

“Innovations for Scaling (up) Financial Education”

Jaime Ramos Duffaut

Investigador

Instituto de Estudios Peruanos - IEP

OBJETIVOS DEL PROYECTO

El proyecto piloto en **Colombia** ha buscado probar una estrategia de intervención basada en medios y materiales educativos que:

1. Pueda aprovechar la capacidad instalada y los materiales producidos en los PTMC asociadas al ahorro y otros productos financieros.
2. Complemente acciones educativas de EF, de acuerdo a lo realmente disponible en campo, que hagan posible el desarrollo de capacidades financieras en las beneficiarias del PTMC.

MARCO DE REFERENCIA

Marco de referencia

- **Teoría de las Etapas de Cambio:** utilizado para llevar a cabo procesos de modificación de conducta en el campo de la Salud y en el campo educativo de manera más reciente [Prochaska & DiClemente (1982)].

Diseño de materiales y medios educativos utilizando una aproximación a la teoría del cambio:

1 *Pre contemplación*

2 *Contemplación*

3 *Determinación / Decisión*

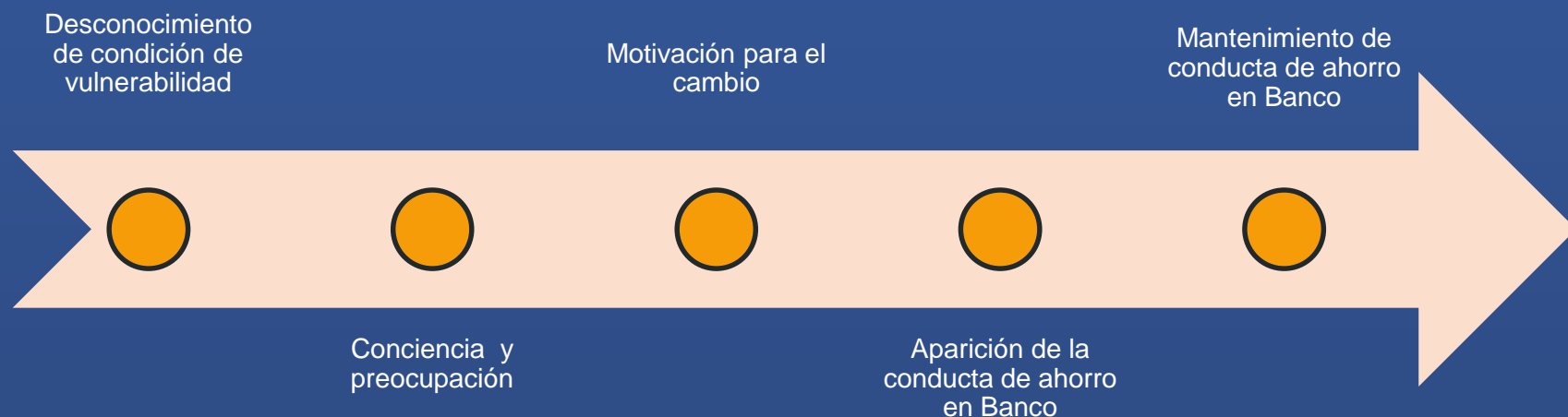
4 *Acción*

5 *Mantenimiento*

- *Radio novelas (B)*
- *Video (FF)*
- *Rotafolios (FF)*
- *SMS (FF)*
- *Cuaderno de Control de Cuenta y Presupuesto (B)*

Proceso hacia la conducta de ahorro en el Banco:


En el lapso a cambiar hacia el ahorro formal, las beneficiarias se verán distribuidas a lo largo de un *continuum* de cambios, subdivididos en 5 fases que eventualmente llevarán a la conducta del ahorro en el Banco.



(Financial Education Fund, 2010)

Marco de referencia

Se diseñaron cinco módulos de trabajo basados en las fases de cambio conductual (Prochaska, DiClemente y Norcross, 1992).



Fase	Módulo de trabajo
Desconocimiento de condición de vulnerabilidad	Módulo 1: Ya nos pasó otra vez, mejor ahorremos
Conciencia y preocupación	Módulo 2: Aprendiendo más sobre nuestra cuenta de ahorros
Motivación para el cambio	Módulo 3: ¿Cómo saco dinero de mi cuenta de ahorros y cómo controlo mi saldo?
Aparición de la conducta de ahorro en Banco	Módulo 4: Mis gastos programando y mis ahorros controlando
Mantenimiento de conducta de ahorro en Banco	Módulo 5: ¿Qué servicios me ofrecen las instituciones financieras?

El aprendizaje interactivo da oportunidad para que los asistentes practiquen las habilidades recién aprendidas. Esto permite que conviertan la información aprendida en decisiones financieras tangibles [(The MasterCard Foundation, Microfinance Opportunities y Genesis Analytics (2011)].

Capacidades financieras:

Johnson y Sherraden (2007) “...el conocimiento, las competencias y las habilidades para actuar en base a la información recibida así como la oportunidad para hacerlo.”

Desde esta perspectiva, la capacidad financiera implica no solo el uso de la información para tomar decisiones informadas sobre un servicio financiero que beneficie al usuario, sino también la oportunidad y el espacio para llevarla a cabo:

«Desarrollo de habilidades + actores involucrados en el PTMC»

Educación a través del entretenimiento: «Edutainment»

Proceso de diseño e implementación de mensajes que utiliza los medios de comunicación para educar y entretener con el objetivo de incrementar el conocimiento, crear actitudes favorables, trascender normas sociales y generar cambio en las conductas (Singhal & Rogers, 1999; Singhal & Rogers, 2002).

Aunque existe abundante teoría que sustenta al «Edutainment», se puede decir que es una estrategia de comunicación orientada al cambio social y del comportamiento.

Muchas experiencias en el campo de la salud (África) y más recientemente en el campo educativo.

CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN ATENDIDA

Población atendida

Características

Municipio	Titulares de Familias en Acción	Muestra ^{1b}
Funza	1141	288
Rivera	2021	323
Sesquile	134	100
Total	3296	711

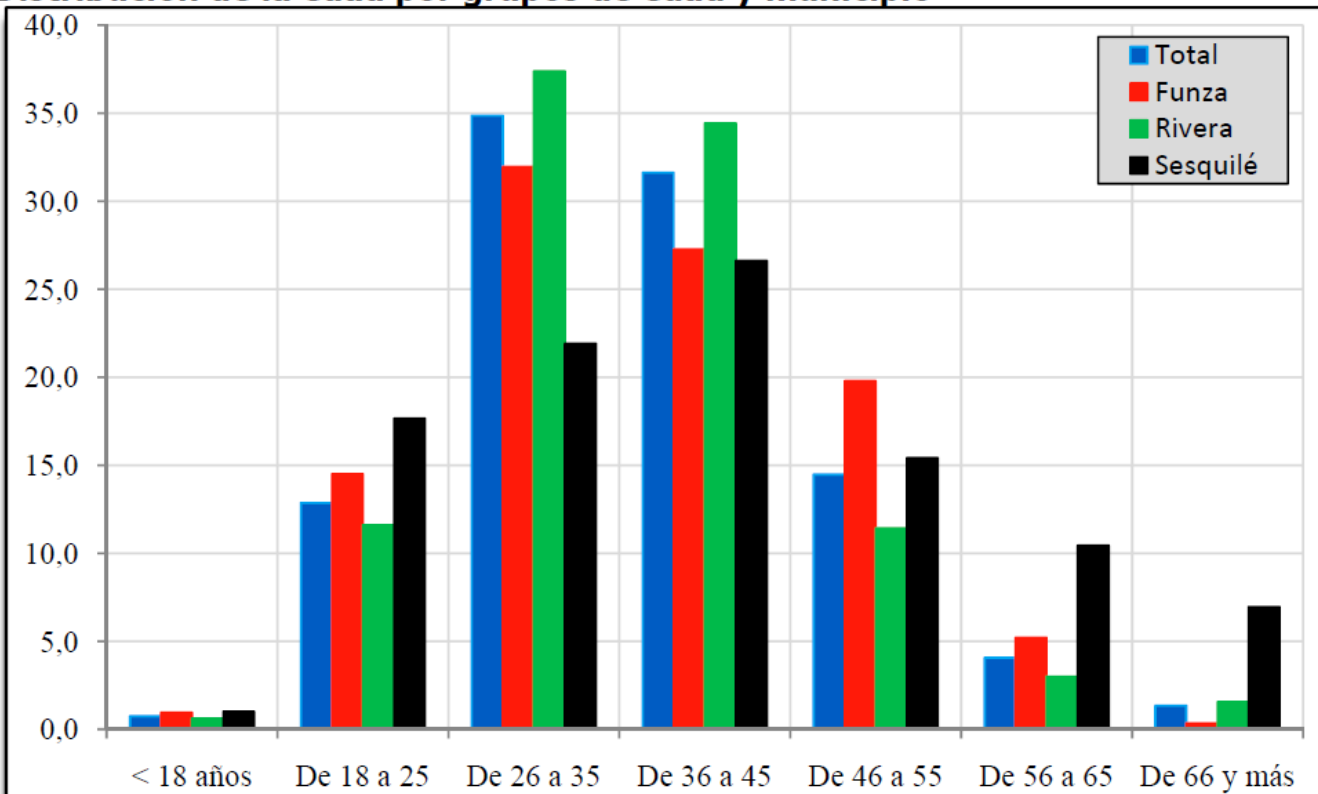
^{1b} Nivel de confianza 95%, margen de error ± 5 %.

Población beneficiaria

Municipio	Titulares de Familias en Acción	Madres Facilitadoras financieras
Funza	619	11
Rivera	1428	42
Total	2047	53

Nota: Funza tiene 1141 titulares, y se ha atendido a 619 porque solo se pudo organizar 11 grupos de capacitación (522 sin atender de manera directa).

Gráfica 1
Distribución de la edad por grupos de edad y municipio



- En Funza 74,% tenía menos de 46 años
- En Rivera 84,0% tenía menos de 46 años
- En Sesquilé 67,2% tenía menos de 46 años

Criterio de selección de municipios PROYECTO CAPITAL

- Municipios con acceso cercano por vía aérea y terrestre desde Bogotá
- Los municipios debían tener beneficiarios de Familias en Acción y Red Unidos, principalmente.
- Población perteneciente al Estrato 1 – SISBE
- Los municipios debían tener beneficiarios que no excedan 3000 por cada sede.

DISEÑO DE CONTENIDOS Y MATERIALES

Diseño de contenidos y materiales

- En base a lo producido hasta el momento: Contenidos y Materiales en Colombia (Cultura del ahorro, Fasecolda, etc.)
 - **FASE 1:**
 - Diseño preliminar de los Rotafolios y Radio Novelas en gabinete que fue socializado para recibir comentarios: DPS, BA, BdO, MFO, CAF.
 - **FASE 2:**
 - Diseños con modificaciones fueron socializados con las beneficiarias en los dos municipios (Funza y Rivera).
 - **FASE 3:**
 - Versión final para impresión y producción

① Módulo 1: Ya nos pasó otra vez, mejor ahorremos

② Hola, mi nombre es Diva la ahorrativa y yo soy una madre beneficiaria de Familias en Acción como ustedes. Carlos es mi esposo y ellos son mis dos hijos, Luz María de 9 años y Rafael de 6 años.

③ Acompáñame a través de estas historias a conocer sobre el ahorro formal y el ahorro informal.

④ **¿QUÉ VAMOS A APRENDER EN ESTE MÓDULO?**
Vamos a conocer las diferencias entre el ahorro formal e informal, y aprenderemos a definir nuestras metas de ahorro.



Módulo 1: Ya nos pasó otra vez, mejor ahorremos



¿QUÉ VAMOS A APRENDER EN ESTE MÓDULO?

Vamos a conocer las diferencias entre el ahorro formal e informal, y aprenderemos a definir nuestras metas de ahorro.



① Un día se encontraban Diva y sus hijos paseando por el parque principal, cuando se encontró con Antonia, una beneficiaria de Familias en Acción.

② Hola Antonia, ¿cómo está? Hace tiempo que no nos vemos... le presento a mis hijos, Luz Marina y Rafael...

③ Hola Diva... hola niños es un gusto conocerlos... ¡¡¡Veo que están muy bien!!!!

④ Gracias Antonia, mi familia y yo hemos mejorado mucho nuestra calidad de vida gracias a que Carlos, mi esposo, y yo decidimos ahorrar y planificar nuestros gastos y metas. ¿Cómo está usted?





Una mujer que ahorra es una vida que cambia vidas

Libro de control de mi cuenta de ahorros y presupuesto



Aprendamos a controlar nuestra cuenta de ahorros y hacer nuestro presupuesto con Diva, la ahorrativa



PROYECTO: INNOVATIONS FOR SCALING FINANCIAL EDUCATION

¿Qué se puede hacer con la cuenta de ahorros de BanAgrario y cuánto cuesta?

Nombre: _____

Barrio / Vereda: _____

Año: _____

ÍNDICE

1. Presentación	1
2. Primera parte: "Controlando mi cuenta de ahorros"	3
3. Segunda parte: "Haciendo mi presupuesto"	44
4. Resumen de los módulos:	
Módulo 1: Ya nos pasó otra vez, mejor ahorremos	95
Módulo 2: Aprendiendo más sobre nuestra cuenta de ahorros	96
Módulo 3: ¿Cómo saco dinero de mi cuenta de ahorros y cómo controlo mi saldo	97
Módulo 4: Mis gastos programando y mis ahorros controlando	98
Módulo 5: ¿Qué servicios me ofrecen las instituciones financieras?	99
5. ¿Cómo usar el cajero automático?	100
6. ¿Qué puedo hacer con mi cuenta de ahorros y cuánto cuesta y dónde lo puedo hacer?	101

Ahora te explicaré qué se puede hacer con nuestra cuenta de ahorros del Banco Agrario, donde se consigna el dinero de FAMILIAS EN ACCIÓN.



	¿Qué se puede hacer?	¿Cuánto cuesta?	¿Dónde lo hago?
1	Consignar dinero las veces que desee en oficinas del Banco	Sin costo	El monto máximo a consignar cada mes es de 8 SMLV.
2	Depositar en Corresponsal No Bancario (CNB)	\$1,392 por depósito	-
3	Retirar su plata en la oficina del Banco, cajeros automáticos (BanAgrario, Servibanca y CNB)	Hasta dos retiros por mes de manera gratuita. A partir del tercer retiro cuesta \$1.400 cada vez	Monto máximo de todos los retiros en un mes es 2 SMLV
4	Consultar saldos	Una gratis por mes. A partir de la segunda cuesta \$1.400 cada vez	-
5	Consignar dinero en su cuenta desde otro departamento del país	\$9.126 hasta \$2 millones.	Para montos mayores preguntar al Banco
6	Enviar dinero a alguna persona en otro departamento del país (giro)	\$9,126 si el giro es hasta \$600,000.	Para montos mayores preguntar al Banco

El diseño y elaboración del presente cuadernillo ha sido posible gracias al apoyo del Citi Foundation (Contrato Financiamiento N° 15381) y del Instituto de Estudios Peruanos - IEP, en el marco de las actividades del Proyecto Capital para la implementación del Proyecto Innovations for Scaling Financial Education

¿Cómo leer mis recibos o tickets?



Identificando la fecha, la operación realizada, el monto involucrado y el costo de transacción.

Ticket de retiro

SERVIBANCA S.A VIGILADO SUPERFINANCIERA NIT 830036645-7			
TRANS	FECHA	HORA	CAJERO
6862	11/11/03	08:46	2569
TARJETA *****8677			
CUENTA *****0000			
RETIRO DE AHORROS			
VALOR	\$***200,000.00		
NUEVO SALDO DISP. \$2820114.00			
TRAN EFECTIVA EN 11/11/03			
COSTO TRANSACCION: \$1400.00			
INFORMACION BOGOTA 3444600 PAIS 01-8000-111145			

1. Fecha de la operación

2. La operación realizada

3. El monto involucrado

4. El costo de la transacción

Ticket de consignación*

Banco Agrario de Colombia NIT. 900.612.800-8	
09X82012	09/12 Caja consignat.
Oficina: 3230 - RIALBA Terminal: EUR247WXP521 Operación: 2471786	
Transacción: DEPÓSITO AHO RM TALÓNARIO	
Valor:	\$10,000.00
Costo de la transacción:	\$0.00
Neto del Costo:	\$0.00
Costo del Costo:	\$0.00
Número de Cuenta: 43899018001 Titular: CUELLAR BARRERO YOHANA Efectivo: \$10,000.00	
Antes de retirar de la ventanilla por favor verifique que la transacción solicitada se registre correctamente en el comprobante. Si no está de acuerdo informe al cajero para que lo corrija. Consulte cualquier comentario en Bogotá al 5945593 resto del país al 01 8000215000	

1. Fecha de la operación

2. La operación realizada

3. El monto involucrado

4. El costo de la transacción

*En el caso del ticket de consignación no aparece el saldo disponible.

Controlando mi cuenta de ahorros



¿Cómo lo completo?

Veamos el ejemplo:

1. Pega el ticket aquí

SERVIBANCA S.A VIGILADO SUPERFINANCIERA NIT 830036645-7			
TRANS	FECHA	HORA	CAJERO
6862	11/11/03	08:46	2569
TARJETA *****8677			
CUENTA *****0000			
RETIRO DE AHORROS			
VALOR	\$***200,000.00		
NUEVO SALDO DISP. \$2820114.00			
TRAN EFECTIVA EN 11/11/03			
COSTO TRANSACCION: \$1400.00			
INFORMACION BOGOTA 3444600 PAIS 01-8000-111145			

2. Marca el tipo de ticket

Ticket de retiro

Ticket de depósito

Ticket de consulta de saldo

3. Escribe la fecha del ticket

Día	Mes	Año
11	11	03

4. Escribe tu saldo aquí: 2820114.00

Escribe el monto depositado aquí:

Haciendo mi presupuesto



¿Cómo lo completo?
Veamos el ejemplo:

Mes: <i>Mayo</i>	Actividades	Cantidad
Ingresos	• Salario de la droguería	400 000
	• Salario de marido	600 000
	• Negocio de empanadas	200 000
	• Consignación de Familias en Acción	50 000
	Ingresos totales	1 250 000
Gastos	• Compra de alimentos para la casa	400 000
	• Pago de servicio de agua	15 000
	• Pago de la luz	45 000
	• Papelería/materiales para la escuela	30 000
	• Transporte	20 000
	• Compra insumos para empanadas	50 000
	• Arriendo de casa	300 000
	Gastos totales	860 000
Saldo (ingresos menos gastos)	Ingresos totales: 1 250 000	390 000*
	Gastos totales: 860 000	
	Saldo: 390 000	

1. Primero, debemos escribir el mes del que vamos hacer el presupuesto.

2. Luego, tenemos que escribir todas las actividades que nos han dado un ingreso de dinero durante ese mes. Así:

4. Después, hacemos lo mismo con todas las actividades que nos han significado un gasto ese mes. Así:

6. Finalmente, resta la cantidad de "ingresos totales" de "gastos totales" y el resultado es el saldo del mes.

3. ¡No olvides sumarlos al final! Esta cantidad es tu "ingreso total".

5. Suma esta cantidades y obtendrás tu "gasto total".

7. Este saldo es lo que tú y tu familia pueden ahorrar en el mes.

* Si el saldo es negativo es porque tus gastos son mayores que tus ingresos.

Haciendo mi presupuesto



¡Ahora te toca a ti!

Mes: _____	Actividades	Cantidad	
Ingresos			
	Ingresos totales		
Gastos			
	Gastos totales		
	Saldo (ingresos menos gastos)	Ingresos totales: _____	-
		Gastos totales: _____	
		Saldo: _____	

- Los SMS fueron diseñados con la finalidad de apoyar las labores de capacitación y avance del proyecto. Básicamente servían de refuerzo para los mensajes brindados en los Rotafolios y las Radio Novelas.

Los SMS son de tres tipos:

- (i) SMS1a: Actitud. Recordar el número de módulo que se trabaja ese mes.
 - (ii) SMS1b: Actitud. Recordar la hora de la Radio novela
 - (iii) SMS 2: Emocional. Reconocimiento al trabajo de la FF
- La propuesta de comunicación de SMS fue diseñada luego de un piloto que determinó su contenido y frecuencia. Se enviaron 63 SMS durante toda la campaña (Lunes – Miércoles – Viernes)

SMS: RECORDATORIO DE LA RADIO NOVELA

«Buenos días, Con su trabajo todas las titulares y sus niños se benefician! Escuche mi programa en la radio 106.1FM a las 10am, Diva»

SMS: RECONOCIMIENTO AL TRABAJO DE LA FACILITADORA FINANCIERA

«Buenos días, Le agradecemos su apoyo en el programa FAMILIAS EN ACCION, sabemos que el trabajo es difícil, Estamos con usted! PC»

SMS: RECORDATORIO DEL MÓDULO QUE SE DEBE TRABAJAR EL MES

«Buenos días, Con su trabajo las familias pueden acceder a una buena salud. Este mes es el modulo 1, Diva»

Radio Novela

- 15 micro programas educativos radiales (Radio-novelas) de educación financiera, en base a los contenidos propuestos en los Rotafolios utilizando como insumos los materiales producidos hasta el momento.
- Los diálogos están enfocados en brindar mensajes clave de Educación Financiera orientado a la promoción del ahorro siguiendo una secuencia de procesos que contribuyen al cambio de conducta
- La estructura de los programas representa un diálogo de pares.
- Se le proporcionó a las facilitadoras Financieras un CD con todos las radio novelas para que las puedan reproducir en sus capacitaciones con las madres titulares a su cargo

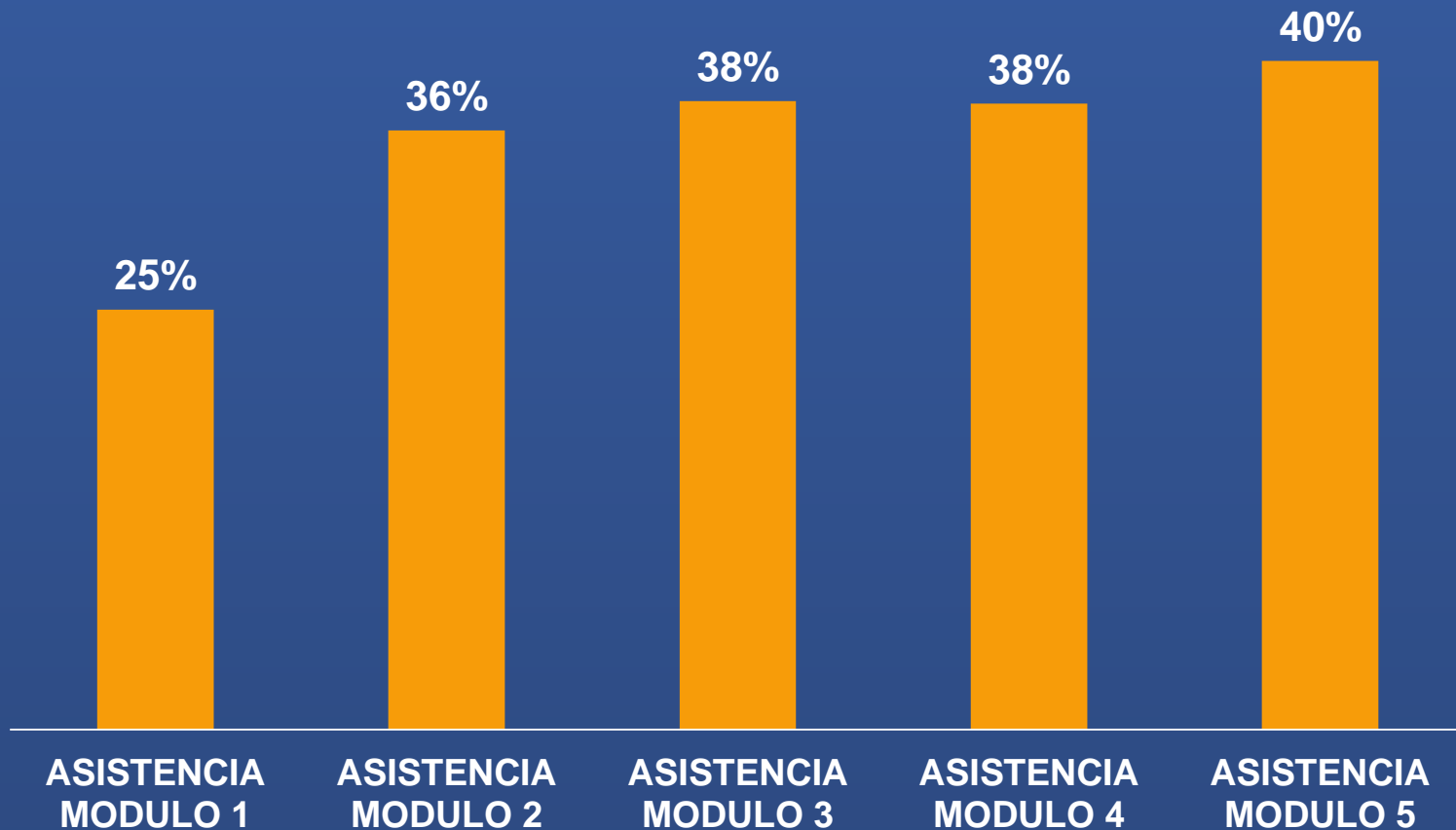
Video

- Se elaboró un video conteniendo testimonios de señoras de Familias en Acción que lograron mejorar sus condiciones de vida a través del ahorro formal, que sirviera de motivación e inspiración para tomar acción.
- Se le entregó a cada FF un DVD donde estaba el Video para que lo pudiera reproducir en sus capacitaciones con las titulares.

ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO

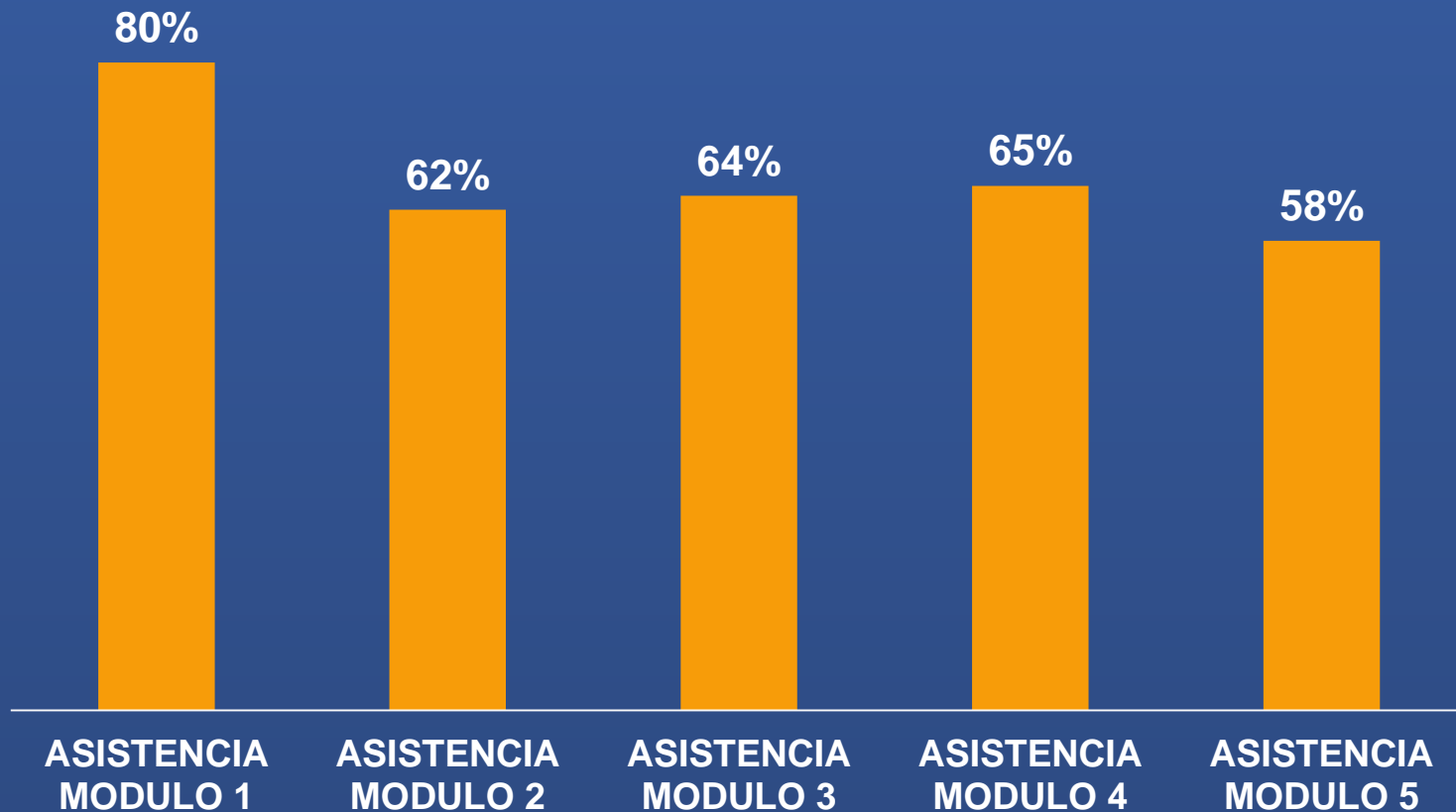
Asistencia a las capacitaciones de las facilitadoras financieras

Municipio de Funza



Asistencia a las capacitaciones de las facilitadoras financieras

Municipio de Rivera



MODULO 1

PARA EL MODULO 1, YA NOS PASÓ OTRA VEZ, MEJOR AHORREMOS ; LAS MADRES TITULARES MANIFESTARON QUE EL AHORRO ES UNA MANERA DE PROTEGERLAS ANTE IMPREVISTOS Y EVENTUALIDADES , COMO TAMBIEN IDENTIFICARON LOS BENEFICIOS QUE TRAE CONSIGO EL AHORRO FORMAL , AL MISMO TIEMPO DEFINIERON EL PROPÓSITO DEL AHORRO, ES DECIR SUS METAS DE AHORRO

UNA DIFICULTAD FUE NO PODER PROYECTAR EL VIDEO DEL PROYECTO Y REPRODUCIR LAS RADIO NOVELAS A TODAS LAS MADRES TITULARES, PUES SE CARECIA DE MEDIOS AUDIOVISUALES PARA HACERLO.

SE REQUIERE DE MANERA FUNDAMENTAL UN PERIFONEO, POR PARTE DE LA OFICINA DEL PROGRAMA FAMILIAS EN ACCION POR LOS BARRIOS Y VEREDAS DE LOS MUNICIPIOS, PARA INVITAR Y COMPROMETER A LAS MADRES TITULARES A ASISTIR A LA CONVOCATORIA DE LAS CAPACITACIONES DEL PROYECTO.

FUE MUY ESENCIAL EL INCENTIVO AL TRABAJO DE LA MADRES FACILITADORAS FINANCIERAS (ENTREGA DEL BOLSO) ESTO LAS MOTIVÓ BASTANTE EN SU ROL COMO FACILITADORAS FINANCIERAS.

MODULO 2

PARA EL MODULO 2, APRENDIENDO MAS SOBRE NUESTRA CUENTA DE AHORROS, LAS MADRES TITULARES LOGRARON IDENTIFICAR QUE UNA CUENTA DE AHORROS ES UN PRODUCTO QUE OFRECEN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS Y ADEMÁS DIERON EJEMPLOS EN LAS VIDAS DE ELLAS, SOBRE CUENTAS DE AHORRO, COMO TAMBIÉN CONOCIERÓN LAS ENTIDADES QUE PROTEGEN SUS AHORROS, COMO LO SON: LA SUPERINTENDENCIA BANCARIA, LA SUPERINTENDENCIA DE LA ECONOMIA SOLIDARIA, EL FOGAFIN Y EL DEFENSOR DEL CONSUMIDOR FINANCIERO.

SE HACE NECESARIO UNA CONVOCATORIA MASIVA POR PARTE DEL ENLACE MUNICIPAL PARA LOGRAR UNA MAYOR ASISTENCIA A LAS CAPACITACIONES DE LAS MADRES FACILITADORAS FINANCIERAS.

MODULO 3

PARA EL MODULO 3, CÓMO SACO DINERO DE MI CUENTA DE AHORROS Y CÓMO CONTROL MI SALDO, FUE UNA EXPERIENCIA MUY BONITA LAS MADRES TITULARES UTILIZARON SU IMAGINACION PARA JUGAR DE ALGUNA MANERA METODOLOGICA CON UN CAJERO AUTOMATICO, Y APRENDER AUN MÁS A MANEJAR ESTE MEDIO ELECTRÓNICO, ADEMÁS REITERARON LA INFORMACIÓN DE NO DEJAR QUE NADIE VEA O SEPA SU CLAVE, PARA ACCEDER A SU DINERO, Y ALGUNOS TIPS PARA PROTEGER SUS AHORROS.

SE REQUIERE DE UN CAJERO ELECTRONICO DIDACTICO PARA APRENDER A MANEJARLO Y UN REPRESENTANTE DEL BANCO AGRARIO O ENTIDAD FINANCIERA QUE LES DE SEGURIDAD A LAS MADRES TITULARES Y PUEDA RESPONDER A MUCHAS INQUIETUDES QUE ELLAS MANIFIESTAN AEN CUANTO A LA ENTIDAD FINANCIERA.

MODULO 4

PARA EL MODULO 4, MIS GASTOS PROGRAMANDO Y MIS AHORROS CONTROLANDO, SE LES DIÓ A CADA MADRE TITULAR EL LIBRO DE CONTROL DE CUENTAS DE AHORRO Y PRESUPUESTO, APPRENDIERON A ORDENAR SUS TICKETS, Y A CONTROLAR LOS SALDOS EN LAS CUENTAS DE AHORRO, SIN EXCEDER EL LIMITE DE LAS TRANSACCIONES GRATUITAS PERMITIDAS.

COMPARTIERON LAS MADRES FACILITADORAS CON SUS TITULARES EXPERIENCIAS SOBRE LA IMPORTANCIA DE REALIZAR UN PRESUPUESTO, PARA PLANIFICAR Y LOGRAR LAS METAS DE AHORRO.

EN EL MUNICIPIO DE RIVERA. HUILA , SE REALIZA UN CAMBIO DE BANCARIZACIÓN, EL ENLACE MUNICIPAL, INFORMA A TODAS LAS MADRES TITULARES QUE DEBEN RETIRAR SU DINERO DE LAS CUENTAS DE AHORRO, POR MOTIVO DE LA NUEVA BANCARIZACION (DAVIPLATA)

MODULO 5

PARA EL MODULO 5, QUÉ SERVICIOS ME OFRECEN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS?, LAS MADRES FACILITADORAS FINANCIERAS EXPLICARÓN DE LA MEJOR MANERA POSIBLE OTROS SERVICIOS FINANCIEROS A LOS QUE PUEDEN ACCEDER POR SER CLIENTES DEL BANCO, ENTRE ELLOS EL CRÉDITO Y EL SEGURO, COMO TAMBIEN DIERÓN SU OPINIÓN FRENTE AL PAGO MENSUAL DEL SEGURO CUANDO SE TIENE UN PRESUPUESTO MENSUAL YA ESTIPULADO.

SE REQUERE DE LA PRESENCIA EN ALGUNAS CAPACITACIONES DEL ENLACE MUNICIPAL, PARA DAR SEGURIDAD Y MAYOR ACEPTACION DEL PROYECTO EN LOS MUNICIPIOS.

SERIA MUY IMPORTANTE TENER ENCUESTA LOS INCENTIVOS A LAS MADRES FACILITADORAS FINANCIERAS (DETALLES).

ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

Estrategia de intervención

Capacidades financieras

✓ ¿Por dónde se empieza?

El desarrollo de las capacidades financieras debe en un inicio orientarse a administrar los montos con los que ya se cuenta: evitar los gastos innecesarios y guardar los excedentes en un lugar seguro.

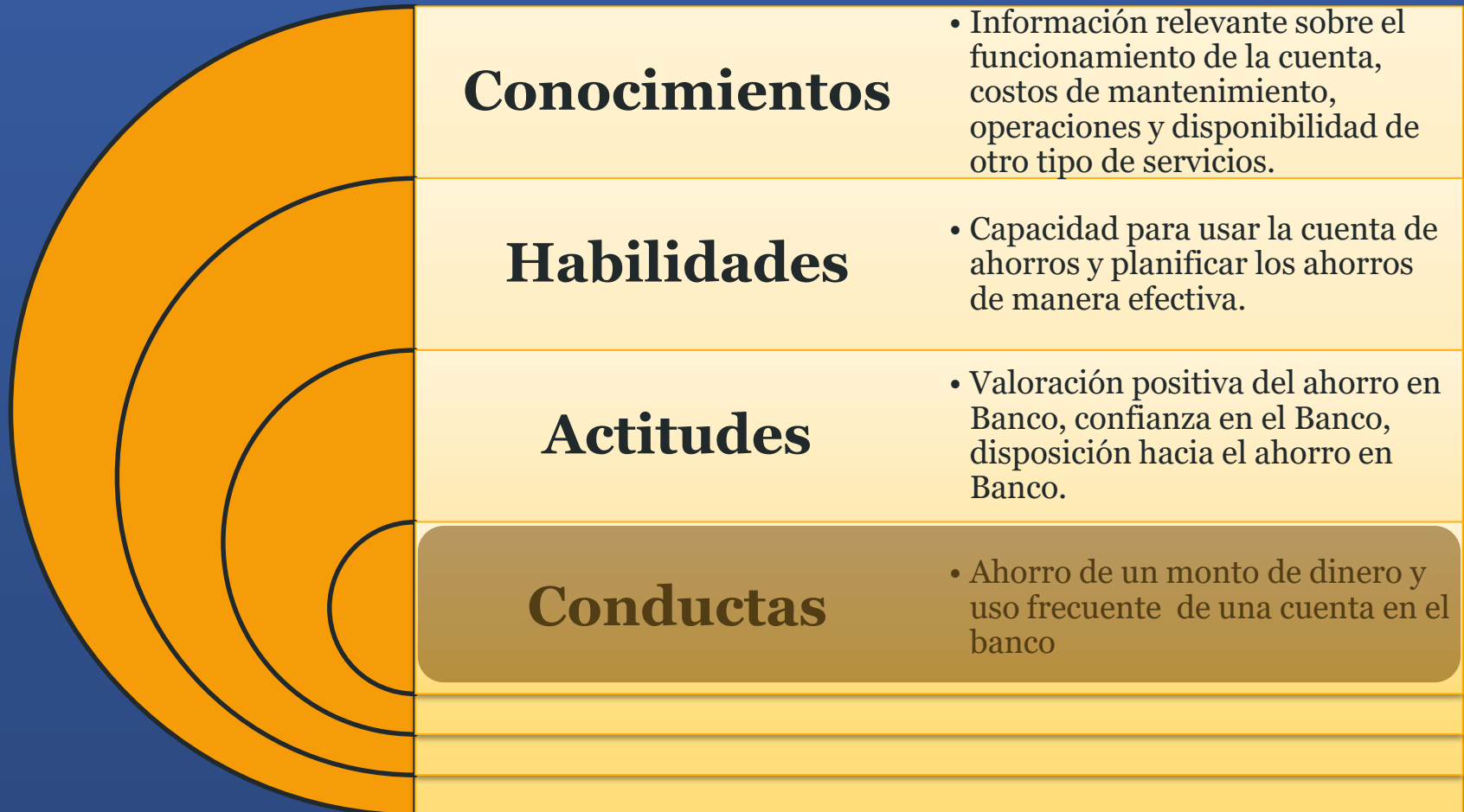
*Estimular el ahorro en el
Banco*

(Rutherford, 1999)

Estrategia de intervención

Capacidades financieras

✓ Componentes de Capacidad Financiera

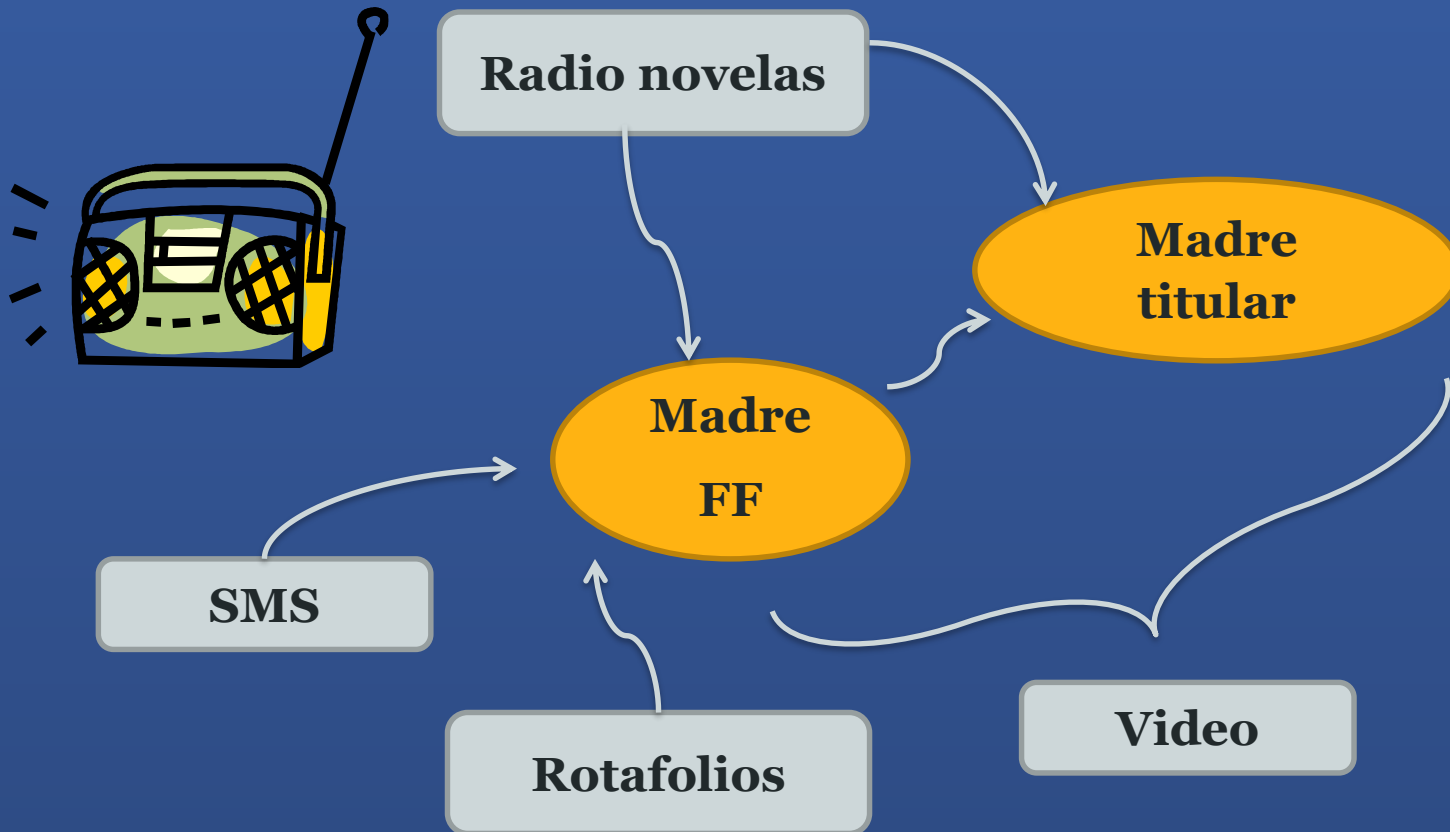


Estrategia de intervención

Componente	Descripción	Nº	Público objetivo	Frecuencia
Rotafolios	Módulos de capacitación amigables en formato A3 con diseño a modo de cuento	5 módulos	Madres facilitadoras financieras que luego capacitan a titulares	Al menos una vez al mes
Programas radiales	Historias vinculadas al tema de cada módulo con formato de radionovela con el personaje de “Diva, ña ahorrativa”	15 (3 por cada módulo)	Todas las beneficiarias y población de los municipios	1 veces por día / todos los días
SMS	Mensajes actitudinales, de recordación de actividades y motivacionales	63	Madres facilitadoras financieras	Lunes, miércoles y viernes / 21 semanas

Estrategia de intervención

Diagrama de la estrategia



SOCIOS EN EL PILOTO

Coordinación con instituciones

- ✓ DPS
- ✓ BdO
- ✓ BA
- ✓ Municipios de Funza y Rivera

EVALUACIÓN: LÍNEA BASE

- ✓ Se encargó la toma de la encuesta a la empresa Datos, Procesos y Tecnología SAS:

Cuadro 1

Tamaño del universo, la muestra programa y la muestra efectiva

Municipio	Beneficiarias potenciales	Muestra programada	Muestra efectiva levantada por DPT
Funza	1,141	288	293
Rivera	2,021	323	328
Sesquilé	134	100	120
Total	3,296	711	741

✓ Días efectivos de recolección de la información

Municipio	Días	Explicación
Funza	3,4 y 5 de julio	Teniendo en cuenta que hay beneficiarias que no tienen tarjeta débito, la recolección inició apenas el Banco comenzó sus operaciones y terminó cuando cierra la atención al público. El operativo se programó para que la recolección fuera distribuida equitativamente a lo largo de cada uno de los días.
Rivera	27, 28 y 29 de junio.	
Sesquilé	7 y 8 de julio	Los hogares se visitaron a lo largo de los dos días

Cuadro 1
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

Cuando usted recibe algún ingreso en dinero, ¿separa un monto para algo en especial? (P3)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	43.3	38.1	46.0	46.0
No	56.5	61.9	53.7	54.0
No sabe / No responde	0.2	0.0	0.3	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 2
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Tiene usted una cuenta de ahorro en algún banco o entidad financiera? (P4)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	96.8	100.0	100.0	22.4
No	3.2	0.0	0.0	77.6
No sabe / No responde	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Universo para las demás preguntas (30 personas)				

Cuadro 3
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Ahorra usted dinero en esa cuenta de ahorros? (P6)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	15.7	6.5	20.3	48.9
No	84.2	93.1	79.7	51.1
No sabe / No responde	0.1	0.4	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 4
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Cada cuánto tiempo deposita usted dinero en su cuenta de ahorros? (P7)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Nunca	83.7	92.8	79.4	25.6
Menos de una vez al mes	0.8	1.4	0.3	14.4
Una vez cada dos meses	2.8	2.1	2.7	30.0
Una vez al mes	6.7	2.4	8.9	20.0
Dos veces al mes	0.8	0.0	1.2	6.7
Otra	5.2	1.0	7.5	3.3
No sabe / No responde	0.1	0.4	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 5
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Cree usted que es bueno ahorrar en el Banco? (P8)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	74.2	74.0	74.8	41.1
No	25.0	25.4	24.3	58.9
No sabe / No responde	0.8	0.7	0.9	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 6
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Conoce usted o está enterado del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras? (P9)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	3.3	1.4	4.3	4.5
No	96.2	98.6	94.8	95.5
No sabe / No responde	0.6	0.0	0.9	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 7
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Conoce usted algún otro servicio financiero que ofrece el Banco? (P10)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	14.9	7.6	18.8	28.9
No	84.3	91.3	80.6	71.1
No sabe / No responde	0.8	1.0	0.6	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 8
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Tiene usted un cuaderno o libreta donde registra sus ahorros que hace en el Banco? (P12)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	6.9	3.1	8.7	25.6
No	92.3	96.5	90.1	74.5
No sabe / No responde	0.9	0.4	1.2	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 9
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Está usted ahorrando para algún gasto futuro? (P13)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	34.6	36.4	33.4	45.6
No	65.1	63.3	66.3	54.4
No sabe / No responde	0.3	0.4	0.3	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 10
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Sabe usted usar el cajero automático? (P14)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	61.9	62.9	61.2	74.5
No	38.0	36.8	38.8	25.6
No sabe / No responde	0.1	0.4	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 11
Distribución porcentual
Total y para cada municipio

¿Sabe usted retirar o depositar dinero en la ventanilla del Banco? (P15)	Total	Funza	Rivera	Sesquilé
Si	73.5	69.9	75.4	81.1
No	26.5	30.1	24.6	18.9
No sabe / No responde	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

BALANCE PRELIMINAR DE RESULTADOS

Balance preliminar

- ✓ La coordinación y apoyo de las instituciones socias debe producirse en campo.
- ✓ Clarificar como se vincula el programa(s) con el componente de educación financiera para que se plasmen compromisos
- ✓ Necesaria la colaboración y apoyo del EM para las convocatorias
- ✓ Resulta clave involucramiento de la IF con la EF

Balance preliminar

- ✓ Los materiales producidos han tenido buena aceptación y resultan «amigables» para las FF para hacer EF.
- ✓ Los SMS han tenido buena acogida en contenido y frecuencia
- ✓ Se resalta la importancia del rol de la FF y su reconocimiento a su labor.
- ✓ Los medios educativos necesitan mas «espacios» que promuevan la exposición de los materiales educativos para causar los efectos esperados.

Balance preliminar

- ✓ Necesaria la difusión por TV y Radios de alcance nacional.
- ✓ La estrategia de intervención del proyecto necesita probarse en contextos de mayor alcance, para justificar inversión en uso de medios de comunicación masiva.

GRACIAS

INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS - PROYECTO CAPITAL
JRAMOS@IEP.ORG.PE