Del total de 50 usuarias/os del proyecto *Haku Wiñay* que fueron capacitados y que se consiguió entrevistar durante el estudio cualitativo, solamente en 8 casos no se tenía en sus hogares y en ese momento ninguna cuenta de ahorros en el sistema financiero formal.

tanto para recuperar o abrir cuentas bancarias, como para que se ahorrara en ellas, aunque siempre en la entidad financiera formal que fuera de su elección.

Por tanto, 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 han hecho la experiencia de ciertamente abrir y administrar ningún tipo de una cuenta de ahorros. Anteriormente se presentó, en ese mismo sentido, información acopiada por el estudio de impacto, a través de la cual se describen otras dedicaciones que tienden a dar los hogares a sus potenciales excedentes para el ahorro, algo que puede ser entendido como argumentos para negarse a trabajar con una cuenta del sistema financiero formal. Ahora se presenta la siguiente síntesis de la casuística que fuera acopiada más bien durante las entrevistas del estudio cualitativo:

- Las/os usuarias/os de mayor edad participaron de las capacitaciones del proyecto, sin embargo, su opción recurrente es no abrir una cuenta en el sistema financiero formal. Según relatan estas/os usuarias/os, prefieren continuar con sus prácticas habituales de gasto e inversión, pese a no poder negar que es más seguro tener su dinero en una cuenta de ahorros.<sup>65</sup>
- Usuarias/os que han sido renuentes a aceptar las oportunidades que brinda el ahorro en el sistema financiero formal, pasando por alto la promoción realizada desde el proyecto. Se observa que suele tratarse de personas aún jóvenes, que optan por la inversión de corto plazo, antes que por el ahorro formal, más aún si existen experiencias previas de terceros que les generan incertidumbres. En estos casos se da a entender que anteponen la mayor rentabilidad que puedan obtener de su dinero al invertirlo en un negocio, versus los intereses que se les paga en el sistema financiero formal.<sup>66</sup>
- Usuarias/os que ya han hecho uso del sistema financiero formal, sea para ahorro o para crédito y que no tuvieron una buena experiencia. Mayormente en casos de crédito, malas experiencias pueden suceder con cualquier negocio, más con la producción agrícola, de manera que se prefiere trabajar solo con el capital propio.<sup>67</sup> La situación de incertidumbre se refuerza con la frecuente información sobre quiebra de cooperativas de ahorro y crédito, que circula en todos los ámbitos visitados durante el estudio cualitativo y que, en el imaginario de los usuarios, son equiparadas con las entidades formales.
- Determinadas/os usuarias/os no dejan de reconocer las ventajas que tiene el ahorro en el sistema financiero formal, pero o no se deciden por ahorrar, o están esperando resolver requerimientos de corto plazo antes de empezar a hacerlo.<sup>68</sup> Sin embargo, sí aprovechan

---

<sup>65</sup> 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...».

<sup>66</sup> La experiencia de un usuario fue expresada 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 opinó 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...».

<sup>67</sup> 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...».

<sup>68</sup> 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...».

otros servicios que les ofrecen las entidades financieras, sobre todo la transferencia de dinero, pues saben que se puede hacer sin contar con cuenta ni de origen ni de destino.<sup>69</sup> De igual modo, como se verá, hay también los que buscan crédito para sus negocios, aunque en condiciones que les sean ventajosas.<sup>70</sup>

### 3.3 La perspectiva: prácticas y experiencias que advierten del grado de inclusión financiera alcanzado

El presente punto ha sido organizado para presentar la diversidad de prácticas y experiencias en el empleo de los servicios del sistema financiero formal, pero también de servicios no formalizados, que fueran relatadas por las/os usuarias/os durante las entrevistas del estudio cualitativo. Esto va más allá de la acción básica del ahorro, así como de la apertura y empleo de una cuenta de ahorros, comportamientos que se vieron en el punto anterior. Como se hizo entonces, las fuentes de información son siempre los resultados del estudio cualitativo y de la evaluación de impacto, esto último en caso se hubieran acopiado las temáticas tratadas mediante las encuestas aplicadas para aquel estudio.<sup>71</sup>

#### *Síntesis sobre las prácticas destacables frente al sistema financiero formal*

Tras la revisión de la información disponible sobre la práctica del ahorro, más el conocimiento de las características de las cuentas de ahorros en el sistema financiero formal, específicamente durante las entrevistas del estudio cualitativo, se le solicitó a las/os usuarias/os que contaban con estas que describieran la experiencia realizada en el **empleo de sus cuentas de ahorros**.

De inicio sobresale que, cuando se trató de cuentas abiertas en el marco del programa Juntos, predominó el uso de las cuentas para el retiro del dinero que se les deposita bimensualmente. Hay hogares que manifiestan recurrente necesidad, razón por la cual suelen retirar todo aquel dinero que reciben de Juntos. Pero también hubo una significativa cantidad de hogares que, basándose en lo aprendido durante las capacitaciones con el proyecto, manifiestan haber empezado a dejar en esa cuenta pequeños fondos con fines de ahorro.<sup>72</sup>

Según información proporcionada por algunas/os usuarias/os entrevistadas/os, este último comportamiento contrasta con la antes reseñada recomendación recibida de los gestores del programa Juntos, quienes les habrían sugerido más bien que retiren todo el dinero y que lo gasten en las necesidades de sus hijos. Una recomendación de esa naturaleza fue entendida por algunas familias, en un inicio, como un aviso sobre la posibilidad de perder el derecho a recibir las transferencias monetarias del programa Juntos. Sin embargo, las/os mismas/os usuarias/os indicaron que las capacitaciones del proyecto contribuyeron en algo a aclarar la situación creada.<sup>73</sup>

---

<sup>69</sup> 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...».

<sup>70</sup> Dicho pocas palabras, una usuaria realizaba el siguiente cálculo: «...el banco paga más poco..., eso no me conviene, mejor es hacer trabajar y estoy pagando su interés...».

<sup>71</sup> Reiterativamente, la información será tomada del subpunto 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.

<sup>72</sup> A continuación, un buen ejemplo sobre esta práctica brindado por una usuaria: «...S/. 200 nos toca pe cada dos meses..., S/. 150 lo saco y S/. 50 lo dejo..., para ahorrar pues..., de Juntos nomás...». Más adelante añade la misma usuaria: «...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...».

<sup>73</sup> Véase las dos citas literales anteriormente insertas sobre el comportamiento del personal de Juntos.

De acuerdo a lo arriba expresado, recapitulando los hábitos de ahorro relatados por los hogares usuarios del proyecto, que fueron entrevistados durante el estudio cualitativo, apareció un hecho destacable: las cuentas en el Banco de la Nación son empleadas máxime para ahorrar el mismo dinero que reciben del programa Juntos, pero rara vez se realizan nuevos depósitos de ahorro en ellas, provenientes obviamente de otras fuentes de ingreso. No obstante, ese comportamiento varía frecuentemente en el caso de las cuentas, sea en el Banco de la Nación, sea en otras entidades financieras que han sido abiertas voluntariamente.

Como resultado de lo que acaba de ser relatado –respecto a las prácticas en el sistema financiero que destacan en los testimonios acopiados de las/os entrevistadas/os–, se hace posible realizar la compilación que sigue a continuación, a modo de una esquematización de prácticas que se dejan resaltar en los ámbitos que fueron visitados en el marco del estudio cualitativo:

- Para las/los usuarias/os les es muy útil poseer la cuenta del Banco de la Nación y el ahorro basado en las transferencias del programa Juntos se destina a futuras necesidades familiares, ante todo de los hijos, aceptándose explícitamente en paralelo que ya no se gastan todo el dinero de cualquier forma. Sobresalió, por ejemplo, que tienden a retirar ese dinero cuando se avecina el inicio del año escolar, a fin de cubrir los costos consecuentes. Además, algunos manifestaron haber retirado ese dinero para reales emergencias de los niños, por ejemplo, atenciones de salud.<sup>74</sup>
- Fuera de aquel empleo del ahorro en esas cuentas, lo más generalizado es que se argumente que disponen de escasos excedentes para destinar al ahorro y que, lo poco que tienen, prefieren invertirlo. Esto es así, pese a que se acepta que es peligroso guardar dinero en el hogar o a los riesgos inherentes a la compra de cualquier otro tipo de bienes. Por ejemplo, se prefiere invertir ese dinero disponible en algún negocio de corto o mediano plazo: comprar bienes finales o intermedios para comerciar o transformar, comprar insumos agrícolas, comprar cabezas de ganado para engorde o reproducción, entre lo resaltante.<sup>75</sup>
- Fue poco frecuente encontrar familias que deciden efectivamente ahorrar en una entidad financiera excedentes provenientes de su actividad económico-productiva, aunque sí los hay. En esos casos, hubo ciertamente familias que optaron por ahorrar en el Banco de la Nación, aunque la tendencia que se distingue en todos los ámbitos es a preferir una entidad diferente. 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 mayor confianza por su carácter estatal, no otorga préstamos y, habitualmente, aquellos que ahorran de sus propios ingresos lo hacen pensando en una inversión futura, razón por la cual habrían preferido una entidad que les pueda facilitar préstamos para sus potenciales negocios.<sup>76</sup>

---

<sup>74</sup> 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]...».

<sup>75</sup> Las opiniones sobre si ahorrar o invertir pueden ser realmente divididas de un hogar al otro. Sin embargo, se identificó una corriente de opinión, que se describe 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 ya refiriéndose 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...».

<sup>76</sup> 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

El estudio de impacto brindó hallazgos igualmente resaltantes respecto a las prácticas de los hogares usuarios en temas vinculados al ahorro y empleo de la oferta del sistema financiero formal. Por ejemplo, cuando se indagó sobre la preferencia a ahorrar en los hogares usuarios que fueron encuestados para el estudio de impacto, se acopió datos que viene al caso repasar, sobre todo ahora que se ha tratado el mismo tema en las entrevistas para el estudio cualitativo.

Como entonces se viera<sup>77</sup>, se identificó un incremento en la preferencia manifestada por los hogares usuarios para ahorrar su dinero o para ahorrar un monto de dinero en una entidad financiera formal, pues se pasa de un 14-16% en 2013 hacia alrededor del 33% en 2015, esto es, entre 16 y 18% más de hogares usuarios que se inclinan por el ahorro formal y, además, con significancia estadística. Ahora, cuando se realiza el análisis de impacto de esos datos comparándolos con los hogares del grupo de control, se encuentra un incremento de 14% con mediana significancia estadística, pero solo para la pregunta sobre el ahorro de su propio dinero, no de las subvenciones recibidas. Este último sería entonces el resultado que se le puede atribuir directamente a la intervención en capacitación realizada por el proyecto.

Entonces se mencionó y ahora vale la pena reiterar como, al revisar los datos del estudio de impacto salta a la vista que se parte de una baja inclinación al ahorro –aproximadamente uno de cada seis usuarios– y que aquella se ve indudablemente incrementada con las capacitaciones del proyecto. Ese incremento es interesante, pues implica casi duplicar una tendencia de comportamiento a favor del ahorro formal en los hogares capacitados. Sin embargo, también es notorio que resta aún una cantidad grande de hogares usuarios que siguen sin aceptar como práctica habitual este tipo de comportamiento, pues acortar ese cuatro de seis hogares usuarios que mantienen sus reparos frente al ahorro formal sigue siendo un evidente desafío para cualquier diseño de intervención.

Resulta posible realizar este último comentario analítico precisamente gracias al conjunto de la información que se acaba de presentar. De ese modo, si las/os usuarios del proyecto –y podría decirse que la población de este tipo de ámbitos predominantemente rurales–, muestra un sesgo importante hacia la aversión al riesgo y la incertidumbre frente al sistema financiero formal, no bastará con un ciclo de capacitación, compuesto de múltiples módulos, pero con un límite temporal evidente, para conseguir un cambio sustantivo y sostenible en tendencias de comportamiento que se exteriorizan como consuetudinarias. Sobre esta constatación se regresará más adelante.

### *Síntesis sobre preferencias en canales de atención*

Como parte de la exposición sobre el empleo de sus cuentas de ahorros en el Banco de la Nación, durante las entrevistas del estudio cualitativo se conversó con las/os entrevistados sobre los canales de atención preferidos. Fue notorio que se orientan hacia lo que se encuentra físicamente más cercano de sus domicilios. Por lo que relatan, cuando recién recibieron su tarjeta de débito, no tenían más alternativa que dirigirse a la agencia bancaria más cercana, que normalmente estaba instalada en la capital provincial. Sin embargo, ahora existen nuevos canales de atención en los distritos visitados o en distritos vecinos, ante todo cajeros automáticos y agentes

---

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...».

<sup>77</sup> Fue tomado de las tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016, insertas en el Anexo N° 3.

corresponsales. Estos no se encuentran siempre operativos o a veces están sin sistema, pero al menos son ciertamente más cercanos.<sup>78</sup>

Resultó interesante comprobar que las/os usuarias/os entrevistadas/os reconocieran que originalmente no les resultó sencillo emplear los cajeros automáticos o acercarse a las ventanillas. Fue con la capacitación recibida a través del proyecto, así como con la práctica regular, que aceptan haberse ejercitado lo suficiente, como para afirmar que ahora no tienen ni temor ni dificultades para ello. Más aún, salvo excepciones, da la impresión que se ha convertido en una práctica habitual y hasta hubo quienes manifestaron contar con la capacidad para transmitir su experiencia a otras beneficiarias del programa Juntos, tal como antes se relatase.<sup>79</sup>

Al margen de esta práctica para retirar el dinero del programa Juntos desde la cuenta del Banco de la Nación, fueron pocas las experiencias descritas respecto al empleo de los canales de atención y el uso de los servicios que les ofrece el sistema financiero formal. A continuación, se sintetiza un par de situaciones descritas durante las entrevistas del estudio cualitativo:

- La titular de cuenta solicita una tarjeta adicional en el Banco de la Nación, que es entregada a un familiar cercano, pero para que retire el dinero en otra ciudad, sea dinero del mismo familiar o de los depósitos realizados por Juntos. Esto, en la práctica, no es un ahorro, sino una forma de movimiento y transferencia de dinero sin costos asociados, que algunas/os usuarias/os han identificado y aprovechado a su favor.
- Se realizan transferencias de dinero a terceras personas en otras plazas, pero para ello no se utiliza necesariamente la cuenta de ahorros, sino se realizan entregas y pagos en ventanilla, algo que han aprendido bien, sea en el Banco de la Nación o en otras entidades financieras. Estas transferencias son, sin lugar a dudas, las otras operaciones más frecuentemente mencionadas por las/os usuarias/os entrevistados. Pese a no tener algo directo que ver, para muchas/os usuarias/os esto justificaba la mantención de la cuenta bancaria, y eso aun cuando les implicase costos de mantenimiento.

### *Síntesis sobre otro tipo de experiencias con el sistema financiero formal*

Durante las entrevistas para el estudio cualitativo no solamente se preguntó a las/os entrevistados sobre sus propias experiencias con el sistema financiero, sino también sobre **las experiencias de terceros**, sean o no familiares. Fueron reducidos los casos relatados, pues suele ser un tema respecto al que las/os usuarias/os manifiestan explícito desconocimiento.

Lo más frecuente es la relación con otras familias que también reciben el programa Juntos. De igual modo, se dio el caso de un familiar cercano o de un/a socio/a del grupo de negocios en el proyecto, en ambos casos que decidió abrir una cuenta de ahorros, pero en otro tipo de entidad financiera, algo que, como ya se dijera, se observó vinculado a las actividades económicas que realizan, aunque también a un deseo de previsión para otros fines.

---

<sup>78</sup> En las bases de datos de las encuestas aplicadas como parte del estudio de impacto, se cuenta con varias preguntas que buscaron dilucidar el grado de accesibilidad a los cajeros automáticos de los hogares usuarios. En síntesis, se observa como resultado que persiste entre 2013 y 2015 un escaso acceso a ese tipo de infraestructura en la propia localidad. Más bien, aproximadamente un tercio de los hogares encuestados accedieron a cajeros de otra localidad cercana en 2015 (en minutos de traslado). En consecuencia, una mayoría de hogares entrevistados tendría que realizar viajes más o menos largos (una o más horas de traslado) para tener acceso a un cajero automático.

<sup>79</sup> Hay varias versiones sobre la dificultad-facilidad en el proceso de aprendizaje. Una buena síntesis la proporciona una usuaria: «...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...». Luego continúa la misma usuaria: «...difícil hemos aprendido, difícil es, cuando entras también no podemos marcar..., poco a poco aprendimos..., ahora ya sí ya [sabemos]...».

De este modo, lo más frecuente fue recibir como respuesta que, en el mejor de los casos, se sabe que un familiar, vecino o conocido ha abierto una cuenta de ahorros, pero que no han conversado mucho al respecto. Solamente observan que no se quejan, motivo por el cual se asume que no tienen dificultades y eso les anima a pensar que todo anda bien.

A estas alturas no puede dejar de hacerse hincapié en que el **vínculo a una entidad financiera que no sea el Banco de la Nación**, propio o de terceros, apareció en las versiones recibidas como algo relacionado a una actividad económico productiva y, por tanto, a la solicitud de **crédito formal**, servicio financiero al que las/os usuarias/os prefieren llamar préstamo.<sup>80</sup>

Ciertamente, aparecieron diversas manifestaciones de usuarias/os, indicando que sienten temor por solicitar crédito a una entidad del sistema financiero formal, pues se asume que los intereses son altos y no pueden saber si estarán en capacidad de pagarlo o, en caso de pagarlo, si les resultará beneficioso o será negocio.

Es por ello que, en cuanto al uso del crédito formal, sobresalieron dos tipos de comportamiento en las versiones recibidas de las/os usuarias/os durante el estudio cualitativo:

- Aquellas/os usuarias/os que todavía no conciben la posibilidad de solicitar crédito pues, como se viera, perciben que sus economías son muy precarias como para contar con excedentes y poder responder a ese compromiso.<sup>81</sup>
- Aquellas/os usuarias/os que han evaluado la posibilidad y se han animado a solicitar crédito en alguna entidad del sistema financiero formal.<sup>82</sup>

Quizá precisamente debido a sus propios temores, se encontró también unos pocos casos, en que las solicitudes de crédito se orientaron a un fin no comercial, normalmente la compra de terrenos y construcción de vivienda, o la educación superior de los hijos, sobre todo cuando esta educación se le paga en otra ciudad.

A continuación, se presenta una síntesis de las prácticas relatadas por las/os usuarias/os durante las entrevistas del estudio cualitativo, referido al vínculo entre ahorro e inversión en el sistema financiero formal:

- Los pequeños negocios promovidos por el proyecto, total o parcialmente, pueden haber estimulado inquietudes de emprendimiento en una porción de las/os usuarias/os, sea en sus grupos originales o de forma individual. La dimensión de este estímulo está por ser determinada con mayor precisión. Sin embargo, algunas/os usuarias/os relataron que los nuevos negocios así promovidos se constituyen hoy en una fuente de ingresos monetarios regulares

---

<sup>80</sup> A continuación, el ejemplo de un usuario que está pensando precisamente 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 [desde el Banco de la Nación]..., tenemos que ver esas cosas...».

<sup>81</sup> Una forma frecuente de expresarse fue manifestada así 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...».

<sup>82</sup> 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...».

para los hogares, algo que no sucedía en el pasado y que, bien administrados, están conduciendo a prácticas de inserción financiera: primeramente el ahorro y, quizá para más adelante, solicitar crédito en el sistema financiero formal, al menos de microfinanzas.<sup>83</sup>

- Algunos miembros de estos mismos grupos de negocios manifestaron durante las entrevistas que el negocio está ya generando ganancias, pero que han decidido reinvertirlas en insumos para las siguientes fases productivas, comprando provisiones para agricultura, ganado mayor o menor, o materiales para artesanía. Muchas veces estas/os mismas/os usuarias/os aceptan que quizá en un futuro se animen a ahorrar, pero que por ahora prefieren hacer crecer el negocio con su propio capital, pues o tienen temor al crédito o asumen que les resulta muy caro tomar cualquier tipo de crédito.<sup>84</sup>
- En el caso de los más identificados con el negocio agropecuario, es frecuente que se guarde el excedente para la compra de insumos de la siguiente campaña y que no solo se produzcan en tierras propias, sino que se busquen fondos para producir en terrenos alquilados, sea por el método convencional, como *al partir*, una modalidad de crédito en insumos que es frecuente en determinados ámbitos, aunque especialmente para estos productores más emprendedores.<sup>85</sup>
- Un caso excepcional se dio para el biohuerto, promovido por el proyecto en los hogares de las/los usuarias/os como uno de sus primeros componentes. Todo indica que la producción en algunos biohuertos se ha desarrollado hasta tal punto, que cuentan con excedentes de hortalizas para vender en el mercado local. Este es un ejemplo de estímulo en la gestión de sus oportunidades, a fin de aprovechar un determinado nicho de mercado, sin embargo, tampoco se puede afirmar que ha sido percibido de ese modo por la mayoría de las/os usuarias/os.
- Cuando se solicitó crédito del sistema financiero formal para negocios de corto plazo, se insistió mucho en que no habrían quedado endeudados. En alguno de estos casos se mencionó, en paralelo, que tampoco fue para ellos una experiencia beneficiosa, por tanto, al no haber obtenido la ganancia esperada, no existe aliciente para repetirla. Estos casos se relataron principalmente para el negocio agrícola, que tiene fuertes fluctuaciones y altos riesgos de año en año. Por lo que se pudo acopiar como información, hay negocios no agrícolas en los que sucedió lo contrario.
- Algunas/os entrevistadas/os, aunque no lo afirmaban literalmente, daban a entender que les es posible mantener ahorro y crédito en ambos sistemas, formal e informal, de acuerdo a cómo evolucionen sus negocios y a la evaluación que realicen sobre lo que más les conviene en cada momento.<sup>86</sup>

---

<sup>83</sup> Aquí 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..., ternerita..., cuando haya más platita, más ahorro, ahí lo puedo sacar para que haya más inversión mejor...».

<sup>84</sup> A continuación, la forma como una usuaria expresaba su posición al respecto: «...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...».

<sup>85</sup> A continuación el testimonio de un usuario, pues se trataría de un típico agricultor dinámico con 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...; ahoritita 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...».

<sup>86</sup> Esta postura es expresada de diferentes modos. A continuación, el ejemplo de una usuaria quechua hablante, traducida por su yachachiq. Primero afirmó: «...desearía abrir una cuenta para ahorrar, de la venta de su vaca, de

Corresponde ahora pasar a revisar los hallazgos realizados por el estudio de impacto, vinculándolos analíticamente a lo que se acaba de revisar como hallazgo para el estudio cualitativo. De este modo, se dispone de la información recabada a la mano de las encuestas de aquel estudio, para el tema uso de préstamo o crédito en los hogares usuarios del proyecto.<sup>87</sup>

La pregunta formulada a los hogares usuarios implicaba dos situaciones: si recibieron préstamo o si creen que recibirían un préstamo de una entidad financiera formal. El porcentaje de respuestas positivas antes de la intervención (2013) es de 56,5%. Esta cantidad de potenciales prestatarios se reduce, sin embargo, en la encuesta después de la intervención (2015) en un -7,9%, al pasar a 48,6%. Vale añadir que esta diferencia encontrada no tiene significancia estadística.

Al llevar a cabo el análisis de impacto, realizando la comparación con los hogares de control, no solo se mantiene la mencionada reducción, sino que se incrementa hasta el -20,6% y, lo central, en este caso se trata de un resultado con importante significancia estadística. En síntesis, lo que nos dicen estos datos es que el resultado así estimado se le puede atribuir finalmente a la capacitación llevada a cabo por el proyecto, algo que los autores del estudio de impacto mencionan como un incremento en la cautela de los hogares usuarios para hacer empleo del crédito formal como mecanismo de financiamiento.

A la postre, resulta posible 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, no desaparecen del todo otros factores del medio que ejercen influencia en las decisiones de los encuestados, influencia que resulta acoplándose al esfuerzo que realiza el proyecto por inducir a cambios de comportamiento mediante la educación financiera. De aquella forma, se puede insistir en que, con razonable probabilidad, aquella tendencia de comportamiento se fundamente, en definitiva, en las incertidumbres consuetudinarias de la población de estos territorios.

Cualquiera fuera la situación, no deja de llamar la atención que se trate de una cantidad absoluta bastante mayor de hogares usuarios dispuestos a endeudarse en el sistema financiero formal, en comparación a los hogares usuarios que mostraban inclinación por el ahorro formal, como se viera en un anterior subpunto. Al respecto, hay dos aspectos en los que cabe insistir.

Primero, al realizar las entrevistas del estudio cualitativo, la tendencia manifestada para el hogar iba en el sentido de una marcada aversión al riesgo implicado en pedir un préstamo que no podrían devolver o que, si se logra hacer, se hará en perjuicio propio, lo cual es indudablemente un mal negocio.

Segundo que, en el mismo estudio cualitativo, aquellos hogares que sí manifiesta inclinación a la inversión y el endeudamiento, es porque se trata de un mejor negocio que el ahorro, entonces, no cabe duda que sí está presente, aunque fuere minoritaria, una tendencia a asumir préstamos vinculados a actividades económicas que los hogares conocen y conducen con certidumbre para ellos aceptable.

---

su negocio de cuyes que ya avanzó...»; luego continúa diciendo: «...sí quiere hacer su préstamo, pero acá de la zona, pero banco en cantidad no se puede, tiene miedo...».

<sup>87</sup> Los hallazgos que se describen a continuación están basados, nuevamente, en las tablas 14.15 y 14.16 de Escobal y Ponce 2016, que se han insertado en el Anexo N° 3 del presente documento.

## *Síntesis sobre empleo de sistemas financieros no formales*

La información, acopiada a través de ambos estudios disponibles, ha permitido advertir que, pese a la capacitación recibida, las iniciativas de negocios de los hogares usuarios no siempre desarrollarán vínculos con el sistema financiero formal o, al menos, hay duda sobre el carácter de la organización con la que se relacionan para fines de negocios. Aquella información trata, en concreto, sobre el **empleo de sistemas de ahorro y/o préstamos informales**, pero también a su relación con organizaciones sobre las que no se cuenta con suficientes referencias.

Empezando con la información acopiada por medio de las entrevistas del estudio cualitativo, merece subrayar que, también en estos casos, las/os usuarias/os insistieron en que los préstamos se pagaron oportunamente o se encuentran pagándolos, pues no se identificó ningún deudor. Considerando aquella precisión, acto seguido se presenta una síntesis de la casuística acopiada sobre vínculos con sistemas financieros no formales:

- Tiendas comerciales que entregan mercadería o insumos a consignación: en la práctica, es una forma de crédito en especie, pero solo para fines comerciales y, al parecer, muy frecuente en las familias que realizan negocios en los ámbitos visitados, sobre todo para el caso del negocio agrícola.
- Préstamos entre familiares y conocidos, con intereses aceptables, que les proporciona la tranquilidad de poder renegociarlo en caso de tener una emergencia. Inclusive se encontró casos de usuarias/os que se dedicaban abiertamente a prestar dinero en efectivo.<sup>88</sup>
- Créditos otorgados por cooperativas, que también reciben ahorros, pese a no ser formalizadas. Por lo que se explicaba, los usuarios temen efectivamente a las cooperativas, pero por ello manifiestan que depositan en estas solamente pequeñas cantidades y más bien las utilizan para buscar créditos. Aquellos que admiten un mayor temor, han hecho caso a los consejos recibidos en las capacitaciones del proyecto y han trasladado su dinero a una entidad financiera formal.<sup>89</sup>
- Relación con entidades que fomentan las microfinanzas, pero sobre las que se conoce muy poco y ellos mismos no saben dar mayor referencia, como Finca Perú y Makipura, específicamente para el caso de Ayacucho, ámbito donde serían muy activas. Las/os usuarias/os entrevistadas/os manifestaron que solicitan a esas entidades microcréditos de corto plazo con fines comerciales, aunque no se sabe si también estarían captando ahorros. En principio se les puede entender como EDPYME, pero no se encontró mayor información para verificar su naturaleza.<sup>90</sup>
- También en el ámbito de Ayacucho, se mencionó en algunos casos el funcionamiento de *banquitos*, que en la literatura son conocido como 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 aparece como de su absoluta confianza y les asegura que su dinero nunca se perderá. Inclusive 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.<sup>91</sup>

<sup>88</sup> A continuación, el relato de una usuaria, en el que ejemplifica 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...».

<sup>89</sup> Véase las citas literales antes insertas sobre las cooperativas.

<sup>90</sup> Más adelante viene el recordatorio de las entidades financiera, en donde se refleja nuevamente la presencia de las entidades de microfinanzas.

<sup>91</sup> Además de la mencionada ONG, se hizo referencia en Ayacucho a COFIDE, como un patrocinador de los banquitos comunales, información que debe ser aún corroborada con fuentes secundarias. A continuación, se presenta uno de los testimonios más representativos de este caso: «...tengo mi banquito..., nosotras nomás, el pueblo

Pasando a ver la información acopiada por el estudio de impacto para este mismo tema, ha de precisarse que aquella se ha tomado de las bases de datos de las dos encuestas aplicadas y que no ha sido aún publicada. La primera idea de interés para el actual análisis, surge de la pregunta sobre uso de préstamos que vienen a ser no formales, por ejemplo, de amigos, de prestamistas o de empresarios informales. Así, en la encuesta de 2013 un 20,2% de los hogares usuarias manifestaron hacer uso de ese tipo de préstamos, cifra que se reduce al 14% en 2015, un 6,2% menos.<sup>92</sup> Comparando aquello con el resultado que antes se vieran, sobre la inclinación a tomar préstamos del sistema financiero formal, se observa que es bastante menor, pues aquella inclinación fue 56,5% en 2013 y 48,6% en 2015 (se reduce en 7,9%).<sup>93</sup>

Nótese que hay una reducción parecida en ambos comportamientos entre 2013 y 2015, vale decir, tanto en tomar crédito informal como formal. No se cuenta con la estimación de la significancia estadística para el caso de préstamos informales. Aun así, se trata de una tendencia clara en ambos comportamientos, lo que indica una aversión generalizada al empleo de mecanismos de préstamo. Lo que no se consigue saber es qué tanto la educación financiera brindada por el proyecto ha ejercido influencia en la evolución de aquella inclinación, aunque sí es conocido que forma parte de procesos de carácter consuetudinarios en la población rural.

Hay otras preguntas de las encuestas aplicadas para el estudio de impacto, cuyos resultados se extraen de las respectivas bases de datos y que, igualmente, brindan luces sobre lo que puede estar sucediendo respecto a los comportamientos financieros de los hogares usuarios del proyecto. Así, para el caso del empleo de los sistemas financieros no formales, hay información también sobre el ahorro y no solamente sobre los préstamos.

Empezando por las preguntas que indagaron sobre las preferencias de los hogares usuarios para guardar su dinero. La principal respuesta a ese tipo de pregunta no fue el ahorro en una entidad del sistema financiero formal, sino en la propia casa: un 43,8% en 2013 y un 38,8% en 2015. Es probable que esta reducción se deba a la capacitación financiera recibida, pero no se cuenta con una estimación de consistencia para comprobarlo. Vale añadir que, en los mismos resultados se evidencia que los hogares tienden a dar otros usos al dinero potencialmente ahorrable: comprando y vendiendo ganado en primer término, pero también prestando dinero informalmente.

Aunque apareció poco en los mencionados resultados, ha de añadirse que determinados hogares usuarios optan por el ahorro en el denominado banquito comunal, en un grupo de ahorro o en un panderero. Hubo hasta 5 casos en 2013 y 8 casos en 2015. No se puede hablar así de una

---

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...». Parece similar el caso de una usuaria que hace referencia a una 'junta': «Sí alcanza para ahorrar también. Acá, por ejemplo, hacemos junta con las mamás..., mensualmente ponemos S/. 10..., 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...».

<sup>92</sup> Véase el Cuadro N° 5, Anexo N° 4, al final del presente documento.

<sup>93</sup> Nuevamente, véase esos resultados en las tablas N° 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016, que se han insertado en el Anexo N° 3 del presente documento. Las cifras del Cuadro N° 5, Anexo N° 4, se basan en una sola pregunta de los respectivos cuestionarios, razón por la cual no coinciden con los resultados estimados por Escobal y Ponce 2016 para el caso de hogares que se inclinan a hacer uso del crédito formal, en la medida que aquellos autores emplean varias preguntas para estimar aquel resultado.

tendencia, pero sí de la presencia de una práctica que los hogares rurales se resisten a abandonar y que hasta podría verse reforzada de acuerdo a las circunstancias de cada ámbito, tal como antes fuera visto con los testimonios acopiados a través del estudio cualitativo.<sup>94</sup>

Otra información que se acopia con el estudio de impacto y que se encuentra solamente en las bases de datos, se genera a partir de una pregunta explícita sobre la participación en un banquito comunal, grupo o junta de ahorro, o de un pandero. De ese modo, se supo que en 2013 hubo 19 respuestas positivas y en 2015 solo 11 respuestas positivas. Podría atribuirse esta reducción a la educación financiera del proyecto, pero no se cuenta con la estimación de la significancia para comprobar en qué grado.<sup>95</sup>

En términos de análisis general, lo que se está verificando con mucha probabilidad al revisar la información que acaba de ser presentada, es que los hogares usuarios tienden a perseverar en los usos que dan a sus excedentes monetarios, sea que los dirijan a las diferentes formas que tienen a la mano para la inversión o para el ahorro. Dentro de ello, no deja de evidenciarse una marcada tendencia al empleo de las oportunidades no formales que tienen a su disposición. El estudio de impacto ha permitido establecer, además, que esta tendencia de comportamiento ha sido afectada por la capacitación financiera brindada por el proyecto, pero de ningún modo se puede decir que haya sido eliminada, motivo por el cual resulta posible establecer un reto pendiente para las intervenciones que promueven la inclusión financiera.

### *Síntesis del recordatorio sobre entidades financieras formales*

Un tema específico, tratado con las/os tenedores de cuenta durante las entrevistas del estudio cualitativo, fue sobre su **conocimiento de otras entidades del sistema financiero formal**, aparte del Banco de la Nación. Resultó poco lo que se pudo acopiar como información al respecto. Esto indica que, en efecto, los vínculos con el sistema financiero formal resultan escasos. Vale añadir que algunas/os usuarias/os diferenciaban claramente a las entidades financieras privadas, en la medida que tienen otras condiciones, por ejemplo, que pagan más intereses por los ahorros.

Seguidamente, se presenta una sumatoria de lo identificado en el recordatorio realizado con las/os usuarias/os entrevistadas/os en los tres ámbitos visitados durante el estudio cualitativo:

- 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);

---

<sup>94</sup> Véase la información detallada en el Cuadro N° 6 del Anexo N° 4. Ha de precisarse que en el caso la esta pregunta, sobre conocimiento de entidades financieras, en ambas encuestas se permitió dos respuestas para los bancos comerciales, las CRAC, las CMAC y otros. Se ha agregado la totalidad de las menciones recibidas para cada tipo de entidad financiera y se ha colocado en notas a pie el detalle de las entidades individuales mencionadas. Este detalle brinda una información adicional, sobre el grado de precisión en el conocimiento de los hogares encuestados, pues ha sido frecuente encontrar confusiones entre uno y otro tipo de entidades y hasta en las mismas denominaciones de las entidades.

<sup>95</sup> La fuente para estos datos es otra pregunta de los cuestionarios del estudio de impacto, la cual fue igualmente empleada por los autores del estudio para estimar las propensiones en el comportamiento de ahorro formal de los hogares. En este caso, el procesamiento fue similar para ambas encuestas, de manera que es posible su comparación inmediata. Sin embargo, estos datos no coinciden con aquello que los hogares encuestados manifestaron anteriormente para una pregunta similar. La diferencia se debe a la actitud de la persona concreta que responde, en cada uno de los momentos en que se formulan las preguntas a lo largo de la encuesta.

– y, banca estatal de fomento (Agrobanco).

Ha de destacarse que, pese a las advertencias realizadas en las capacitaciones de *Haku Wiñay*, aparecen mencionadas diversas cooperativas, también en todos los ámbitos visitados. Se distingue, para terminar, que los bancos comerciales sean poco mencionados en las versiones recibidas (BCP, BBVA, Scotia, Financiero, Interbank).

En el estudio de impacto se empleó una pregunta similar a fin de acopiar información en mayor detalle. Los resultados a esta pregunta han sido, nuevamente, extraídos de las bases de datos de ambas encuestas, pues no se encuentran publicados.<sup>96</sup> En primer término, se observa que el Banco de la Nación fue ampliamente más conocido que cualquier otra entidad del sistema financiero formal: en 2013 un 90,4% y en 2015 un 97,8% declararon conocerlo.

Aunque el conocimiento las otras entidades del sistema financiero formal fue bastante bajo, destacó que entre ambas encuestas aumentara ese conocimiento para casi todos los grupos preguntados, menos Edpyme, que permaneció igual: cajas municipales, cajas rurales, bancos comerciales y otros. Aparecen del mismo modo mencionadas las cooperativas con un aumento. Destaca un mayor incremento relativo en el conocimiento de las cajas rurales, manteniendo las cajas municipales un importante grado de conocimiento, en ambos casos posiblemente por contar con agentes corresponsales en los ámbitos visitados. Por su lado, pese a que los bancos comerciales tienden a ser menos conocidos, hay un incremento interesante en su identificación de una encuesta a otra.

No se dispone de estimación de la significancia estadística para aquellos resultados, a fin de saber qué tanto se le puede atribuir al proyecto los incrementos en el conocimiento de las entidades financieras. Lo que sí se deja derivar de esta información, es que coincide con el estudio cualitativo, en que los avances han sido modestos en cuanto al conocimiento de las entidades que forman parte del sistema financiero formal, fuera del Banco de la Nación, por supuesto.

### *Síntesis sobre el trato a las/los usuarias/os en el sistema bancario*

Además del arriba sintetizado recordatorio, 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 que se manifestó, de uno u otro modo, una atención no aceptable por ellas/os mismas/os en las agencias de las entidades financieras.

Aquellos casos no aceptables se presentaron solo en el Banco de la Nación, pues en las otras entidades financieras se dio a entender que más bien había mucho interés en atenderles y hasta enviaban promotores al campo para captar clientes, como se ha visto. 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.

---

<sup>96</sup> Esta información se ha extraído de las bases de datos de ambas encuestas, específicamente de la pregunta «dónde guardaría su dinero para usarlo después». Tal cual antes se explicase, la información de cada encuesta no ha sido publicada de igual modo en sus respectivas bases de datos, razón por la cual de momento no es posible realizar mayor comparación entre ambas encuestas.

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.<sup>97</sup> Un caso diferente fue manifestado por una beneficiaria quechua hablante del programa Juntos, quien señaló que no aceptaron atenderle cuando intentaba expresarse en idioma quechua y, sobre todo, cuando cometía errores, como el no recordar su clave secreta o no haberse percatado que su DNI estaba caduco.

Más allá de aquellos casos específicos, se manifestó más bien una suerte de queja general sobre la atención en el Banco de la Nación: las enormes colas en las agencias, que en ocasiones derivaron en algún tipo de desatención. Por los mismos testimonios acopiados 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, pues les permite retirar su dinero de un cajero automático en cualquier momento, pese a lo cual se acepta que hay momentos en que también se forman colas.

Finalmente, siguiendo con el caso del Banco de la Nación, se menciona muchas veces que se va el sistema informático, en especial en sus cajeros corresponsales. Esto es algo particularmente serio según relataban muchas usuarias, en la medida que realizan un viaje para llegar a un punto de atención, algo que les significa invertir en pasajes y tiempo.<sup>98</sup>

### ***Una síntesis de la visión a futuro advertida sobre el ahorro familiar***

A modo de cierre de este punto, resulta útil realizar una reflexión final respecto al ahorro familiar, en tanto objeto de atención especial durante la ejecución del cuarto componente del proyecto.

Así, como fue exteriorizado en repetidas ocasiones, durante las entrevistas del estudio cualitativo las/os usuarias/os suelen afirmar que tienen dificultades para acceder a excedentes de dinero, sea para invertir o sea para ahorrar. Entre tanto, en las encuestas de la evaluación de impacto se encontró una evidencia que permite poner cifras, al menos iniciales, a aquella idea, tal cual fuera antes referido: en 2013 un 35,4% de los hogares encuestados optan por afirmar que no tienen actualmente dinero para ahorrar y en 2015 esa cifra se incrementa al 42,1%.<sup>99</sup> No se dispone, otra vez, de la estimación de significancia estadística para este dato en específico,

---

<sup>97</sup> Una usuaria de Huánuco lo relató del siguiente modo: «...en el banco [de la Nación] no nos atiende, no quiere..., en Panao..., 'que no atendemos al programa Juntos, porque tienen Ustedes su agente en La Punta'..., ahí [Panao] atienden de giro, de plata..., no sé qué hace...». Vale recalcar esta situación a través del relato de otra usuaria de Ayacucho: «...antes iba al Banco de la Nación de Huamanga..., hay bastante cola..., les trataban mal, les decían que no sabían..., a veces le trataban mal porque se olvidaba su clave...».

<sup>98</sup> En las entrevistas con el personal del proyecto se recogió igualmente versiones sobre maltratos en el Banco de la Nación, que se reproducen en este punto a fin de reforzar lo manifestado por las/os usuarias/os. Así, un Facilitador relató lo siguiente sobre el trato, específicamente en el Banco de la Nación: «...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...». Una yachachiq financiera afirmó sobre el trato 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...».

<sup>99</sup> Como fuente para elaborar los últimos dos párrafos, se ha empleado la misma pregunta de los cuestionarios antes referida, sobre el destino que se prefiere en los hogares para el dinero ahorrable. Tal cual se explicara entonces, esta pregunta ha sido procesada de distinto modo para la encuesta de 2013 y para la de 2015, razón por la cual no se realizan un mayor análisis, en tanto no se cuente con la posibilidad de realizar una exploración exhaustiva del contenido de las bases de datos.

de manera que se pueda saber qué tanto es atribuible el cambio a la intervención del proyecto. Como se viera durante las entrevistas del estudio cualitativo, se trata de una afirmación bastante frecuente y, dadas las fluctuaciones en las economías de los hogares usuarios del proyecto, no extraña que esta opinión también fluctúe a lo largo del tiempo, sea hacia arriba o hacia abajo.

Pese a aquellos resultados y dado que los hogares usuarios han sido capacitados y estimulados por el proyecto, se comprobó que, al insistir durante las entrevistas a profundidad en el tema de la posibilidad del ahorro futuro, pasan a afirmar que sí se puede ahorrar, que es cuestión de decidirse, pero que lo harán más adelante. Algunas veces se añadió que ello sucederá cuando terminen de atender una serie de necesidades que tienen aún muy presentes.<sup>100</sup>

Quienes ya disponen de una cuenta de ahorros, abierta por el programa Juntos o por propia iniciativa, son quienes opinan con más frecuencia que sí piensan ahorrar en el futuro cuando dispongan de excedentes, sea continuando con lo que ya ahorran o iniciando recién el ahorro. Sin embargo, hubo también las/os usuarias/os que, aun teniendo una cuenta bancaria, no pensaban sino usarla para cobrar el dinero del programa Juntos, pues reiteraban que no les convenía ahorra, sino destinar su dinero a diferentes tipos de negocios o inversión.<sup>101</sup>

Entre los que sí se habían decidido por el ahorro, se suele incidir en la seguridad que esto representa para ellos, en comparación a las modalidades informales. Añaden a ello que el ahorro bien guardado les puede servir para urgencias, pero también para la educación superior de los hijos, para realizar una mejor inversión y hasta para asegurar su propia vejez. Si bien hay los que temen a los créditos, no faltaron los que tenían claro que el ahorro es un buen fundamento para conseguir crédito. Y, asimismo, hubo los que complementan aquellas ideas, diciendo que están transmitiendo estos conocimientos a sus hijos, para que la familia en su conjunto se beneficie del ahorro.<sup>102</sup>

Al otro extremo, se encuentran los entrevistados que no abren aún una cuenta de ahorros y que son un tanto más renuentes para aceptar la posibilidad de hacerlo. Una buena parte de ellos insiste en el mayor beneficio del negocio de corto plazo frente al ahorro. Sin embargo, hubo también aquellos que terminaron afirmando que, en algún momento, se animarían a ahorrar en una entidad financiera formal, ante todo cuando ya no tengan otras necesidades como, por ejemplo, construir una vivienda propia.<sup>103</sup>

---

<sup>100</sup> A continuación, las manifestaciones de 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...».

<sup>101</sup> Esta idea fue expresada de diverso modo, aquí el ejemplo de un usuario: «...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...».

<sup>102</sup> Un usuario citado anteriormente continuó sus reflexiones afirmando 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...».

<sup>103</sup> Este caso de usuarios que proyectan 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...». Otra forma de expresarlo por una 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...,

Una situación, que fue planteada por algunos integrantes de grupos de negocios promovidos por el proyecto, puede resultar de interés analítico. Así, se refiere que estos grupos no cuentan con una personería jurídica común –algo muy frecuente, sino generalizado–, pero también que ha sido difícil que acepten abrir una cuenta mancomunada para realizar las operaciones financieras vinculadas a los negocios grupales. Sin embargo, ronda en el ambiente la idea de abrir una cuenta a nombre de uno de sus integrantes y utilizarla con los mismos fines. No se encontró ninguna evidencia que se pueda citar, sin embargo, respecto a que esto ya sucede en alguno de los grupos.

Otra vez, los resultados del estudio de impacto brindan un complemento a aquella propensión o no al ahorro que fuera relatada por las/os usuarias/os. Así, se indagó lo siguiente a los hogares usuarios que fueron encuestados: «si cuenta con un monto importante, prefiere ahorrarlo en un banco».<sup>104</sup> Sintetizando las respuestas recibidas, se manifestaron positivamente un 15,7 en 2013 y un 29,2% en 2015, mostrando un aumento del 13,5% con una significancia estadística intermedia.

Al realizar el respectivo análisis de impacto con el grupo de control, aquella diferencia positiva se incrementa al 15,5%, aunque mantiene el mismo grado de significancia estadística. De este modo, se le entiende como un resultado que es atribuible a la capacitación brindada por el proyecto, pero solamente hasta determinado punto, pues puede haber otros factores locales y no controlables durante la investigación, que ejerzan influencia en las decisiones de los hogares usuarios.

Estos hallazgos refuerzan el enunciado antes expuesto, respecto a la magnitud del reto asumido por el cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay*, al plantearse como objetivo central aportar al cambio en los hábitos de los hogares de los territorios intervenidos, en específico, modificar la actitud de aquellas poblaciones respecto a la relación que han mantenido y probablemente mantienen aún con el sistema financiero formal.

---

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...». Finalmente, el testimonio de una usuaria que puede 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...».

<sup>104</sup> Tablas 4.15 y 4.16 de Escobal y Ponce 2016, insertadas en el Anexo N° 3 del presente documento.

## 4. Conclusiones

En este último capítulo del documento se realiza una recapitulación de contenidos resaltantes, así como enunciados específicos, a través de lo cual se emprende, en la práctica, dos tareas. Por una parte, se recopilan y sintetizan una diversidad de planteamientos, aportes y/o recomendaciones que se derivan de la información que fue acopiada de ambas fuentes empleadas: estudio cualitativo y estudio de impacto. Por otra parte, se realiza el ejercicio de extraer, sobre la base del conjunto de información disponible y de las observaciones de campo realizadas, secuelas o deducciones, que aparecen como valorables de cara a futuras intervenciones de naturaleza similar.

Para conseguir lo anteriormente mencionado, el capítulo ha sido organizado en dos puntos. Un primer punto se centra en los hallazgos relevantes que fueran encontrados para la población usuaria del proyecto. Estos hallazgos han sido organizados, a su vez, de acuerdo a áreas temáticas que resultan reveladoras para el análisis. El segundo punto busca realizar una recapitulación de las principales derivaciones producto del análisis, así como formular determinadas sugerencias.

Para todos los casos, en que se plantean aquellas recomendaciones o sugerencias, se está pensando en recuperar las experiencias del componente bajo análisis, a fin de contar con aprendizajes o lecciones que resulten útiles a futuro. Ciertamente, los diseñadores y ejecutores de las medidas de política pública podrán considerar de uno u otro modo aquellas recomendaciones o sugerencias, lo cual no significa que las observaciones realizadas y la evidencia levantada dejen de tener trascendencia al momento de reflexionar sobre esa misma realidad. Sea como fuere, el ánimo de este capítulo se centra en contribuir a aquellas reflexiones, en el sentido de pensar en intervenciones de política que promuevan y estimulen, antes que inhiban, las iniciativas de los actores.

### 4.1 Hallazgos relevantes para la población usuaria

#### *Respecto a la ejecución de las actividades del cuarto componente*

- **Características de la economía de los hogares rurales:** en los ámbitos visitados para ambos estudios resaltó, en primera instancia, las limitaciones estructurales para el fortalecimiento de unidades económicas familiares efectivamente sostenibles. De uno u otro modo, se ha constatado que los hogares de los ámbitos visitados persisten en dedicarse fundamentalmente a una actividad agropecuaria que no les asegura la subsistencia, menos generar excedentes.

En ese contexto, empiezan a tomar preeminencia las actividades no agropecuarias del hogar, constituyéndose en un complemento, pues no llegan a reemplazar del todo a las actividades agropecuarias en el portafolio de actividades económicas del hogar, incluyendo dentro de ello la posibilidad de aportar al ahorro y la inversión.

Esta perseverante caracterización de la economía del hogar rural, al menos en los ámbitos que han sido investigados, obliga a reflexionar respecto al horizonte que resulta realista plantearse, en el caso de 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.

- **Actitud inicial y estímulos:** las/os usuarias/os explicaron durante las entrevistas del estudio cualitativo sus preocupaciones e intereses, algo que resulta más que suficiente para entender

por qué de inicio y por sí mismos los talleres de capacitación no concitaron el atractivo esperado, manteniendo más bien una actitud pasiva. De sus versiones se deriva que las/os usuarias/os no conseguían establecer una valoración suficiente para el empleo de su tiempo, siempre un factor escaso, ya que este componente les pedía una dedicación significativa para procesos de capacitación. Es por ello que se relata como el personal del proyecto se esmeró de modo especial a fin de conseguir ejecutar las capacitaciones. Resalta, por ejemplo, el ofrecimiento de estímulos materiales además de capacitación y/o realizar concursos.

- **Ejecución de la capacitación:** en definitiva, a pesar de las dificultades iniciales, las/os usuarias/os describen que las capacitaciones se impartieron. El apreciable nivel de asistencia se reflejó también en una de las preguntas del estudio de impacto. La impresión generalizada acopiada de las/os usuarias/os en el estudio cualitativo indica un cambio efectivo en su percepción inicial: se muestra una clara satisfacción por el aprendizaje conseguido, admitiéndose explícitamente que se trata de algo que hasta ese momento nadie se había dado el trabajo de transmitirles.

Ahondando en el efecto aprendizaje de la capacitación, en el marco del estudio cualitativo se llevó a cabo un recordatorio de temas seleccionados vinculados a la capacitación recibida. Ciertamente, se llegó a manifestar algún grado de conocimiento y, sobre todo, se relató de prácticas concretas con el sistema financiero formal. Sin embargo, resaltó un escaso grado de recordación general. Todo ello se reflejó en el estudio de impacto, pues se estableció que la capacitación financiera impartida por el proyecto sí ha tenido un efecto en los hogares usuarios, pero en un nivel pequeño y en el marco general de escasos conocimientos.

A diferencia de los sencillos recordatorios, ha de reiterarse que en el mismo estudio cualitativo se identificó que el aprendizaje se concreta, además, en prácticas muy sencillas y directamente vinculadas a necesidades inmediatas, como el uso de la tarjeta de débito para realizar retiros en el cajero automático o en ventanilla, pero también en el envío/recepción de remesas de dinero (transferencias). Ocasionalmente, se menciona el acceso a la oferta crediticia formal. Por lo observado, hasta ese punto cooperó ciertamente en sus circunstancias de vida el proyecto *Haku Wiñay* con su cuarto componente.

### ***Respecto a las prestaciones reconocidas a través del servicio de capacitación***

- **Factores desfavorables:** referidos a la asimilación y potencial participación en las prácticas con el sistema financiero formal. Sobre este tema, en los testimonios acopiados de las/os usuarias/os durante el estudio cualitativo –aún después de haber participado en los procesos de capacitación en todos los ámbitos visitados–, no dejan de entreverse sus reparos respecto a la seguridad que aquel sistema les representa. Esta situación se reflejó en el mismo sentido en las indagaciones realizadas por el estudio de impacto.

En adición a este factor de base, a partir de los testimonios acopiados se deriva igualmente que las contradicciones entre los mensajes que recibían del personal del programa Juntos y del proyecto *Haku Wiñay* les habrían generado otro tipo de suspicacias, reforzando de alguna manera las incertidumbres preexistentes.

Como corolario de estas dificultades de inicio, jugó también un rol la quiebra de diversas cooperativas ya que, pese a la información que se les entregaba, las/os usuarias/os no dejaban de equipararles con las entidades del sistema formal.

De esta forma, ambos estudios empleados como fuente de información permitieron constatar, de uno u otro modo, que las/os usuarias/os de un proyecto como *Haku Wiñay* son sumamente sensibles a los acontecimientos de su entorno, lo cual se refleja no solamente en conocimientos asimilados y prácticas desarrolladas, sino también en su actitud frente a

las entidades del sistema financiero formal, algo que por momentos se extiende hasta los oferentes no formalizados de servicios financieros. En suma, aquella extrema sensibilidad bien puede ser definida como confianza. Esta última se edifica y cimienta a través de ejercicios sucesivos de ensayo-error, por medio de los cuales la/el usuaria/o va comprobando la utilidad efectiva de cada una de las prácticas involucradas, ante todo cuando se trata de construir nuevos vínculos con las entidades financieras formales. En ese sentido, se plantea un primer gran desafío para cualquier diseño de intervención que se proponga como objetivo una efectiva inclusión de estas poblaciones en las oportunidades que le brinda el sistema financiero formal.

- **La cuenta de ahorros:** ejecutadas las capacitaciones devienen estas cuentas, en la práctica, en su objeto central de la actividad del componente fomento de capacidades financieras. Ahora, ha de diferenciarse entre las usuarias que tienen impensadamente una cuenta en el Banco de la Nación, de las/os demás usuarias/os, que abren una cuenta de forma voluntaria y en cualquier entidad financiera formal. Se observó que una gran mayoría de usuarias que participaron de las capacitaciones tiene el primer tipo de cuenta, pues son también beneficiarias del programa Juntos. Estas usuarias fueron indudablemente la primera población objetivo a la cual se dirigió este componente. De las/os restantes usuarias/os capacitadas/os, una parte manifestó disponer de una cuenta en alguna entidad del sistema financiero formal, tanto por la motivación de las capacitaciones como por otra finalidad, habitualmente en el marco del ciclo de reproducción de su capital.

Resalta en los hallazgos realizados, que en el estudio cualitativo las/os usuarias/os manifestaron mayoritariamente disponer de una cuenta de ahorros, en tanto que en el estudio de impacto apareció que la disposición de esas cuentas es mucho menor. Para quien diseñe la intervención, este dato le indica cómo direccionar mejor los procesos de fortalecimiento de capacidades, a fin de incidir en conocimientos esenciales de cara a un comportamiento futuro. Entre tanto, para los hogares usuarios lo central seguirá siendo el aspecto procedimental: el saber hacer uso y aprovechar las ventajas de las cuentas.

Fuera de aquellas/os usuarios para los que se comprueba que tienen efectivamente una cuenta, se identificó a una minoría de usuarias/os, que en sus manifestaciones del estudio cualitativo insistió en no querer abrir una cuenta en ninguna entidad financiera formal, sea por su avanzada edad, por persistir en su falta de fondos y/o por las ventajas que vislumbran en otras modalidades para el manejo de su dinero, ante todo, la reinversión inmediata en negocios conocidos.

En suma, con la información acopiada se asume que el componente fortalecimiento de capacidades financieras ha cumplido una de sus principales metas cuantitativas. Sin embargo, las observaciones realizadas indican que, quien ejecute este tipo de intervenciones, ha de prestar atención al tipo de cuentas y a la motivación efectiva que tienen las/os usuarias/os al abrirlas y usarlas.

### ***Respecto a la percepción de resultados del proceso de capacitación***

- **Empleo de las cuentas de ahorro:** habiéndose evidenciado que el proyecto *Haku Wiñay* se concentra en la apertura de cuentas de ahorro en el sistema financiero formal, ha de plantearse de inmediato el tema del ahorro formal efectivo que se alcanza después de ese esfuerzo de promoción. El estudio de impacto contribuyó a establecer las limitaciones en aquel logro: siendo bajo el punto de partida, se ha avanzado en promover el ahorro formal, pero perseveran los hogares usuarios en prácticas no formales para el ahorro, pues se estimó que cuatro de seis hogares mantienen reparos frente al ahorro formal, optando más bien por sus habituales prácticas no formales. Tanto los diversos hallazgos del estudio de impacto,

como las observaciones de campo realizadas en el marco del estudio cualitativo, permiten afirmar, a su vez, que esos comportamientos se originan en las limitaciones temporales de la capacitación impartida, pero también en la ausencia de otros servicios de asesoría financiera para la población rural.

Otros hallazgos respecto al uso de las cuentas de ahorro se encuentran en las entrevistas del estudio cualitativo. Destacan así los relatos sobre las cuentas abiertas en el marco del programa Juntos, que se emplean específicamente para retirar sus respectivas transferencias bimensuales, retiros que se hacen hoy a través de cajeros automáticos, pero también hay quienes prefieren la ventanilla, sea de un cajero corresponsal o de una sucursal bancaria. Es cierto que algunos hogares refieren que ahorran en esas cuentas, pero fue ante todo dinero de los mismos depósitos que recibían, mas no de nuevos ingresos.

Fuera de las mencionadas cuentas, algunas/os usuarias/os manifestaron su decisión de tener otra cuenta de ahorros, pero son pocos los casos en que se usan propiamente para el ahorro previsional. De las versiones recibidas se deriva más bien que se trata de depósitos provisionales, hasta que llega la fecha de gastar, como en el año escolar, o también para invertir, como en los siguientes procesos productivos. Otros usos de estas cuentas han sido realizar o recibir transferencias monetarias (remesas, giros), o también acceder a créditos de corto plazo con la banca microfinanciera.

Así, el conjunto de la información acopiada refleja el ciclo económico de los hogares en áreas rurales y/o su deseo de mover y hacer crecer su pequeño capital de trabajo, antes que atesorar un fondo para eventualidades impensadas, fondo que además les paga intereses considerados bajos. Solamente el argumento de la seguridad en los depósitos formales podría servir frente a aquella argumentación, sin embargo, en la práctica, una mayoría de los hogares usuarios da a entender que sus preferencias son las arriba expuestas, pues aún no se ha desarrollado la perspectiva del aprovechamiento de las oportunidades que les brinda el sistema financiero formal, algo que habrá de mantenerse bajo observación en cualquier estrategia de intervención que busque promover el ahorro formal.

- **Uso de la opción por crédito formal:** también llamado préstamo por las/os usuarias/os. En síntesis, se trata de una posibilidad que fue poco mencionada durante las entrevistas del estudio cualitativo, entendido como un servicio al que pueden tener acceso en las entidades financieras formales. Por lo demás, fue posible hablar sobre este tema con las/os usuarios luego de plantear una pregunta explícita, pues hubo escasa espontaneidad al respecto.

De acuerdo a algunas versiones acopiadas en el mismo estudio cualitativo, esta actitud se originaría en un temor por brindar información sobre su manejo crediticio, para evitar dar la impresión que operan fondos considerables y que hacen negocios más grandes, algo que podría llevar a que pierdan la oportunidad de ser incluidos en los programas sociales. Pero también se encontró casos explícitos, en que las/os usuarias/os se negaban a incurrir en operaciones de crédito formal, ante el temor de no poder pagarlo o hacerlo con pérdidas.

Pese a estos resultados, en el estudio de impacto se encontró que una parte importante de los hogares entrevistados sí acceden al crédito formal, inclusive más de los hogares que manifestaron ahorrar. La cifra de hogares que accede al crédito decrece, sin embargo, entre 2013 y 2015, comportamiento que se atribuye a una mayor cautela de los hogares usuarios en ese periodo. En la medida que durante ese periodo de tiempo tiene lugar precisamente la capacitación del proyecto, resulta posible intuir que hay otros factores del medio que ejercen influencia sobre las decisiones de los hogares, reforzando una consuetudinaria incertidumbre hacia el sistema financiero formal, lo cual no se logra superar del todo con la capacitación.

- **Empleo de sistemas no formales para el ahorro y el crédito:** se trata de prácticas que aparecen en las evidencias reunidas con ambos tipos de estudio. Ciertamente, la información acopiada indica que los hogares no pueden dejar de hacer trabajar su pequeño capital y de dar prioridad a sus intereses en el plazo más inmediato, aunque contradiga lo que les dijeran en las capacitaciones del proyecto. Para ello, emplean el conjunto de las oportunidades que se les ofrecen, buscando optimizarlas al realizar estimaciones sencillas sobre sus posibilidades de ganancia en uno u otro caso. De ese modo, hay ocasiones en que se deciden por el crédito formal, como se acaba de referir. Pero también hay situaciones en que se opta por seguir trabajando con tiendas comerciales, familiares, o conocidos (prestamistas) y hasta con cooperativas.

En adición a aquella constatación general, ha de reseñarse que durante el estudio cualitativo en el ámbito de Ayacucho, se encontró el empleo de los llamados banquitos comunales, como sistema extremadamente local y autoadministrado para el ahorro y el crédito. Estos banquitos aparecen igualmente mencionados en algunas respuestas del estudio de impacto, aunque siempre en pocos casos.

Como conclusión general para el tema de empleo de opciones no formalizadas, se puede afirmar que las actividades de capacitación llevadas a cabo por el proyecto, han ejercido una indudable influencia en las decisiones financieras de sus hogares usuarios. Pese a este esfuerzo de capacitación se observa, sin embargo, que hay grandes tendencias que aún se mantienen, aunque en algunos casos de reduzcan.

- **Alcance de la conclusión agregada sobre resultados:** sobre la base de los hallazgos en las prácticas arriba descritas, se obtiene como derivación generalizable, que el proyecto *Haku Wiñay* ejecutó las actividades planificadas para la educación financiera de su población usuaria y que gracias a esas capacitaciones aquella población cuenta con un fundamento inicial para insertarse en el sistema financiero formal, el menos en el caso de una mayoría de los hogares usuarios.

De ese modo, ha de reiterarse que se plantea un reto indudable para cualquier diseño de intervención que se platee como finalidad central la efectiva inclusión financiera de los hogares rurales. Como horizonte de largo plazo, sin embargo, está pendiente tanto el fortalecimiento de la base económica, como un acompañamiento sistemático de esos hogares, todo lo cual, en conjunto, contribuirá a incrementar sus prácticas financieras con el sistema formal, aprovechándose así plenamente de las oportunidades que se les ofrezcan.

#### **4.2 Recapitulación e ideas de cara al diseño de un componente de educación financiera en el área rural**

- **Limitaciones internas a los ámbitos de intervención:** los hogares de las/os usuarias/os que participan en las actividades del proyecto *Haku Wiñay*, en todos los ámbitos investigados, se ubican en ecosistemas frágiles, con escasez general de recursos naturales para la producción agropecuaria. La información acopiada a través de las diversas fuentes disponibles indica que, pese a ello, la actividad agropecuaria sigue ocupando la mayor parte del tiempo de los hogares y sustentando su reproducción. Más bien, la consecuencia de las fragilidades de la producción agropecuaria ha sido el surgimiento de una diversificación de fuentes de ingresos, hacia actividades no agropecuarias.

Más allá de la estrategia de diversificación los hogares rurales, una conclusión relevante es que cubren ajustadamente sus necesidades de reproducción. Por tanto, difícilmente se puede esperar de estos hogares, mientras persistan aquellas condiciones, sean precisamente sensibles frente a estímulos que promueven el ahorro previsional.

- **Grado de atribución en la promoción de inclusión financiera de hogares rurales:** pese a las limitaciones de los territorios visitados, se ha comprobado que se encuentran organizadas determinadas actividades económicas que implican algún grado de excedente. También el proyecto *Haku Wiñay* ha contribuido a ello, a través de los concursos de negocios inclusivos. Por consiguiente, se ha observado que se trata de territorios que muestran algunas condiciones para empezar a promover la inclusión financiera de los hogares.

De momento, no cabe duda que el proyecto ha conseguido como resultado una inserción básica o inicial, fundada en un empleo esencial de las cuentas de ahorro por parte de sus usuarias/os, más un uso discrecional de otros servicios. Hasta ahí llega lo que se puede atribuir como contribución del proyecto a la inclusión financiera (brecha de atribución).

Por tanto, queda pendiente el desafío de continuar con el fomento de y la transformación en la generación de ingresos en los hogares, sea fortaleciendo hasta donde se pueda el potencial de la producción agropecuaria, sea estimulando una mayor o menor diversificación en cada territorio, según sus características. Esa es la forma como se hará posible derivar un fundamento para la disponibilidad de excedentes monetarios (agropecuarios y no agropecuarios) y, por ende, para dar lugar a la posibilidad de una inclusión plena, a través de un empleo conveniente de las oportunidades que les ofrece el sistema financiero formal.

Al final del presente punto se presenta una ayuda gráfica, elaborada con el fin de compendiar visualmente lo que se conoce como *cadena de resultados*, en este caso para el conjunto del proyecto *Haku Wiñay*.<sup>105</sup> En esa cadena se puede apreciar el razonamiento arriba propuesto. Así, a la izquierda del gráfico (casilleros azulinos) 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 verdes) se presenta la cadena solo para el componente de capacitación financiera, el cual 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 encuentran más allá de la mencionada brecha de atribución.

- **Acceso a los servicios del sistema financiero formal:** las evidencias encontradas permiten derivar que son pocas las facilidades para el acceso a las entidades financieras formales, salvo que estas vayan al campo para promover sus productos, algo que ya están haciendo. Por ejemplo, se tuvo conocimiento que las entidades financieras asentadas en cada territorio suelen contar con promotores que visitan las áreas rurales, a la búsqueda de nuevos clientes. La información acopiada indica que suele ser más el caso de las entidades de microfinanzas e, igualmente, de las no formalizadas. Sobre las primeras, se acopió experiencias de algunos miembros del personal del proyecto, a través de las cuales se alcanzó acuerdos, a fin de contar con información actualizada sobre su oferta de servicios: ahorro, crédito, seguros, transferencias.

Estas experiencias se pueden recuperar y replicar, por ejemplo, organizando eventos en que participen representantes del sistema financiero formal, para que sean ellos mismos quienes expliquen su oferta de servicios y en qué condiciones los ofrecen. Ha de advertirse que las entidades financieras son distintas en cada ámbito, por tanto, el personal del proyecto habrá de organizarlo de modo diferente, buscando convertirlos en socios de los esfuerzos por la inclusión financiera.

- **Las opciones del poblador rural:** las evidencias acopiadas permitieron, de igual modo, verificar que en territorios de grandes incertidumbres y con limitaciones de ingresos frecuentes, el poblador no busca a las entidades financieras para solicitar servicios, excepto en

---

<sup>105</sup> Como orientación para elaborar el gráfico se empleó Sckeyde y Wagner 2008.

temas puntuales, como cobrar las subvenciones del programa Juntos o realizar/recibir otras transferencias de dinero.

Frente a estas circunstancias, resulta posible advertir la mayor viabilidad de productos financieros ad hoc para el área rural, 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 habrán de incorporar facilidades de uso para el poblador rural, que parte de una posición desventajosa, aunque han de concebirse como un mecanismo que asegure beneficios efectivos a ambas partes de la relación, pues en caso contrario tampoco se hacen viables.

- **Investigar la didáctica en el servicio de capacitación ofrecido:** ante todo la secuencia del estudio cualitativo permitió acercarse más a los resultados del proceso de capacitación en las/os usuarias/os del proyecto, lo cual es entendible, en tanto población objetivo propiamente dicha.

Una derivación central al respecto es algo que ha sido hasta el momento escasamente investigado, a saber, la didáctica empleada por el personal que ejecutó las acciones de capacitación y seguimiento de este componente, entendiendo didáctica como el conjunto que abarca objetivos de aprendizaje, contenidos, metódica y medios de enseñanza.

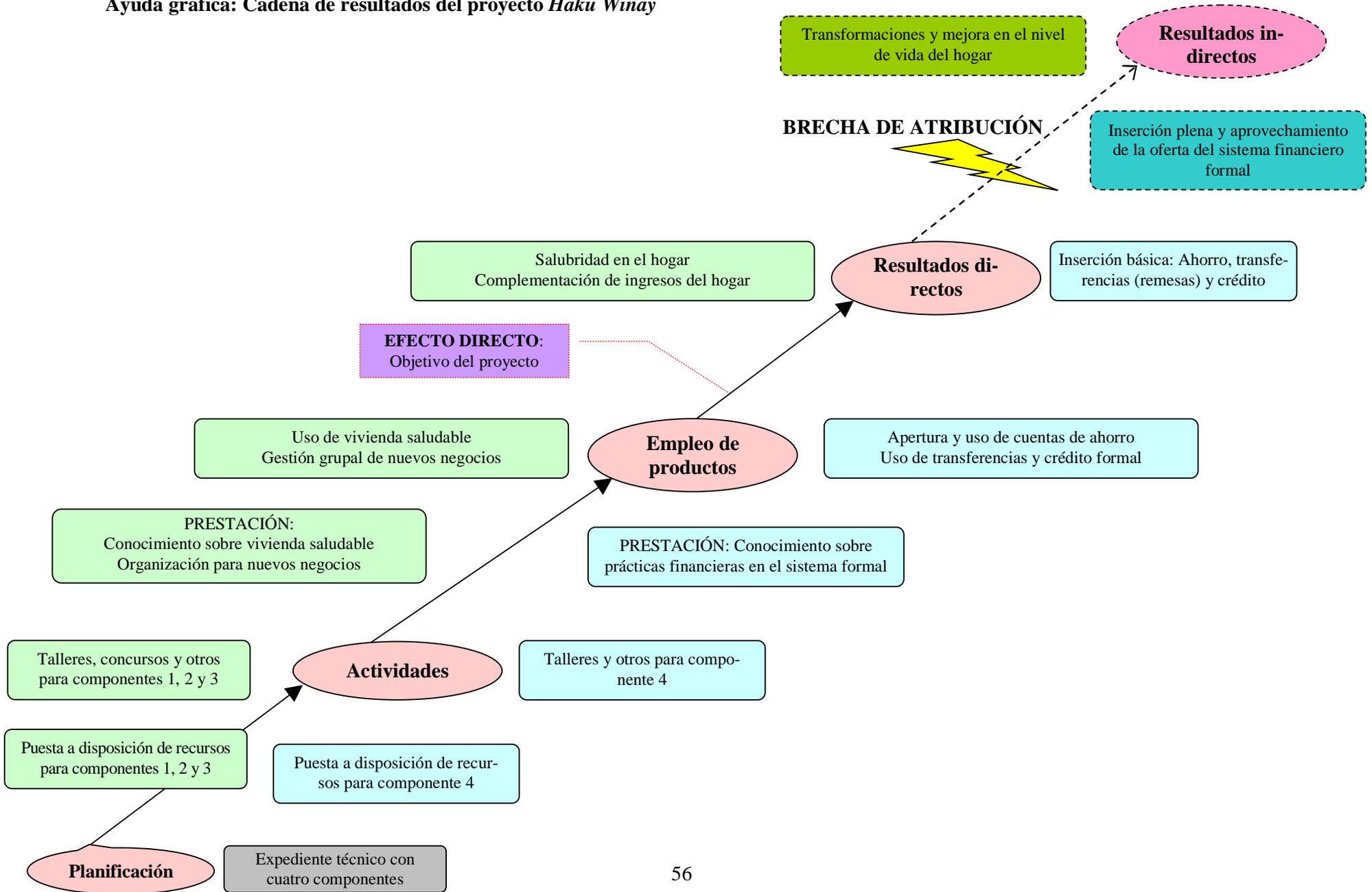
Es por ello que se plantea como derivación adicional la posibilidad de llevar a cabo un proceso de investigación específico, a través del cual resulte factible conocer en mayor detalle la experiencia en el empleo de los materiales de capacitación diseñados por el proyecto y, por tanto, los requerimientos que se plantean a futuro, a fin de conseguir un mejor dominio de la didáctica para la capacitación de adultos.

- **Promoción del desarrollo económico rural y perspectiva del largo plazo:** en las versiones reunidas de los diversos actores entrevistados durante el estudio cualitativo se ha observado una amplia coincidencia respecto a la necesidad de brindar un mayor lapso de tiempo para la capacitación y la asesoría financiera en áreas rurales.

Al respecto, se deriva una posibilidad que se puede considerar en la perspectiva de largo plazo de intervenciones como *Haku Wiñay*, que consiste en transferir a los municipios locales su experiencia sobre promoción de la inclusión financiera. Algunos municipios cuentan con una ODEL, otros lo trabajarán bajo otra organización y hasta habrá aquellos que se desinteresen del tema.

Más allá de la modalidad exacta para su ejecución, lo observado en campo indica que ha de razonarse sobre una entidad local que asuma la tarea de asesorar a la población en temas financieros, además de lo estrictamente productivos, incorporando inclusive otros temas que sean de especial interés en su territorio.

Ayuda gráfica: Cadena de resultados del proyecto *Haku Wiñay*



## **Anexos**

## **Anexo N° 1: Detalles del diseño metodológico para el estudio cualitativo**

### **I) Preguntas orientadoras relacionadas a 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 al interior de aquellas economías: fundamentos para la participación en el sistema financiero.

Capacitaciones recibidas y resultados:

- Descripción propia respecto a la participación en capacitaciones sobre el tema de finanzas: opinión general y percepción de utilidad.
- Establecer el grado de internalización de conceptos financieros básicos (definición, uso y utilidad): cuenta de ahorros, presupuesto, banco, tarjeta de débito, POS, tasa 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. De acuerdo a 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, incluyendo dentro de ello un considerable tiempo de transporte para llegar a cada distrito y para realizar las visitas a 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 gráfica o ayuda visual, a través de la cual se representa este mapa de actores, los cuales aparecen relacionados de una u otra forma a la modalidad como se lleva a la práctica el proyecto, aunque enfatizando en las

relaciones que se concretan al ejecutar el componente fortalecimiento 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 ejecutar el proyecto. En adición, se observa como, 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.

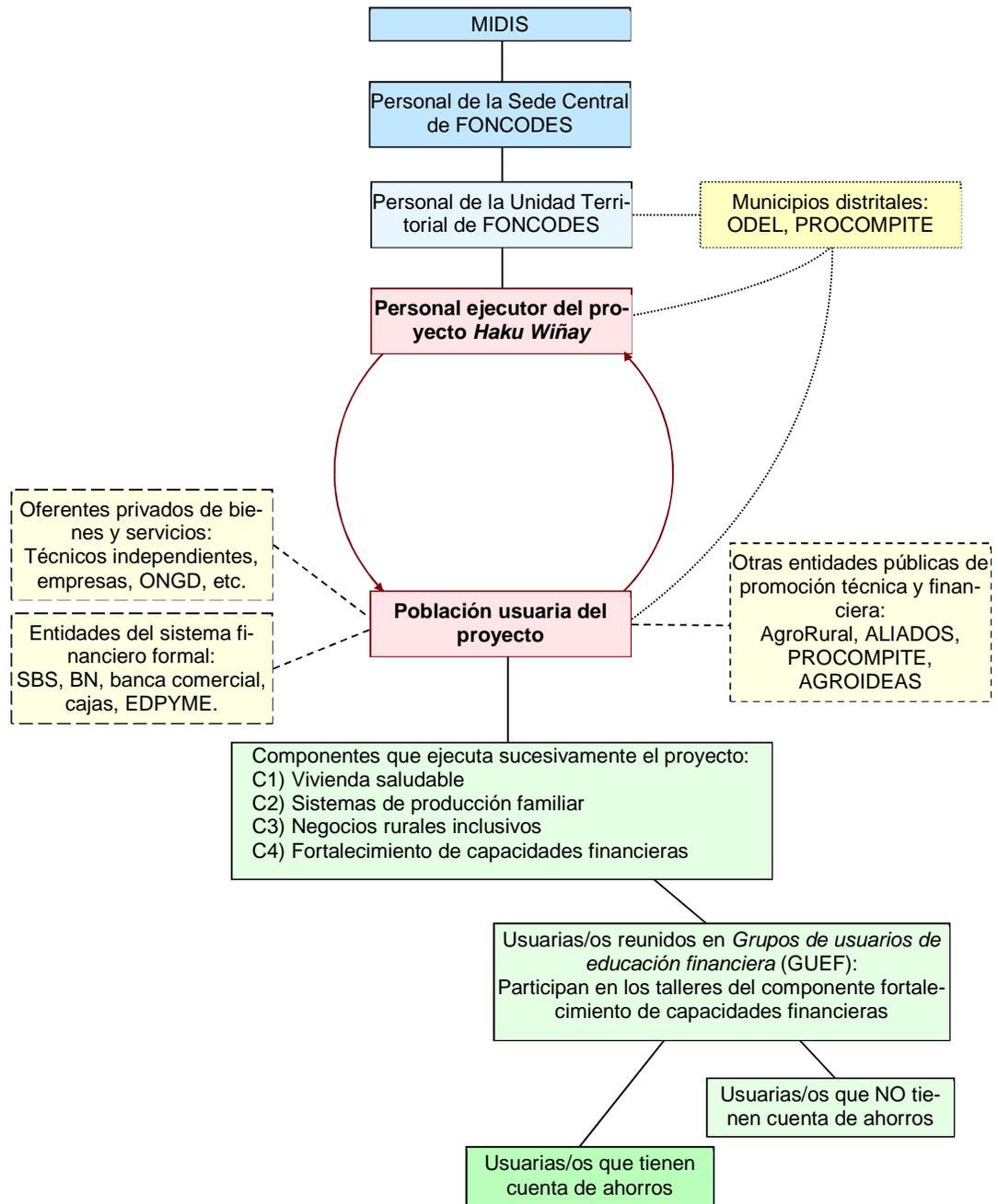
**Entrevistas a profundidad:** se realizó entrevistas individuales con cada uno de los tipos de informantes calificados considerados en el mapeo de actores. La cifra de informantes varió de acuerdo a las posibilidades logísticas en cada uno de los tres distritos visitados. Solamente en el caso de un ex-facilitador financiero de Cajamarca, la entrevista se realizó posterior a la visita y por la vía virtual. En total, se realizaron finalmente 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 UGOE-FONCODES, 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, al no formar parte directa el análisis a ser realizado).

Para el caso de funcionarios de FONCODES y personal de NEC se aplicó una guía más sintética, a fin de acopiar su experiencia general sobre la ejecución del cuarto componente del proyecto *Haku Wiñay*. Normalmente, se presentó limitaciones temporales para realizar estas entrevistas, razón por la cual se centraron en los temas que fueran de 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 literales o textuales de los testimonios acopiados.

**Ayuda gráfica sobre el mapa de actores y su grado de vinculación al proyecto *Haku Wiñay*, con énfasis en el componente financiero**



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)		
		Nº	Ámbito	Nº	Ámbito	Nº	Ámbito	
Ejecutores de las actividades del proyecto y/o del componente 4	Representante de la Unidad Territorial de FONCODES	2	- Facilitadora de proyectos productivos. - Ex-encargada del componente 4.	1	Facilitador de proyectos de desarrollo productivo, encargado de <i>Haku Wiñay</i> en el distrito de Umari.	2	- 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	Coodinador 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
	Yachachiq financieras/os	5	Bajo Chalamarca, Nuevo Oriente, Huayracitana, Numbral y El Nogal.	5	Huancaturpa-Cochapampa, Challa-Panaococha, Pícahuay-Montehuasi, Ushumayo y Pinquiray.	4	Arizona, Paccha, Putacca y Vinchos.	14
	Directivo de NEC	0		0		1	Presidente de NEC Vinchos, en funciones.	1
Usuarías/os del proyecto, que participan en las capacitaciones del componente 4, tengan o no una cuenta de ahorros	Usuaría/o que participó en capacitaciones 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
	Usuaría/o que participó en capacitaciones 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
<b>Total de entrevistados</b>		<b>28</b>		<b>25</b>		<b>25</b>		<b>78</b>

## Anexo N° 2: Tablas de Escobal y Ponce 2016 sobre ingresos de los hogares

**Tabla 4.1<sup>106</sup>**  
**Ingresos de los hogares usuarios del proyecto en el 2013 y el 2015**

	Preinter- vención (2013)	Postinter- vención (2015)	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 (Enaho 2014) para hacerlos comparables entre regiones y entre años. Los ingresos están presentados en soles de Lima Metropolitana del 2014.

<sup>106</sup> Transcripción literal de Escobal y Ponce 2016, página 72.

**Tabla 4.2<sup>107</sup>**  
**Impactos de la intervención sobre los ingresos**

	<b>Intención del tratamiento (diferencias en diferencias)</b>	<b>Impacto del tratamiento</b>
<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
<b>Índice de Herfindahl de diversificación de ingresos</b> (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 (Enaho 2014) para hacerlos comparables entre regiones y entre años. Los ingresos están en soles de Lima Metropolitana del 2014.

<sup>107</sup> Transcripción literal de Escobal y Ponce 2016, página 75.

**Anexo N° 3: Tablas de Escobal y Ponce 2016 sobre impactos en las capacidades financieras del hogar**

**Tabla 4.15<sup>108</sup>**  
**Cambios en aspectos financieros de los hogares usuarios del proyecto en el 2013 y el 2015**

	Preinter- vención (2013)	Postinter- vención (2015)	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 (escala 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.

<sup>108</sup> Transcripción literal de Escobal y Ponce 2016, página 98.

**Tabla 4.16<sup>109</sup>**  
**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 ***
<i>Algún miembro de su hogar tiene o ha tenido alguna cuenta de ahorro (%)</i>		
Solicitó un préstamo —o cree que podría haberlo solicitado— a una caja o un banco (%)	-3,4	-4,0
Prefiere ahorrar su dinero en una entidad financiera (%)	-17,3 **	-20,1 ***
Si cuenta con un monto importante, prefiere ahorrarlo en un banco (%)	12,2 **	14,2 **
Confía en las instituciones financieras (%)	13,3 **	15,5 **
Confía en el sistema financiero (escalera de 10 peldaños)	16,9 **	19,6 **
Prefiere ahorrar un monto de dinero en alguna entidad financiera (%)	0,5 ***	0,6 ***
Conoce el fondo de seguros de depósitos (%)	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.

<sup>109</sup> Transcripción literal de Escobal y Ponce 2016, página 100.

**Anexo N° 4: Cuadros elaborados a partir de las bases de datos de las encuestas aplicadas por GRADE en 2013 y 2015**

**Cuadro N° 1: 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 otra institución sobre...**

Temas	Postintervención 2015	
	N° de respuestas afirmativas	% del total de hogares encuestados (178)
El 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

**Cuadro N° 2: Qué función cumplen las entidades financieras**

Funciones mencionadas	Línea de base 2013		Postintervención 2015		Diferencia 2015-2013	
	N° respuestas positivas	% del total de hogares encuestados (178)	N° respuestas positivas	% del total de hogares encuestados (178)	En N°	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
Otro (1) y (2)	22	12,4	29	16,3	7	3,9
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

(1) Otro 2013: cobrar Juntos (16 casos), apoyo productivo (3 casos), préstamos (2 casos) y tramitar DNI.

(2) Otro 2015: cobrar Juntos (23 casos), ahorro (2 casos), giros (2 casos), hacer retiros y para pagar al usuario.

**Cuadro N° 3: Por qué tiene confianza en las instituciones financieras**

Razones mencionadas	Línea de base 2013		Postintervención 2015		Diferencia 2015-2013	
	N° de respuestas	%	N° de respuestas	%	En N°	En %
Por seguridad	29	16,3	55	30,9	26	14,6
Porque puedo recuperar mis ahorros	1	0,6	0	0,0	-1	-0,6
Por su buen trato	4	2,2	1	0,6	-3	-1,7
Porque me dan información clara	1	0,6	0	0,0	-1	-0,6
Porque puedo capitalizar mi dinero	1	0,6	0	0,0	-1	-0,6
Porque puedo retirar en cualquier rato	1	0,6	2	1,1	1	0,6
Por otras razones (1)	2	1,1	0	0,0	-2	-1,1
<b>Total de respuestas recibidas</b>	<b>39</b>	<b>21,9</b>	<b>58</b>	<b>32,6</b>	<b>19</b>	<b>10,7</b>
<b>No respondieron</b>	<b>139</b>	<b>78,1</b>	<b>120</b>	<b>67,4</b>	<b>-19</b>	<b>-10,7</b>
<b>Total de hogares entrevistados</b>	<b>178</b>	<b>100,0</b>	<b>178</b>	<b>100,0</b>		

(1) Otras razones 2013: experiencia de los bancos y porque otros recomiendan.

**Cuadro N° 4: Por qué no tiene confianza en instituciones financieras**

Razones mencionadas	Línea de base 2013		Postintervención 2015		Diferencia 2015-2013	
	N° de respuestas	%	N° de respuestas	%	En N°	En %
No tengo información	64	36,0	59	33,1	-5	-2,8
Nunca he recibido capacitación	11	6,2	7	3,9	-4	-2,2
Porque pueden quebrar	7	3,9	21	11,8	14	7,9
Porque cobran mantenimiento de cuenta	8	4,5	11	6,2	3	1,7
El ahorro no gana buen interés	4	2,2	12	6,7	8	4,5
Por otras razones (1) y (2)	5	2,8	10	5,6	5	2,8
<b>Total de respuestas recibidas</b>	<b>99</b>	<b>55,6</b>	<b>120</b>	<b>67,4</b>	<b>21</b>	<b>11,8</b>
<b>No respondieron</b>	<b>79</b>	<b>44,4</b>	<b>58</b>	<b>32,6</b>	<b>-21</b>	<b>-11,8</b>
<b>Total de hogares entrevistados</b>	<b>178</b>	<b>100,0</b>	<b>178</b>	<b>100,0</b>		

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

(2) Otras razones 2015: ellos también no 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.

**Cuadro N° 5: 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	
	N° de respuestas	%	N° de respuestas	%	En N°	En %
No	142	79,8	153	86,0	11	6,2
Sí	36	20,2	25	14,0	-11	-6,2
<b>Total</b>	<b>178</b>	<b>100,0</b>	<b>178</b>	<b>100,0</b>		

**Cuadro N° 6: Qué entidades o instituciones financieras conoce**

Entidades financieras	Línea de base 2013		Postintervención 2015		Diferencia 2015-2013	
	N° de veces mencionado/s	% del total de hogares encuestados (178)	N° de veces mencionado/s	% del total de hogares encuestados (178)	En N°	En %
Banco de la Nación	161	90,4	174	97,8	13	7,3
Banco comercial (1)	12	6,7	21	11,8	9	5,1
Caja Rural de Ahorro y Crédito – CRAC (2)	18	10,1	53	29,8	35	19,7
Caja Municipal de Ahorro y Crédito – CMAC (3)	24	13,5	29	16,3	5	2,8
Edpyme (4)	6	3,4	6	3,4	0	0,0
Cooperativa (5)	6	3,4	9	5,1	3	1,7
Otro (6)	8	4,5	16	9,0	8	4,5
Ninguna	16	9,0	0	0,0	-16	-9,0

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

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

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

Mencionadas 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.

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

Mencionadas 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, Sr. Moyney y no responde.

(4) Mencionados 2013: Edificar (5 veces) y Confianza.

Mencionados 2015: Edificar (5 veces) y Confianza.

(5) Mencionadas 2013: De Todos los Santos Chota (2 veces), Arequipa, Huancavelica, San Francisco y no responde.

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

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

Mencionados 2015: Caja Huancayo (5 veces), Edificar (3 veces), Banco de Crédito (2 veces), Caja Trujillo (2 veces), Agrobanco, Caja Piura, Financiera Confianza y Caja Nuestra Gente.

## Referencias bibliográficas

ESCOBAL, Javier; PONCE, Carmen (Editores)

2016 Combinando protección social con generación de oportunidades económicas: una evaluación de los avances del programa Haku Wiñay. Lima: GRADE, 2016. Recuperar de: [http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/LIBROGRADE\\_FORDHakuWinay.pdf](http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/LIBROGRADE_FORDHakuWinay.pdf)

FONCODES

2012a Taller informativo a postulantes a facilitador financiero. Lineamientos básicos del MIDIS y FONCODES. Lima: presentación en *PowerPoint*.

FONCODES

2012b Programa Presupuestal 0118. Promoción del ahorro formal y otros productos financieros. Lima: presentación en *PowerPoint*.

FONCODES

2013 Introducción a la caja de herramientas de la actividad de «Promoción del ahorro formal y otros productos financieros». Lima: FONCODES - Programa Presupuestal 0118. Presentación en *PowerPoint*.

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.

FONCODES – UGOE

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

HEREDIA, José Alfonso

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

MIDIS

2013 Estrategia metodológica para la educación financiera. Lima: MIDIS – DGCP, FONCODES-UGOE e IEP-Proyecto Capital, noviembre. Una versión resumida de este documento se puede recuperar de: [http://sellomunicipal.midis.gob.pe/wp-content/uploads/2016/01/Estrategia-metodolo%CC%81gica\\_SELLO.pdf](http://sellomunicipal.midis.gob.pe/wp-content/uploads/2016/01/Estrategia-metodolo%CC%81gica_SELLO.pdf).

MIDIS

2014 Estrategia de inclusión financiera. Lima: presentación en *PowerPoint*.

MIDIS – DGSE

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

SCKEYDE, Arno; WAGNER, Kurt

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

TRIVELLI, Carolina; YANCARI, Johanna

2008 Las primeras ahorristas del Proyecto Corredor: Evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto. Lima: IEP, 2008. Documento de Trabajo 153; Serie Economía 48. Recuperar de: [http://bibliotk.iep.org.pe/bib\\_img/28464-8-1.pdf](http://bibliotk.iep.org.pe/bib_img/28464-8-1.pdf).