

# PERCEPCIÓN DE BENEFICIARIAS DE “FAMILIAS EN ACCIÓN” SOBRE DISTINTAS OPCIONES DE INCENTIVOS AL AHORRO

## ESTUDIO CUALITATIVO PRESENTACIÓN DE RESULTADOS PRINCIPALES

DNP  
Febrero 22 de 2010

# Proyecto Capital

Iniciativa para América Latina y el Caribe que busca movilizar ahorros de población en condición de pobreza

El proyecto es co-manejado por la Fundación Capital y el Instituto de Estudios Peruanos , y cuenta con el patrocinio de la Fundación Ford.

Vehículo institucional del proyecto: Programas de TMC

- Pobreza focalizada
- Flujo recurrente de ingresos
- Cuenta bancaria abierta

Convenios marco firmados con once países.

# Seis grupos focales

Municipio	Grupo Focal	Participantes
Sibundoy (Putumayo)	1	9
	2	5
Cimitarra (Santander)	1	10
	2	9
Natagaima (Tolima)	1	8
	2	9
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>50</b>

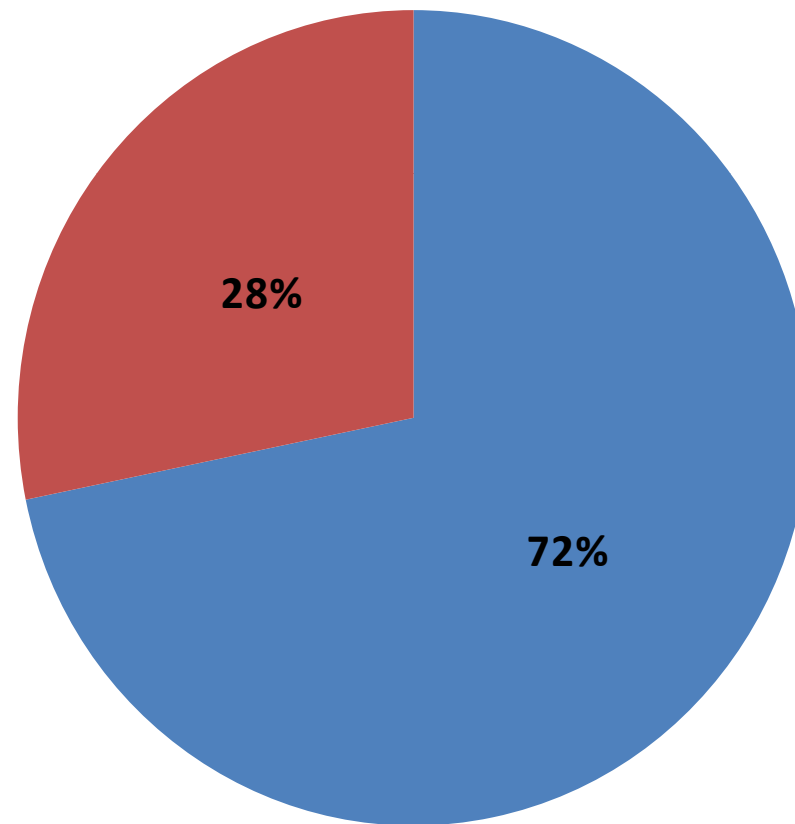
---

# **RESULTADOS SOBRE COMPORTAMIENTO DE AHORRO**

## Primer Mito: Los Pobres No Ahorran

*“Que el niño se le enfermó, ahí tiene su ahorro;  
que su hijo se va a graduar, ahí tiene su ahorro”.*

**AHORRAN  
REGULARMENTE?**

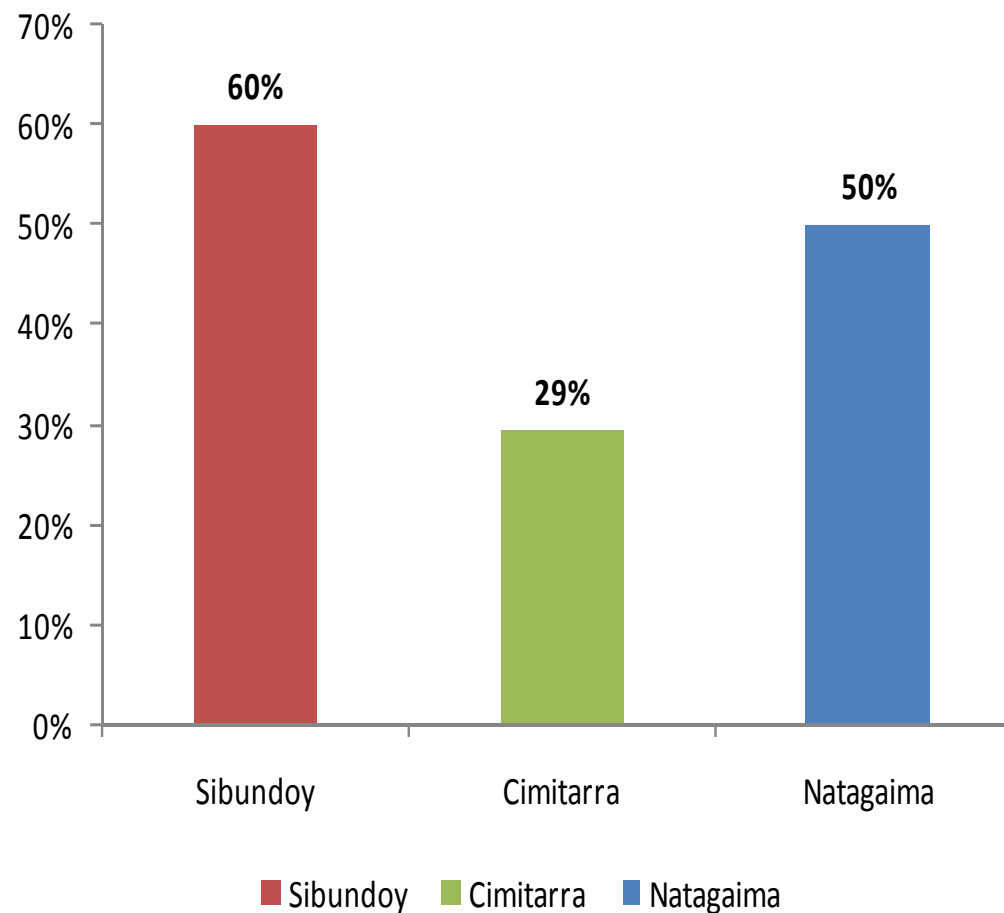


■ SI ■ NO

# Segundo Mito: A Los Pobres No Les Interesa Ahorrar en el Banco

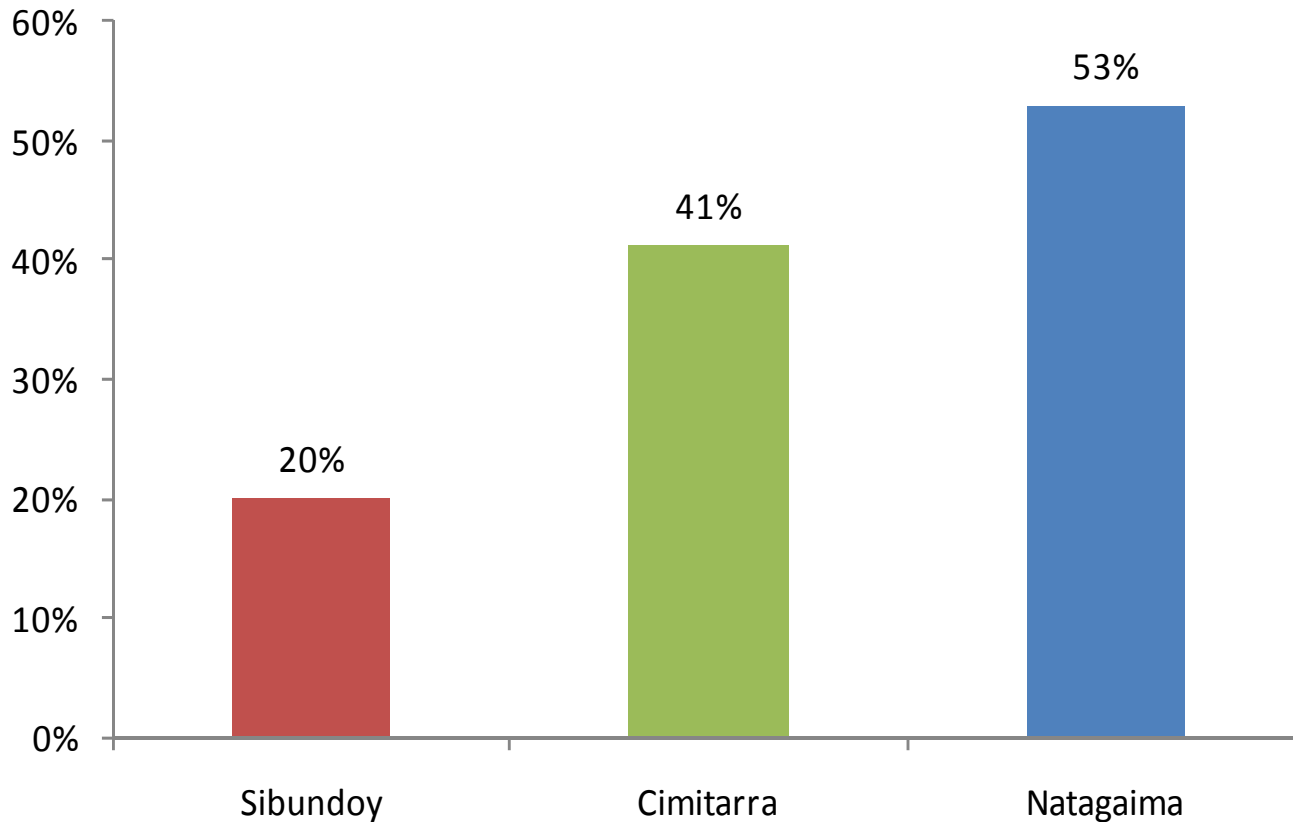
Gráfico 3.3

PORCENTAJE DE PARTICIPANTES QUE YA HAN TENIDO CUENTA DE AHORROS PREVIA A LA CUENTA DE FAMILIAS EN ACCIÓN



**Fuente:** Econometría, basado en encuesta dirigida a participantes de grupos focales, octubre 2009.

# Tercer Mito: Todo el Subsidio es Consumido Inmediatamente



En total, el 44% de las participantes afirma guardar algo del subsidio como un ahorro.

## **Cuál es su percepción de mantener ahorros en el Banco?**

*“Uno prefiere tener la plata guardada en la casa porque sabe que si tiene 100.000 ahí están los 100.000 guardados, nadie le está quitando nada. Antes a uno le aumentaba [la plata en el banco], ahora en vez de aumentar la cuenta le disminuye”.*

*Beneficiaria de FA en Sibundoy*



## **Cuál es su percepción de mantener ahorros en el Banco?**

- 1) No entienden los cobros que el banco realiza.
- 2) Desconfían de las entidades bancarias
- 3) Desconocen las ventajas de ahorrar en un banco.
- 4) Bancos no ofrecen un servicio de depósito acorde a sus necesidades

**No obstante, de contar con una oferta más adecuada, sí les interesaría ahorrar en las entidades bancarias.**

## Surge una interrogante...

**Si los pobres ahorran, quieren ahorrar en el Banco y la cuenta de ahorro ha sido mejorada, cuál es el propósito de la intervención?**

Se necesita **educación financiera** para informar las bondades de la cuenta

El **incentivo** ayuda a “olvidar” la malas experiencias y retornar al Banco. Para quienes no tuvieron ninguna experiencia, estimula a interactuar con el Banco.

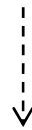
# RESULTADOS SOBRE INCENTIVOS

# Preferencias: Incentivos No Aleatorios

**Tasa de interés**

vs

**Aporte proporcional**



- 1) Más acorde con el comportamiento de ahorro de las participantes.
- 2) No depende del incremento en el saldo

# Preferencias: Incentivos Aleatorios

“Rifa”

vs

“Multiplique su  
ahorro”



- 1) Todas tienen la misma posibilidad de ganar el sorteo (es más justo)
- 2) Prefieren que el premio sea proporcional a lo que hayan ahorrado, pues esto las motiva a ahorrar más.

# Incentivo ganador entre los ganadores: La tasa de interés

*“Es mejor la tasa de interés porque uno va a la fija.”*  
Cimitarra

*“El primero [tasa de interés] porque así gane poquito pero va ganando. Dependiendo de lo que uno ahorre entonces van subiendo los intereses.”*  
Natagaima

*“Sorteos no, porque es suerte. Nos quedamos con tasa de interés porque es algo fijo”.*  
Cimitarra

## El incentivo preferido: La tasa de interés

### ¿Por qué?

- 1) No depende del azar
- 2) No depende de que ocurra una eventualidad
- 3) Es poco pero seguro
- 4) Todas lo reciben
- 5) Es transparente
- 6) **No requiere hacer incremento en el ahorro**

## **Pero... cuál es el incentivo que los estimularía a ahorrar más?**

### **La tasa de interés?**

*“Yo seguiría ahorrando lo mismo. Lo cierto es que el porcentaje que usted nos presenta, que nos dan 32 mil por 400 y pico mil, realmente está bajito”.*

*“Claro, para una persona que es ahorrativa, llama la atención, porque el ahorro va aumentando, de a poco pero va aumentando. Nosotros ahorraríamos un poco más”.*

*Madres de Natagaima*



## **Pero... cuál es el incentivo que los estimularía a ahorrar más?**

### **El premio “Multiplique X 10”?**

*“Es lo que uno quisiera, no, por lo menos ahorrar más del doble, aunque la situación no da para eso”.*

*Cimitarra*

*“Uno dice: dependiendo de lo que yo tenga, voy a ahorrar el doble. Entonces uno se propone a ahorrar de pronto un poco más.”*

*Natagaima*

## **Pero... cuál es el incentivo que los estimularía a ahorrar más?**

Con el sorteo Multiplique x 10 “algunas madres señalaron incluso querer ahorrar el doble o más del doble de lo que actualmente ahorran, algo que no se presentó en ningún otro incentivo”. **Econometría**

## **Por qué no eligieron el sorteo “multiplique x 10”?**

Por desconfianza, qué hacer? Sorteos deberían ser:

- Cercanos
- Frecuentes
- Públicos
- Varios ganadores aún por premios mas pequeños

## **RESULTADOS SOBRE SALDO PROMEDIO O MINIMO**

- 1) Ninguna de las dos bases de cálculo es fácil de entender
- 2) El comportamiento más probable que van a tener las participantes con la cuenta es la de intentar aumentar su ahorro dejando un mayor monto del subsidio.
- 3) Es menos probable que puedan aumentarlo llevando plata adicional de otras fuentes.