

Sistematización del MICROPILOTO LISTA PIURA

Abril 2018 / Piura - Perú



- 1. Antecedentes**
- 2. Objetivos del micropiloto LISTA en Piura**
- 3. Hitos del micropiloto LISTA en Piura**
- 4. Presentación de LISTA**
- 5. Objetivos de la sistematización**
- 6. Ficha técnica**
- 7. Resultados**
- 8. Conclusiones**
- 9. Recomendaciones**

1. Antecedentes

- 1.1. Situación de la educación e inclusión financiera en el Perú**
- 1.2. Marco del proyecto liderado por CARE Perú “*Escalando el Desarrollo Empresarial para el Empoderamiento de Mujeres*”**
- 1.3. Alianza entre CARE Perú y Fundación Capital**

1. 1. Situación de la educación e inclusión financiera en el Perú



- En el Perú, las 1° excluidas del sistema financiero son “*mujeres con bajos niveles de escolaridad que viven en zonas rurales*” (Estrategia Nacional de Educación Financiera, 2015).
- Algunas cifras sobre la inclusión financiera en el Perú (Global Findex, 2014):
 - Solo 29% de las mujeres tienen una cuenta en una institución financiera contra 35% en América Latina
 - 8.7% de las mujeres declaran haber ahorrado a una institución financiera contra 26% en América Latina
 - 9.9% declaran haber realizado un préstamo en una institución financiera contra 10% en América Latina
- En términos de educación financiera Perú se posiciona en el 14° lugar de un ranking de 15 países (PISA, 2015):
 - 48% de los **estudiantes de secundaria** no alcanzan el nivel más básico de conocimiento en educación financiera
 - 73% de los estudiantes de secundaria de estratos menos favorecidos no alcanzan el nivel más básico de conocimiento en educación financiera

=> Carentias en educación financiera de las mujeres en situación de vulnerabilidad se explican desde la educación primaria y secundaria.

1. 1. Situación de la educación e inclusión financiera en el Perú



- Paralelamente la **pobreza** también tiene **rostro rural femenino** (INEI, 2016 – CEPAL, 2014):
 - **Pobreza monetaria** afecta a **54.7%** de las **mujeres rurales** contra **15%** de los **hombres**
 - **Pobreza monetaria extrema** afecta a **14.6%** de las **mujeres rurales**
 - **23.4%** de las **mujeres rurales** son **analfabetas** contra **6.8%** de los **hombres**
 - Mujeres de zonas rurales con menor nivel educativo son las 1° que enfrentan barreras estructurales de acceso al trabajo decente y discriminaciones persistentes en el mercado laboral (INEI, 2016):
 - **66%** de la **población económicamente inactiva** son **mujeres** contra **33%** de los **hombres**, de las cuales **79%** tiene **educación secundaria o menos** y **15%** se encuentran en el **ámbito rural**
 - **46.9%** de las **mujeres no generan ingresos propios** contra **12.7%** de los **hombres** en el **ámbito rural**
 - **96.4%** de las **mujeres** están en el **sector informal** contra **94.5%** de los **hombres** en el **ámbito rural**
- Problema:** alta vulnerabilidad económica y limitado empoderamiento de las mujeres de zonas rurales y periurbanas en situación de pobreza reflejado en el acceso restringido al sistema financiero y control sobre sus recursos económicos, que impide el desarrollo de sus emprendimientos, así como su plena participación en las estructuras de poder y en la adopción de decisiones.
- Oportunidad:** el Perú cuenta con una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, favorable para desarrollar evidencias de valor para el empoderamiento de las mujeres, conducentes a lograr cambios en el desarrollo de mejores capacidades y habilidades para el acceso y uso de servicios financieros de calidad.

1. 2. Marco del proyecto liderado por CARE Perú

"Escalando el desarrollo empresarial para el empoderamiento de mujeres"



- Entre 2014 – 2016, CARE Perú implementó la 1° fase del proyecto *"Emprendimiento y empoderamiento económico de mujeres en comunidades rurales de la costa y la región andina del Perú"* financiado por **H&M Conscious Foundation**, interviniendo en **3,616 mujeres vulnerables** repartidas en **151 grupos de emprendimiento asociativos** de zonas rurales y periurbanas de Piura, Junín, Huancavelica y Cusco.
- A través de los grupos de emprendimiento las mujeres accedieron a nuevas oportunidades económicas generadoras de ingresos y empleos, ganando autonomía en la generación y uso de recursos económicos. Del total de los grupos de emprendimiento:
 - 33% alcanzaron un nivel de mayor desarrollo (A)
 - 40% alcanzaron un nivel intermedio de desarrollo (B)
 - 27% se encontraron en un nivel inicial de desarrollo (C)
- La intervención brindo prioritariamente capacitación y asistencia técnica en **fortalecimiento organizacional**, mejora de los **estándares de producción**, **registros sanitarios**, **gestión empresarial** y **liderazgo** mediante la elaboración e implementación de **planes de negocios** y apoyo en la **formalización** en aspectos administrativos y tributarios.
- Paralelamente, el proyecto apoyo a los grupos de emprendimientos con la implementación de **15 bancos comunales** integrando 270 mujeres y **fondo capital semilla (200 mil euros)** destinado a financiar el crecimiento de **36 asociaciones** conformado por 938 mujeres.

1. 2. Marco del proyecto liderado por CARE Perú

"Escalando el desarrollo empresarial para el empoderamiento de mujeres"



Desafíos identificados en la 1° fase de la componente de "habilidades y capacidades empresariales": mujeres emprendedoras presentan niveles deficientes de conocimientos en educación financiera. Paralelamente, los programas de educación financiera abordan temas complejos usando métodos tradicionales (capacitaciones presenciales con uso de cartillas impresas) poco adecuados requiriendo que mujeres vulnerables de zonas remotas con poco tiempo libre se movilizan hasta el lugar de las capacitaciones.

⇒ En el marco de la 2° fase del proyecto ***"Escalando el desarrollo empresarial para el empoderamiento de mujeres"***, la componente de **educación financiera** es **clave** para promover la **integración** de mujeres emprendedoras y futuras microempresarias al **sistema financiero**, con el propósito de **potencializar** y **consolidar sus negocios**, vinculándolos con **mercados nacionales e internacionales competitivos**.

1. 2. Marco del proyecto liderado por CARE Perú

“Escalando el desarrollo empresarial para el empoderamiento de mujeres”



Objetivos de la 2° fase: entre 2017 – 2020, **15,000 mujeres empoderadas** de localidades de Piura, Junín y Huancavelica desarrollan negocios competitivos y viables. Se proyecta que:

- **12% (1,800 mujeres empresarias)** correspondan a la fase 1 de la intervención lideren microempresas articuladas comercialmente a mercados nacionales y extranjeros, de los grupos de emprendimiento con mayor nivel de desarrollo relativo (A y B).
- **30% (4,500 mujeres emprendedoras y empresarias)** con microempresas emergentes cuenten con mayores capacidades productivas y de gestión empresarial, como resultante del efecto multiplicador de las mujeres empresarias de la fase 1 del proyecto en las mismas localidades de las regiones priorizadas.
- **58% (8,700 mujeres emprendedoras y empresarias)**, con ideas de negocio de emprendimientos, como resultado de la incidencia y la movilización de recursos (inversiones públicas y privadas) a favor de la empresarialidad de mujeres, en localidades nuevas de las regiones priorizadas.

1. 3. Alianza entre CARE Perú y Fundación Capital



- En el marco de la *Estrategia de programas de CARE Internacional hacia el 2020*, el 4° desafío plantea mejorar el acceso y control de los recursos económicos de **30 millones de mujeres** a nivel .
- CARE Perú como miembro de la red de CARE Internacional, se alinea a este desafío y ante el contexto peruano actual propone que **200,000 peruanas** tengan acceso a recursos económicos y control sobre la generación y uso de los mismos, implicando que se conviertan en usuarias activas de servicios financieros.
- En el 2017, CARE Perú realizó una alianza con **Fundación Capital**, una entidad sin fines de lucro especializada en el diseño e implementación de estrategias escalables de inclusión financiera y generación de ingresos para la base de la pirámide, con el propósito de incorporar soluciones digitales en el programa de inclusión financiera del eje de desarrollo económico y empoderamiento de las mujeres.

1. 3. Alianza entre CARE Perú y Fundación Capital



- En el marco de esta alianza se desarrolló la iniciativa piloto “**Conéctate: finanzas al alcance de tus manos**”, cuyo objetivo es responder a los desafíos identificados en materia de educación e inclusión financiera.
- Iniciativa propone conectar al sistema financiero a **2,200 mujeres emprendedoras** vinculadas a la 2° fase del proyecto de las regiones de **Piura** y **Junín** en un periodo de **14 meses** a través de tres componentes:
 - un **programa de educación financiera móvil** semipresencial basado en la aplicación android **LISTA** (instalable en tabletas)
 - una **plataforma virtual** vinculada a un call center que dispone de un sistema de mensajería y llamadas de refuerzo
 - un componente de **acercamiento a instituciones financieras** a través de **talleres presenciales** con representantes de instituciones financieras, facilitando la integración de las mujeres participantes al sistema financiero, empoderándolas y mejorando su bienestar familiar.

2

Objetivos del micropiloto LISTA en Piura

2.1. Ámbitos de intervención del micropiloto

2. Objetivos del micropiloto LISTA en Piura

- CARE Perú y FK implementaron un micro piloto en educación financiera basado en el **primer componente de la iniciativa Conéctate** incorporando la **última versión 3.0** de la **App LISTA** desarrollada para Colombia con **03 asociaciones de mujeres emprendedoras** perteneciendo a los **grupos de emprendimiento con mayor nivel de desarrollo (A y B)** de la **2° fase de escalamiento del proyecto H&M**, en **Piura** (Noviembre 2017 - Abril 2018).
- **OBJETIVO GLOBAL:** desarrollar las capacidades, habilidades y prácticas financieras de 60 mujeres emprendedoras vulnerables de zonas rurales y periurbanas de la región de Piura, a través de la aplicación Android LISTA, a fin de mejorar su salud financiera personal y empresarial y contribuir así a su formación como potenciales mujeres microempresarias.
- **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**
 - a. Probar la última versión de la aplicación LISTA a fin de evaluar la experiencia de uso de la herramienta digital en una pequeña muestra de beneficiarias de mujeres emprendedoras vulnerables.
 - b. Analizar cuáles son los cambios que se requieren realizar respecto al contenido, la presentación de la App LISTA y la metodología de rotación de las tabletas.
 - c. Generar las primeras evidencias sobre nuestro nuevo modelo de inclusión financiera a partir del micro piloto.

2.1. Ámbitos de intervención del micropiloto LISTA en Piura



- El micro piloto se articulo de la siguiente manera:
 - **03 lideresas facilitadores** capacitadas y entrenadas en LISTA para replicar la experiencia en el ámbito de sus asociaciones.
 - **57 mujeres emprendedoras** capacitadas y entrenadas sobre finanzas personales y servicios financieros a través de LISTA con el acompañamiento de las lideresas facilitadoras.

Las 03 asociaciones se capacitaron en educación financiera a través de la App LISTA en un periodo de 7.5 semanas (febrero – abril 2018) en las siguientes zonas de intervención:

Región	Provincia	Distrito	Localidad
Piura	Morropón	Salitral	Serran
	Morropón	Chulucanas	La Encantada
	Piura	Catacaos	Narihuala

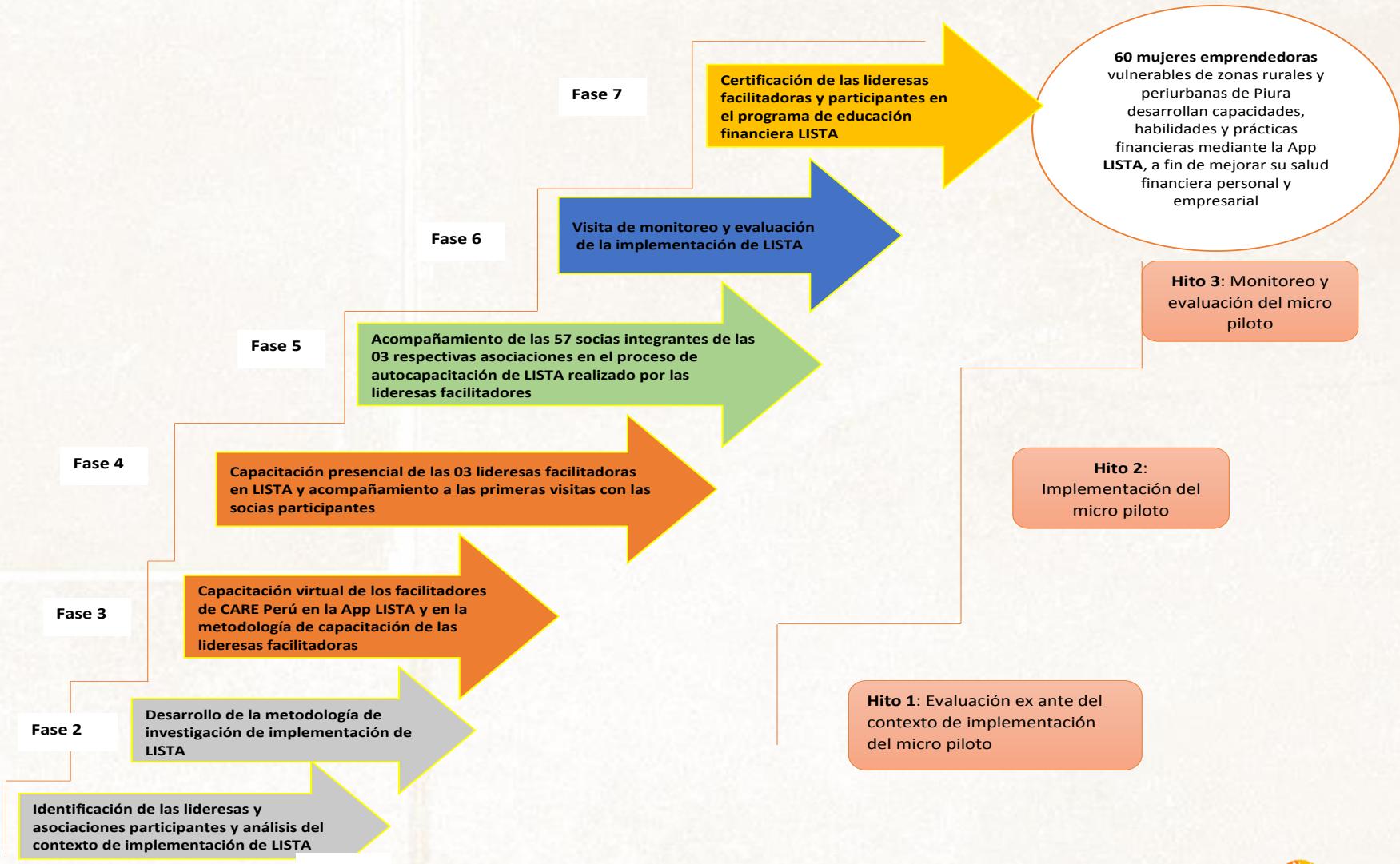
3

Hitos del micro piloto LISTA en Piura

3.1. Hito 1: evaluación ex ante del contexto de implementación del micro piloto LISTA

3.2. Hito 2: Implementación del micro piloto LISTA

3. Hitos del micro piloto LISTA en Piura



3.1. Evaluación ex ante del contexto de implementación del micro piloto



- Abarca la 1° fase de **identificación** de las **03 asociaciones de mujeres emprendedoras** perteneciendo a los grupos de emprendimiento de nivel avanzado (A) e intermedio (B) y de las **lideresas facilitadoras**, alineándose con la estrategia de la 1° fase del proyecto H&M y a los distritos de intervención en Piura.
- En esta etapa, se seleccionaron a **asociaciones de diferentes niveles de avance** con el propósito de **evaluar** posteriormente las **diferencias** respecto a la **experiencia de uso de la tableta, esquema de rotación de la tableta y asimilación y comunicación** de los **contenidos** de LISTA.
- Para la **selección** de las **lideresas facilitadoras** se consideraron los siguientes **criterios**:
 - Mujeres emprendedoras con mayor avance que han logrado desarrollar sus emprendimientos y cuyos ingresos económicos han mejorado su calidad de vida y la de su familia.
 - Mujeres motivadas e interesadas en capacitarse en educación financiera a través de TICs, que demuestren compromiso de participar en las capacitaciones y tengan disponibilidad de tiempo.
 - Mujeres que demuestren voluntad de compartir su experiencia con sus compañeras, que presentan habilidades y facilidades de comunicación para llegar a nuevas mujeres.
 - Mujeres con alguna experiencia previa con TICS (celular básico como mínimo).

3.1. Evaluación ex ante del contexto de implementación del micro piloto



- Perfil de las 03 lideresas facilitadoras:

Cargo de la lideresa facilitadora	Línea de negocio	Nivel de la asociación	Localidad	Estado	Edad	Nivel de estudio
Presidenta de la asociación de Mujeres Emprendedoras de Serran	Crianza de aves de corral	B	Serran	Madre soltera con 03 hijos	45	5° secundaria
Presidenta de la asociación Mujeres Artesanas Hacia el Mundo	Artesanía (Cerámica de Chulucanas)	A	La Encantada	Soltera	27	Superior
Presidenta de la asociación de Mujeres Artesanas Virgen del Perpetuo Socorro	Artesanía (Paja toquilla)	A	Narihualal	Soltera	41	5° secundaria

- En base al análisis del contexto de las 03 asociaciones participantes y del perfil de las lideresas facilitadoras se definió el proceso de rotación de las tabletas, la metodología de capacitación de las lideresas facilitadoras, así como los instrumentos de encuestas para las entrevistas realizadas en la fase de evaluación y monitoreo del micro piloto.
- En una 2° fase, se desarrollaron los instrumentos de investigación de estudio en campo de la implementación de LISTA.

3.2. Hito 2: implementación del micro piloto

Abarca las fases **3, 4 y 5** del micro piloto:

- En la 3° fase se capacitaron a los **facilitadores de CARE Perú** primero en los contenidos de LISTA – entregando las 03 tabletas a cada uno para que realizarán individualmente el programa en educación financiera y realizarán su propia experiencia de uso de LISTA - luego en la metodología de capacitación de las lideresas facilitadores y seguimiento del esquema de rotación de las tabletas.
- En la 4° fase, se capacitaron a las **lideresas facilitadoras** que recibieron previamente una charla introductoria impartida por los facilitadores de CARE Perú a fin de presentarles los objetivos del micro piloto y sus responsabilidades en calidad de facilitadoras.
- Durante la sesión de capacitación grupal las lideresas se familiarizararon con los **objetivos del programa LISTA**, los **contenidos de la aplicación**, el **manejo** y la **metodología de rotación** de las tabletas entregándoles dos documentos de soporte (un listado y un calendario de rotación de la tableta).
- Luego se entregó a cada lideresa **una tableta durante un día y medio** a fin de que pudieran realizar su propia experiencia de uso de LISTA.
- Siguientemente, se les **acompañó** a las **primeras visitas con las socias de sus respectivas asociaciones** a fin de orientarlas en el proceso de capacitación y realizar los ajustes necesarios respecto a la metodología de capacitación y rotación de las tabletas.

3.2. Hito 2: implementación del micro piloto



- En la 5° fase, las lideresas estuvieron a cargo de **rotar las tabletas dentro de su asociación** y **acompañar a las socias en el proceso de autocapacitación** de LISTA hasta culminar la **meta de 20 socias** capacitadas empleando la modalidad que mejor las acomode:
 - dejando la tableta dos días en casa de la socia
 - convocando a las socias en su casa para acompañarla en el proceso de autocapacitación
- Proceso de autocapacitación demora aproximadamente **2.5 horas** para culminar todos los módulos core de LISTA. Considerando que en promedio una asociación está constituida por 15 a 20 socias y que una lideresa facilitadora capacita a tres mujeres en promedio por semana, se evaluó que en un promedio de 7 semanas las lideresas alcanzarían la meta de 20 socias capacitadas.
- Paralelamente se les entregó un **incentivo monetario** en forma de recarga celular por un monto global de **S/ 40** a fin de que pudieran reportarse con los facilitadores de CARE Perú y comunicarse con las mismas socias durante todo el proceso de rotación de la tableta.

4

Presentación de LISTA



Logrando
Inclusión
con
Tecnología
y Ahorro

4. Presentación de LISTA



**Logrando
Inclusión
con
Tecnología y
Ahorro**

La **Iniciativa LISTA** es una estrategia de educación financiera basada en **edutainment** y **TICs**.

Ha sido diseñada para **fortalecer las habilidades financieras** de la **población de la base de la pirámide**.

Funciona offline

Permite recolección automática de datos de uso e indicadores de hábitos y “Salud Financiera”, útiles para data analytics y conocimiento del usuario.

4. Presentación de LISTA



LISTA fue desarrollada por Fundación Capital en 2011 y desde entonces se viene implementando con éxito en Colombia, Brasil, México, Honduras y República Dominicana llegando a más de 300.000 usuarios.



La formación financiera con LISTA permite:

- Acercar los usuarios a las entidades financieras mediante mecanismos que generan **confianza** (testimonios de pares).
- Promover **hábitos de ahorro** en personas de bajos ingresos y bajo nivel de escolaridad
- Promover el **uso efectivo** de productos y servicios financieros.
- Integrar **información sobre las características y funcionamiento de productos específicos**, además de dar la oportunidad de practicar a través de **simuladores** (“aprender haciendo”).
- Integrar información sobre **canales de atención** y su funcionamiento.

4. Presentación de LISTA



MÓDULOS CORE LISTA 3.0

A del Ahorro. Enseña cómo y para qué ahorrar, a establecer metas en el tiempo y planificar mejor los ingresos. Incluye además una ***Calculadora del Ahorro***.

B de Bien Asegurados. Expone aquellas situaciones en las que la prevención limita riesgos y accidentes.

C de Cuentas Claras. Transmite las nociones básicas de ingresos y gastos en el hogar, que permiten al usuario proyectarse y motivarse a manejar mejor sus recursos.

D de Deudas Sanas. Enseña a manejar las deudas, desde con quién endeudarse hasta cómo funciona un crédito, cuáles son las deudas que aportan al bienestar del usuario y cómo evitar el sobreendeudamiento.

E de En Comunidad. Evidencia las oportunidades que brinda la comunidad para el bienestar del entorno familiar y personal (opcional).

4. Presentación de LISTA

MÓDULOS LOCALIZADOS DE LISTA 3.0

- **Mis servicios financieros & Mi billetera móvil.** Módulos que se adaptan al contexto de intervención del proyecto de acuerdo con el país y las IMFs socias. Se trata de presentar los servicios financieros ofrecidos por IMFs locales, a través de contenidos explicativos y simuladores de cajeros automáticos y billetera móvil, para que las mujeres puedan familiarizarse con estos productos y desarrollar capacidades y habilidades financieras saludables.

4. Presentación de LISTA

MUJERES en
la Empresa



4. Presentación de LISTA



4. Presentación de LISTA

DIAGNÓSTICO DE SALUD FINANCIERA

La información generada a partir de las sesiones de práctica de los diferentes módulos generan un diagnóstico que permite al usuario (y la entidad) conocer mejor su salud financiera y tomar medidas para mejorarla.



5

Objetivos de la sistematización

5. Objetivos de la sistematización

- **Entorno financiero:** identificar la relación de las participantes con los servicios financieros formales e informales.
- **Asimilación de contenidos:** conocer los principales contenidos que están siendo asimilados por los usuarios capacitados.
- **Esquema de rotación:** identificar cuáles fueron los esquemas de rotación usados en la implementación, y sugerir un esquema de rotación que mejor se ajuste a la estructura de las asociaciones participantes en el piloto.
- **Implementación:** entender cómo está siendo percibida LISTA a nivel local y cuáles son los cuellos de botella y los agentes dinamizadores durante el piloto.
- **Sugerencias:** plantear recomendaciones para la adaptación de LISTA en Perú.



6

Metodología de la investigación

6. Metodología de investigación

- Metodología de investigación **cualitativa** para evaluar los **procesos** y **resultados** de la implementación de LISTA en Piura basado en **entrevistas individuales** en profundidad de las **lideresas, grupos focales de participantes, facilitadores de CARE Perú y visitas a hogares** para ver la interacción con la tableta y la dinámica de capacitación.

MUESTRA

Municipio	Entrevistas Lideresas	Sesión de Grupo Participantes	Visitas a Hogares	Entrevista Facilitadores CARE
Serran (Piura)	1	5	1	
La Encantada (Piura)	1	8	1	
Catacaos (Piura)	1	9	1	
Piura (Piura)				2
Total	3 lideresas	22 participantes	3 hogares	2 facilitadores

7

Resultados

7.1.

Análisis
descriptivo

7.2.

Prácticas/
entorno
financiero

7.3.

Asimilación
de
contenidos

7.4.

Rotación
/manejo de
tabletas

7.5.

Implementación

7

Resultados

7.1.

Análisis
descriptivo

7.2.

Prácticas/
entorno
financiero

7.3.

Asimilación
de
contenidos

7.4.

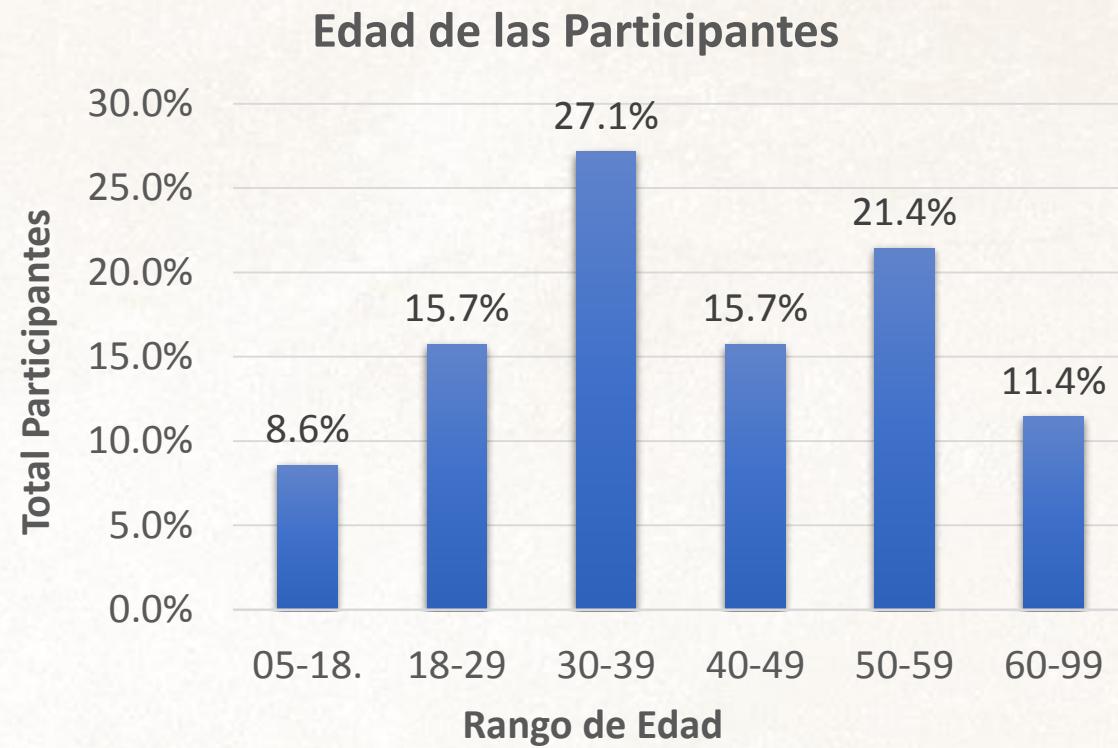
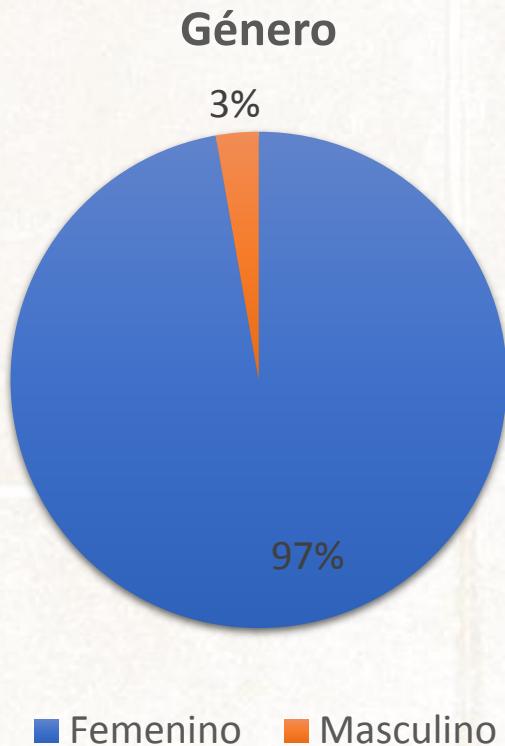
Rotación
/manejo de
tabletas

7.5.

Implementación

7.1. Análisis descriptivo de LISTA

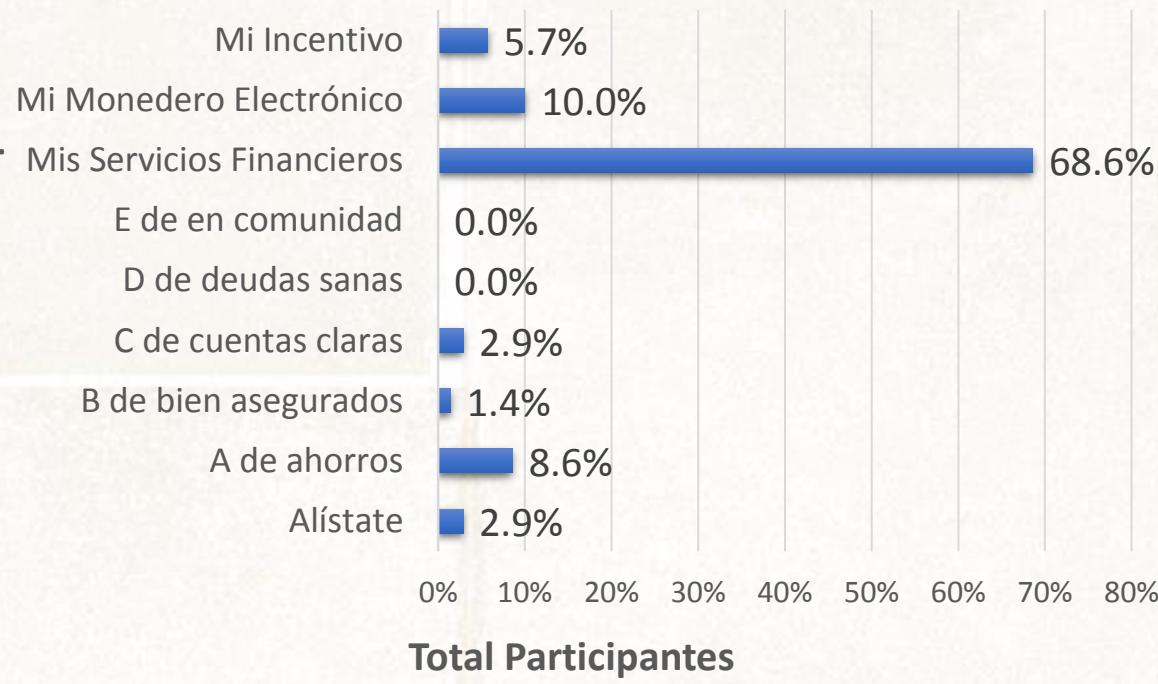
1. Participantes: un total de **70 personas** fueron capacitadas con LISTA, el **97%** de ellas son mujeres y el **80%** se encuentran entre los **18 y 59 años** de edad.



7.1. Análisis descriptivo de LISTA

2. Uso de LISTA: el **84.3%** de las **participantes** completó **todos los módulos obligatorios** (hasta Mis Servicios Financieros), de estas **15.7%** también **completaron módulos no obligatorios**. El **15.7%** no alcanzó la meta.

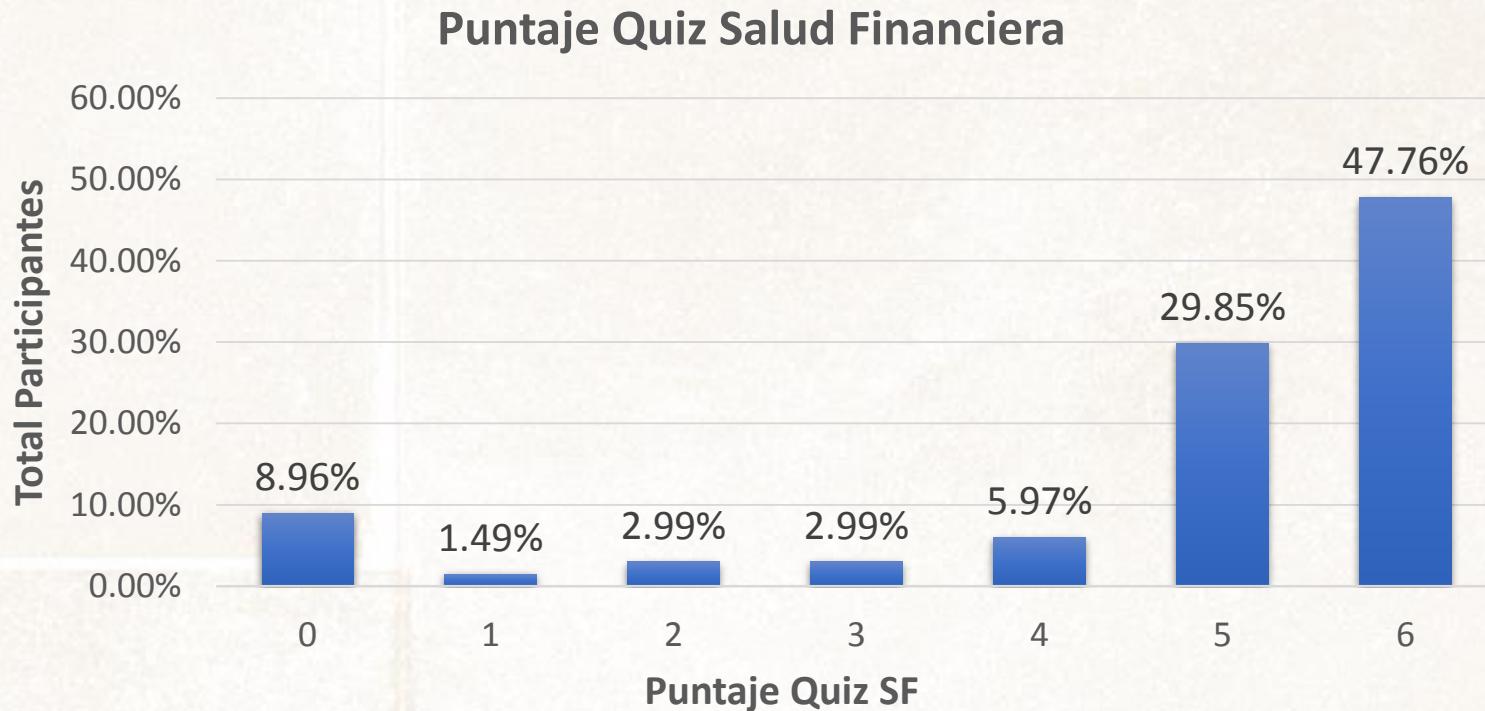
Máximo Módulo Completado



El tiempo de uso promedio de la aplicación fue de 1 hora y 13 minutos

7.1. Análisis descriptivo de LISTA

3. Salud Financiera: El **47.76%** de los participantes tuvieron **6 respuestas esperadas** en el quiz de educación financiera, un **29.85%** alcanzó **5 respuestas esperadas**.

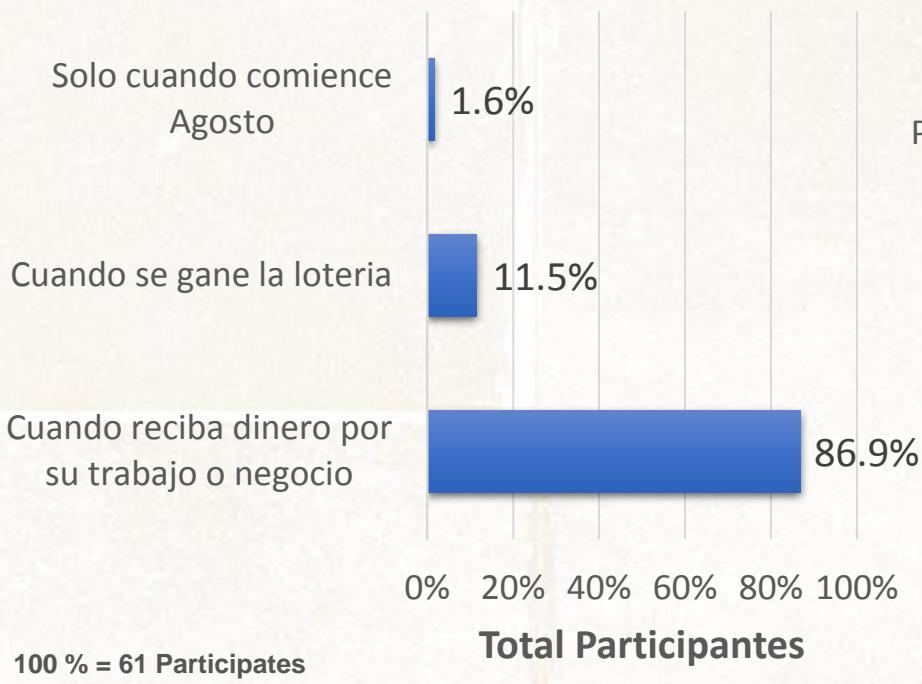


El puntaje en el quiz de Salud Financiera se calcula asignando un punto por cada respuesta esperada y cero por respuestas no esperadas. 6 es el puntaje máximo posible correspondiente al total de preguntas contestadas de forma acertada.

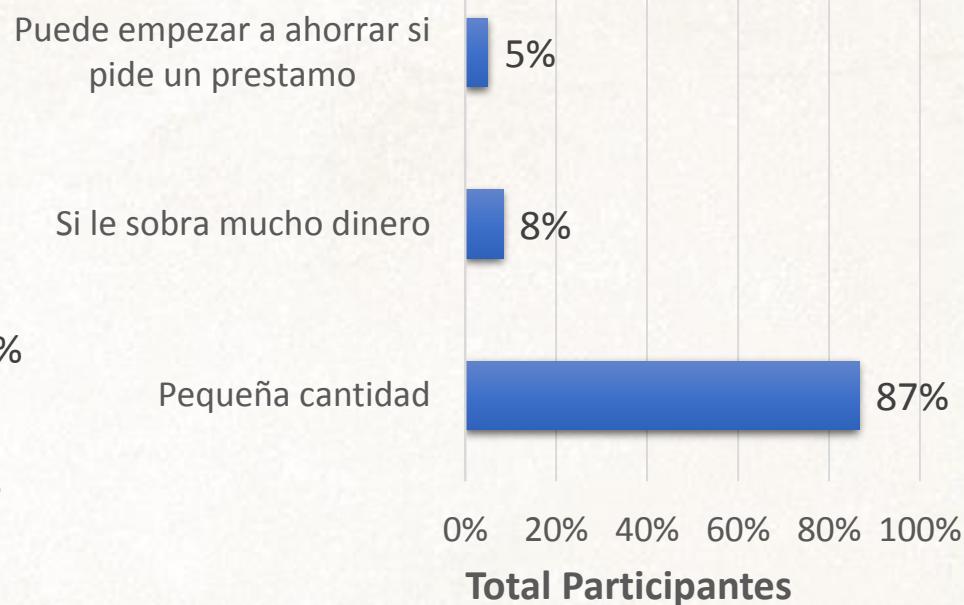
7.1. Análisis descriptivo de LISTA

3. Salud Financiera: cerca del **87%** de los participantes identificaron las **respuestas esperadas**, en las preguntas referentes al **monto mínimo para comenzar a ahorrar** y el **ideal de la periodicidad del ahorro**.

¿Cada cuánto puede ahorrar Dora?



¿Cómo puede empezar a ahorrar Dora?

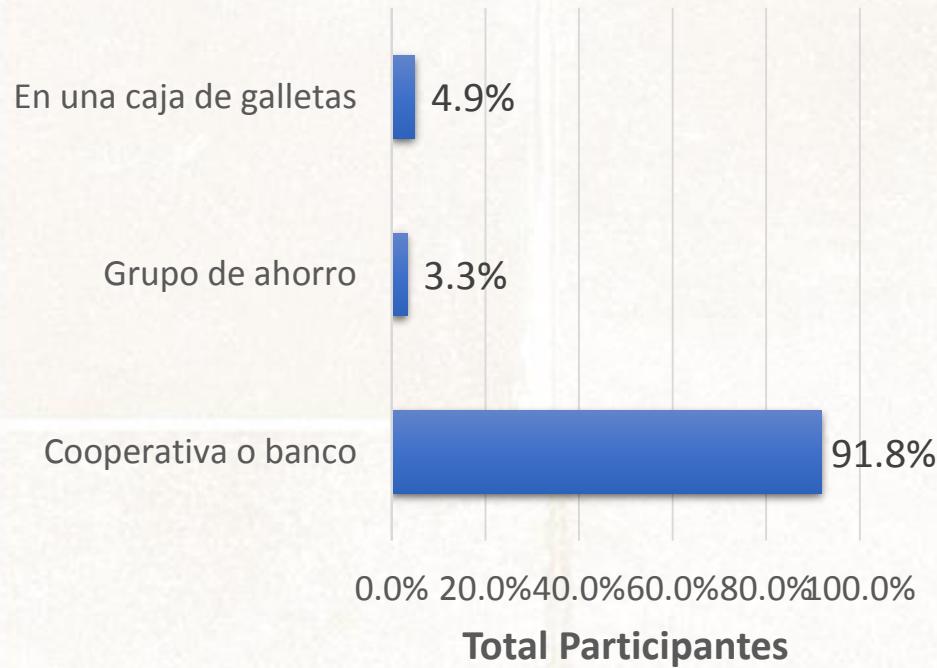


7.1. Análisis descriptivo de LISTA

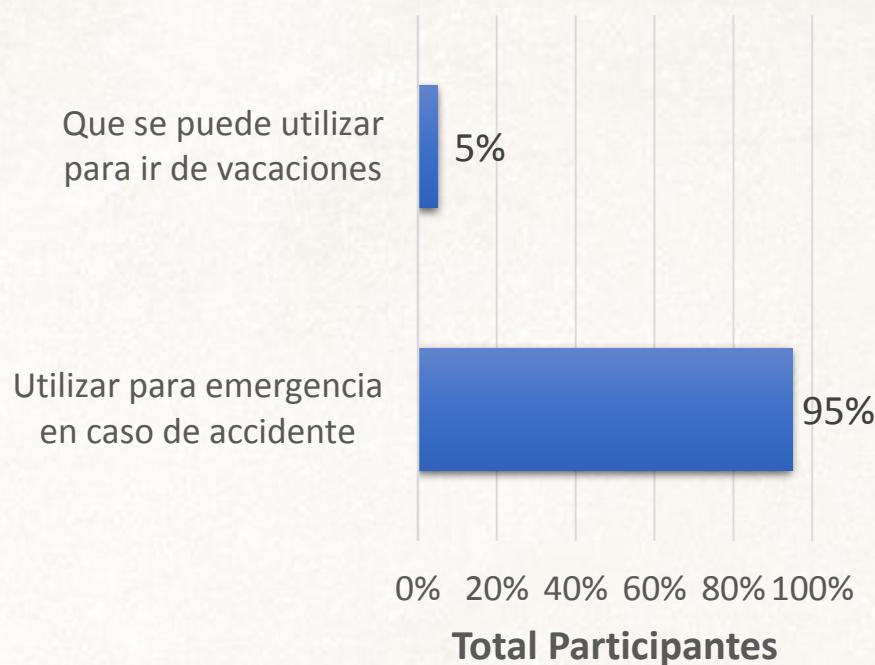


3. Salud Financiera: más del **90%** de los participantes identificó las **respuestas esperadas** respecto al **lugar más adecuado para ahorrar** y las **ventajas de tener ahorros frente a un imprevisto**.

¿Dónde prefiere ahorrar Dora?



¿Cuáles son las ventajas de tener ahorro para imprevistos?

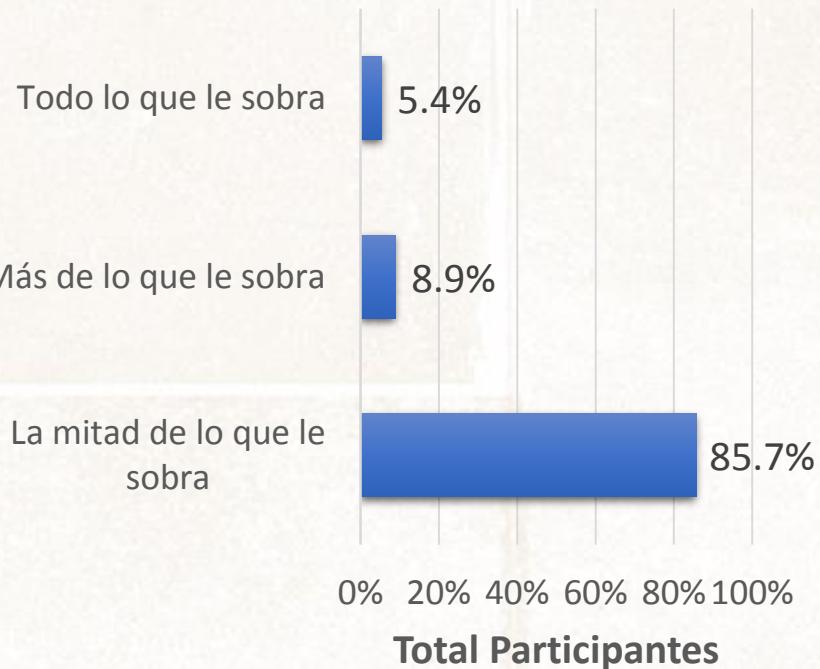


7.1. Análisis descriptivo de LISTA

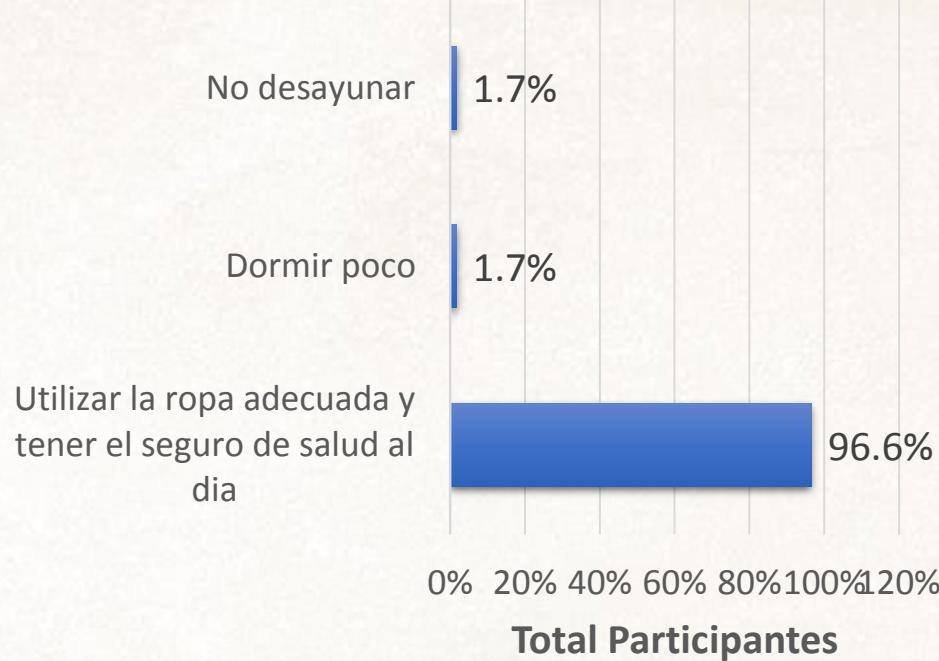


3. Salud Financiera: más del **85%** de los participantes identificó el **monto adecuado para endeudarse** y más del **95%** la **forma de prevenir riesgos en el trabajo**.

¿Con cuánto se puede
endeudar Dora?

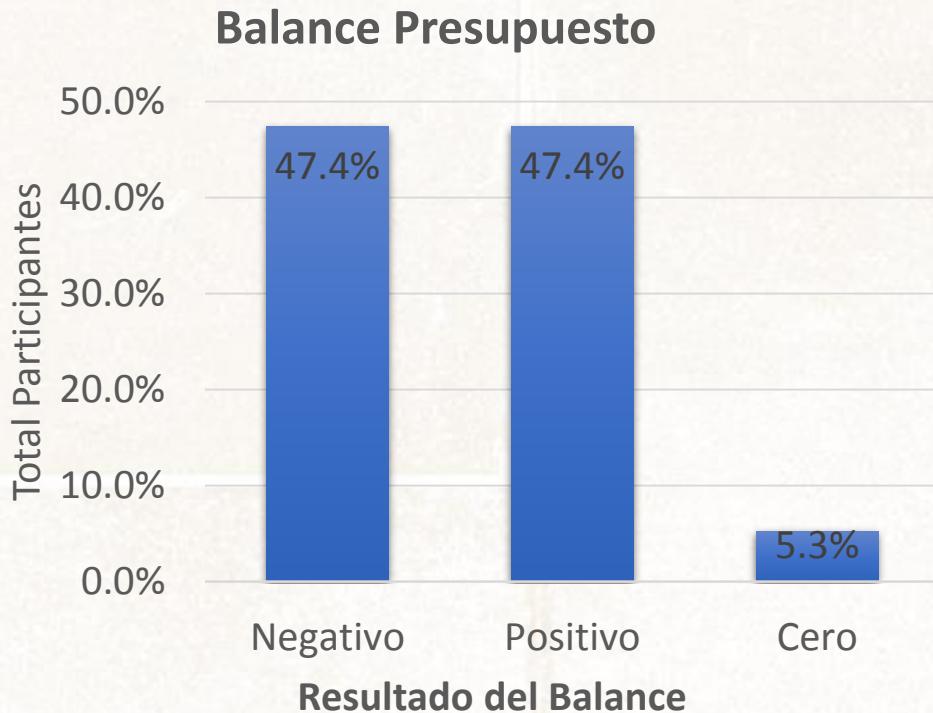


¿Cómo se pueden prevenir riesgos
en el trabajo?



7.1. Análisis descriptivo de LISTA

4. Balance Presupuesto: Solamente el **47.4%** de los participantes obtuvo un **resultado positivo** en su **balance de presupuesto personal**, lo que le permite ahorrar para su meta de ahorro. Otro **47.4%** obtuvo un **resultado del balance por debajo de cero**.



El resultado del balance de presupuesto es calculado sustrayendo el total de los gastos al total de los ingresos.

7.1. Análisis descriptivo de LISTA

- **Principales hallazgos:**
- Alto porcentaje de participantes que terminó los módulos obligatorios.
- Alto porcentaje de participantes que al final de cada módulo contestan de manera esperada a las preguntas de salud financiera.
- Menos de la mitad de las participantes reporta presupuestos con balances positivos.
- La meta de ahorro está muy vinculada al desarrollo de sus negocios.

7

Resultados

7.1.

Análisis
descriptivo

7.2.

Prácticas/
entorno
financiero

7.3.

Asimilación
de
contenidos

7.4.

Rotación
/manejo de
tabletas

7.5.

Implementación

7.2. Prácticas financieras de las mujeres

- La mayoría de las mujeres **no llevan cuentas del hogar ni del negocio** por lo tanto **no planifican el presupuesto**. Administran sus recursos al **día a día**. Tampoco planifican el ahorro de manera consciente, incluso entre las mujeres con una situación económica más favorable. En algunos casos se reportaron casos de mujeres que dicen no ahorrar cuando en realidad lo hacen.
- Se destaca la **práctica del ahorro informal** a través del “**chanchito**” o de la **compra de animales**.
- El ahorro es percibido como algo difícil en el caso de las asociaciones que tienen ingresos bajos y fluctuantes, caso de la asociación de crianza de aves de Serran, que vio su nivel de actividad afectado por el fenómeno del Niño Costero.
- En general, los recursos familiares son **administrados por la pareja**, aunque las mujeres declaran ser las que toman las decisiones en cuanto al “**uso del dinero**”. Muchas mujeres comentan que sus maridos tampoco ahorran: “**gastan con la cerveza**”, “**ahorran en la cebada**”.

7.2. Prácticas financieras de las mujeres

- Las mujeres que solicitan préstamos pertenecen a las **asociaciones productivas más avanzadas (A)**, caso de la asociación de mujeres artesanas que trabajan la paja toquilla (Catacaos).
- En el marco del proyecto H&M, las mujeres recibieron apoyo para formar sus bancos comunales, por lo tanto ya tienen experiencia manejando préstamos grupales. La lideresa declaro que las socias “**manejan muy bien sus créditos**”.
- En algunos casos, las mujeres reportaron que **solicitan préstamos a través de sus esposos**. Sin embargo, hay una **preocupación en no endeudarse**.
- Caja Piura fue indicada como la institución que tiene las mejores condiciones de mercado.



7.2. Entorno financiero

- La mayoría de las mujeres declaran no tener una cuenta bancaria (cuenta de ahorros o de créditos) por motivos de lejanía implicando **costos altos (desplazamiento y movilidad)**.
- Paralelamente, las mujeres **desconocen** cuales son los **servicios y beneficios** de una cuenta bancaria.
- En el caso de La Encantada, se reportaron casos de mujeres que trabajan para empresas de uvas exportadoras y reciben sus sueldos a través de una **tarjeta** (posiblemente una **cuenta sueldo**). Sin embargo, no vinculan ese servicio con una cuenta bancaria y el uso de la tarjeta se limita a hacer retiros del sueldo depositado.
- También predomina la percepción que **ahorrar es difícil** y cuando logran ahorrar montos pequeños, estos no llegan a cubrir los **costos de mantenimiento** de una cuenta bancaria. Algunas mencionaron el miedo al fraude.
- Sin embargo, muchas mujeres son **beneficiarias** del programa **Juntos**, por lo cual disponen de una **tarjeta del Banco de la Nación**. La mayoría declaro cobrar su pensión retirando el efectivo directamente en los agentes correspondentes.
- La mayoría **no usa cajero automático** por falta de acceso en sus localidades o temor. En algunos casos, una persona es designada para hacer transacciones para el grupo.
- Predomina el **uso de los agentes correspondentes** para hacer transacciones (retiros, pagos).



7

Resultados

7.1.

Análisis
descriptivo

7.2.

Prácticas/
entorno
financiero

7.3.

Asimilación
de
contenidos

7.4.

Rotación
/manejo de
tabletas

7.5.

Implementación

7. 2. Mensajes más recordados de la capacitación en LISTA



- Los mensajes mejor asimilados de LISTA giran en torno a los conceptos del **ahorro, administración adecuada de los recursos económicos, y la planificación y diferenciación del presupuesto del hogar y del negocio**. Todos los temas abordados a través de LISTA fueron mencionados al menos una vez por las participantes (**seguro de vida, cuentas claras, deudas sanas, comunidad/medio ambiente, cajero electrónico, ...**).
- Aunque no sea el enfoque del programa, todas las participantes relacionaron los contenidos presentados al **manejo de los negocios**, probablemente por su perfil emprendedor.

“Nos ha enseñado como tener un negocio, a ahorrar.”

“Uno aprende a economizar, en lugar de gastar, ahorrar para algo mejor.”

“Aprendimos a ahorrar porque a veces gastamos y no tenemos en cuenta que más sale que entra.”

“Cuando uno se afilia a un banco te dan una tarjeta para que puedas ahorrar.”

“Ahorrar para tener algo en caso de una emergencia.”

“Invertir en el material (paja) y con lo que sobra compramos otras cosas, sino no tenemos con que trabajar.”

“Como usar un cajero, pues yo nunca lo había utilizado.”

“Que es muy importante tener un seguro de vida.”

7. 2. Facilidad versus dificultad con los contenidos de LISTA



“El video de la sra. emprendedora muestra que se puede hacer sueño realidad con lo que nos propongamos”

- En general los contenidos fueron considerados **fáciles**, principalmente los **primeros módulos**. Las participantes mencionaron que la tableta les indicaba lo que tenían que hacer y si no entendían algo, repetían los contenidos. **Muchas contaron con el apoyo de sus hijos.**
- Los **vídeos de testimonios** de mujeres generaron **motivación** entre las participantes, principalmente el de la señora emprendedora con su negocio de arepas, ya que pudieron identificarse con su historia. La **figura del “chanchito”** resultó muy **atractiva y pedagógica**, las participantes declararon recordarlo al momento de poner en prácticas algunos mensajes de LISTA.
- Las actividades interactivas (**quiz y simuladores**) también fueron mencionados como muy útiles para **medir su nivel de comprensión** y poner en **práctica los mensajes**.

DIFICULTADES

- **Cajero automático:** muchas mujeres nunca habían hecho uso de un cajero y les costó entender al inicio la dinámica.
- **Ejercicio presupuesto:** por no tener el hábito de hacer un presupuesto, el ejercicio resultó difícil para muchas mujeres. Sin embargo, la actividad les pareció útil pues tienen la necesidad de registrar mejor su contabilidad.

Los montos en pesos colombianos dificultaron ambas actividades.

7. 2. Poniendo en práctica los contenidos de LISTA



Las participantes consideran que pueden poner en práctica (o ya están poniendo en práctica) las nociones de ahorro y de presupuesto (planificar los gastos tanto del hogar como del negocio):

- La **práctica del ahorro** es considerada **más factible** entre las **participantes de asociaciones más avanzadas** en su desarrollo y con **flujo de ingresos más estable**. Mientras que es visto como algo **importante pero difícil** entre las mujeres de asociaciones de nivel intermedio.
- El ahorro está muy vinculado a **emergencias y gastos del hogar, estudios de los hijos e inversiones en el negocio**.
- Para poner en práctica las nociones de ahorro y la planificación del presupuesto, les ayudaría llevar sus cuentas en **formatos impresos** luego de culminar la capacitación en LISTA.
- Algunas mujeres manifestaron la voluntad de tener una **cuenta bancaria formal** para poder ahorrar con mayor **seguridad** (evitar posibles robos) y también acceder a un **seguro de vida/emergencias** (salud y cambio climático).
- Un testimonio destaco que gracias al módulo de **deudas sanas**, pudo entender mejor como funcionaba el crédito y evitar endeudarse nuevamente para devolver un préstamo.

7

Resultados

7.1.

Análisis
descriptivo

7.2.

Prácticas/
entorno
financiero

7.3.

Asimilación
de
contenidos

7.4.

Rotación
/manejo de
tabletas

7.5.

Implementación

7. 3. Rotación de la tableta

Predominó un esquema de **capacitación autónoma** en LISTA:

- En la gran mayoría de los casos, las lideresas entregaban la tableta a las participantes quienes realizaban la **capacitación en sus hogares**.
- Solamente en los casos de **personas mayores y/o sin ninguna experiencia** en el **manejo dispositivos electrónicos**, la capacitación se desarrolló con la **asistencia** de las **lideresas** por lo general en sus mismos hogares.
- El **periodo de autocapacitación** fue considerado suficiente por la mayoría de las mujeres en las 3 asociaciones (**2 días**).
- La mayoría de las participantes realizó la capacitación **por partes** y principalmente por las **noches** al culminar sus quehaceres del hogar.
- Se presentaron casos de participantes que se quedaron 3 días con la tableta por motivos de **poca disponibilidad de tiempo** vinculado con la **carga doméstica** o algunas querían **repetir los módulos**.



“Yo me capacité en mi casa, mayormente por la noche cuando tenía más tiempo”

“Ella nos acompañaba en el registro y el primer módulo, de ahí ya seguíamos solas”

7. 3. Rotación de la tableta

- La principal dificultad reportada por las lideresas fue coordinar la rotación de la tableta con las socias (retrasos o cambios de fecha).
- Para realizar un monitoreo apropiado y evitar problemas en la rotación, el calendario de rotación resultó ser una herramienta muy útil. También avisaban con anticipación a las participantes la fecha y hora en la que recibirían la tableta.
- La coordinación entre las lideresas y participantes se dio de manera presencial o a través de llamadas y mensajes telefónicos, por lo cual el incentivo monetario (recarga celular) que les fue otorgado les pareció adecuado.
- Se reportó solo un caso de una participante (adulta mayor) que no quiso recibir la tableta por temor de no saber usarla y malograrla (Serran).
- En los casos de La Encantada y Catacaos las lideresas tuvieron que ausentarse por unos días y la rotación se vio atrasada, por ende se considera necesario establecer un esquema de suplente.



7. 3. Manejo de la tableta

- La gran mayoría de las mujeres nunca habían manejado dispositivos electrónicos táctiles y ninguna había sido capacitada a través de una tableta antes.
- La **mayoría declararon tener miedo antes de iniciar la capacitación**, pensaban que sería muy difícil manejar la tableta o incluso podían dañarla.
- Al final de la capacitación reportaron sentirse **mucho más cómodas y seguras**, se percataron que el **manejo de la tableta era sencillo** e iban entendiendo mejor las actividades al poder repetir las indicaciones de la voz en off cuantas veces quisieran.
- La tableta fue uno de los mayores atractivos del piloto pues además de ser algo nuevo les permitía **capacitarse a su propio ritmo y en su hogar con sus familias**.
- Muchas contaron con la **ayuda de sus hijos**.
- En general, todas las participantes declararon sentirse **preparadas y motivadas** para recibir otra capacitaciones usando esta nueva modalidad.
- Algunas mencionaron que ahora les gustaría tener una tableta propia y otras que les gustó tanto que “**estaban enviciadas**”.



“Al inicio, con miedo, que vamos a malograr la tablet, pero la misma voz indicaba si había un error”

“Al final ya fue un vicio, me quise enviar porque estaba bien interesante”

7

Resultados

7.1.

Análisis
descriptivo

7.2.

Prácticas/
entorno
financiero

7.3.

Asimilación
de
contenidos

7.4.

Rotación
/manejo de
tabletas

7.5.

Implementación

7.4. Implementación

Capacitación inicial

- La capacitación inicial fue considerada adecuada tanto por las lideresas como facilitadores de CARE.
- Se resalto la importancia de otorgar un **tiempo suficiente** a las lideresas para que **practiquen el uso de la tableta** antes de iniciar las capacitaciones y que se les brinde un **acompañamiento personalizado** en sus **primeras visitas a los hogares de sus socias**.

Motivaciones de participación

Tanto las lideresas como las participantes mencionaron participar por las siguientes razones:

- Curiosidad por capacitarse a través de una tableta/ manejar una tableta por primera vez
- Ganas de “aprender algo nuevo”
- Oportunidad para mejorar el manejo de sus finanzas personales y del negocio



7.4. Implementación

Coordinación con los facilitadores de CARE Perú

- Los facilitadores mantuvieron contacto con las lideresas durante el proyecto principalmente a través de **llamadas telefónicas** tanto activas como pasivas.
- El **seguimiento** se realizó en promedio **una vez cada dos semanas** dependiendo de las lideresas. En algunas oportunidades realizaban el seguimiento durante visitas a campos o talleres presenciales.
- Los facilitadores reportaron que el monitoreo del **proceso de rotación** fue **muy fácil** y no generó sobre carga de trabajo.
- Los facilitadores **interactuaron únicamente con las lideresas** y no con las usuarias finales de LISTA. Este mecanismo fue esencial para que las lideresas **desarrollen habilidades y prácticas como facilitadores** y fueran **empoderándose** en sus responsabilidades.
- La lideresa que acudió con mayor frecuencia a los facilitadores de CARE fue la señora con menor experiencia en TICs y menor nivel educativo, que resultó ser la más empeñosa.



7.4. Implementación

Sincronización de la tableta

- La sincronización fue realizada en dos oportunidades: a la **mitad** y al **final del piloto** en intervalos más largos que dos semanas.
- El proceso de sincronización intermedia fue distinto en cada localidad:
 - Catacaos: los facilitadores recogieron la tableta por una noche.
 - La Encantada: la lideresa sincronizó la tableta sola siguiendo las pautas que los facilitadores indicaron vía comunicación telefónica usando el 3G de su celular.
 - Serran: la lideresa entregó la tableta a los facilitadores aprovechando una visita en la oficina de Piura.
- Los facilitadores reportaron que el proceso de sincronización fue **fácil** y **rápido**.
- Los facilitadores no tomaron registros intermedios de los listados de rotación .



7.4. Implementación

Rol de las lideresas

- Las lideresas no se sintieron sobrecargadas por su responsabilidad aunque una de ellas menciono que podía resultar “un poquito pesado” coordinar la capacitación.
- En general presentaron un **espíritu proactivo** y un **compromiso real** en apoyar a sus socias. Para ellas, el micro piloto era una oportunidad de contribuir con el avance de su asociación y comunidad.
- Los **incentivos monetarios** presentados bajo la modalidad de **recarga celular** fueron considerados **adecuados**. Las lideresas reportaron haber usado parte del monto otorgado para otros gastos.
- Es necesario considerar una **suplente** a quien pueda acudir la lideresa en el caso de que tengan que ausentarse por unos días.



7.4. Implementación

Rol de las lideresas

- A la sorpresa de los facilitadores de CARE Perú, la lideresa que destaco más en su nivel de compromiso y dedicación en el proceso de rotación de la tableta fue la que presentaba un nivel educativo más bajo y muy poca experiencia con TICs.

“Su nivel de dedicación en el caso del micro piloto fue tal que no solo quería cumplir con la meta de las 20 socias capacitadas sino que quería superar esa meta. Elle se planteo como objetivo que fueran todas las socias de su asociación. Era un logro que quería alcanzar a nivel personal.”

Facilitador de CARE Perú

- 02 lideresas llevaron un **acompañamiento más personalizado** al momento de entregar la tableta: la lideresa de Serran visitaba a las socias para asegurarse que estaban realizando los módulos mientras que la lideresa de Catacaos antes de entregar la tableta aconsejaba a las socias sobre los módulos que les sería más útil respecto a su situación personal y realizaba un pequeño “examen oral” posteriormente para verificar si las participantes habían completado y entendido todos los módulos.



7.4. Implementación

Participantes indirectos

Hijos: Muchas participantes contaron con el **apoyo** de sus **hijos** para culminar la capacitación apoyándolas en el manejo de la tableta o en los contenidos donde tenían mayor dificultad. Algunas señoras mencionaron que sus hijos, posteriormente a la capacitación, las ayudaron a recordar los mensajes claves transmitidos por LISTA.

Parejas: Las **parejas no se capacitaron en LISTA** sin embargo muchas **acompañaron la capacitación de sus esposas** y reconocieron que los contenidos eran **interesantes y útiles** para que pudieran aplicarlo en la familia y en el negocio. Los hombres solo acompañaron en la capacitación porque consideraban que era “un programa solo para las mujeres”. Las participantes resaltaron la presencia del **machismo** en sus parejas. Sin embargo, ellas consideran clave la participación de los hombres pues muchos no saben ahorrar o planificar el presupuesto familiar y gastan el dinero que podría ser ahorrado (ej: bebidas alcohólicas como mencionaban algunos testimonios).



“Mi niña de 11 años dijo “mami, que anotes cuanto vas a pagar, tú más pagas y pagas y no te das cuenta”

“Mi esposo me dijo “gracias, esto te da a entender que es verdad que nosotros más gastamos, en la cerveza pues, y no ahorramos”

8

Conclusiones

Primeras evidencias generadas a partir del micro piloto demuestran que la metodología de LISTA funciona exitosamente con mujeres emprendedoras en situación de vulnerabilidad de zonas rurales y periurbanas de Piura en el marco del programa de empoderamiento económico de CARE Perú.



8. Conclusiones

Entorno y prácticas financieras

- Participantes con conocimientos empíricos muy limitados de conceptos básicos de educación financiera y del sistema financiero.
- Barreras a la expansión de la cobertura financiera en zonas rurales y periurbanas en términos de infraestructuras de pobre calidad que impiden la expansión de puntos físicos de acceso.
- Costos operativos elevados asociados a la provisión de servicios financieros.
- Limitado desarrollo de canales alternativo de atención financiera
- Se destaca el rol de agentes corresponsales
- Por el lado de la demanda barreras de acceso por falta de documentación.

Contenidos asimilados de LISTA

- ahorro,
- presupuesto
- planificación de las finanzas del hogar y del negocio
- Participantes asociaron LISTA con el manejo del negocio aunque no sea el enfoque principal del programa

8. Conclusiones

Implementación de LISTA

- Lideresas: proceso de capacitación inicial en LISTA y monitoreo de rotación de la tableta con las socias de sus respectivas asociaciones fue sencillo aunque al inicio implicó adaptarse a la disponibilidad de tiempo de sus compañeras para organizar su calendario de rotación. Ellas demostraron un espíritu proactivo y gran compromiso por acompañar a sus compañeras en esta nueva experiencia de capacitación.
- Facilitadores: proceso de implementación y monitoreo de LISTA fue muy ágil con las lideresas.
- Usuarias finales: lograron vencer su temor respecto al uso del dispositivo electrónico y declararon estar muy felices con este nuevo método de aprendizaje que les permitía capacitarse cuando ellas pudieran en sus hogares con sus familiares.

Proceso de rotación de las tabletas

- Predomino un esquema de capacitación autónoma de LISTA donde las lideresas entregaban las tabletas en los hogares de las participantes (periodo de 02 días en promedio), acompañándolas en el registro y explicación del manejo del dispositivo electrónico y de los módulos.

9

Recomendaciones

9.1. Recomendaciones para la adaptación en los contenidos de LISTA



- Incluir un sub-módulo sobre el uso de los **agentes correspondales** en el módulo “**Mis Servicios Financieros**” considerando que es el principal canal de atención financiera para las participantes.
- Incluir una explicación sobre el uso “**tarjetas sueldos**” (caso de empresas exportadoras) y su **vinculación a servicios financieros** relacionados.
- Con el apoyo del MIDIS se podría incluir un módulo específico sobre los **servicios/beneficios** de las cuentas bancarias del programa **Juntos**.
- Incluir un módulo “**Mis negocios**” con consejos específicos para potencializar y consolidar emprendimientos
 - ❑ Presupuesto y planificación de las **finanzas del hogar /negocio**
 - ❑ Explicación y simulador de cómo **calcular costos de producción y fijar precios** de los productos
 - ❑ **Figura empresarial del negocio** vinculado con los aspectos administrativos y tributarios
 - ❑ Comunicación y marketing vinculado a tema de **atención al cliente**



9.1. Consideraciones para la implementación de LISTA



- Debido al bajo uso de BIM, la herramienta no será considerada en este momento.
- Reforzar la importancia de la **participación familiar** (principalmente de las **parejas**), desmitificar que es una iniciativa solamente dirigidas a mujeres considerando incluir video testimoniales de hombres.
- En el formato de rotación, incluir una columna para **contabilizar los usuarios indirectos** que acompañaron la **capacitación** pero **no hicieron un registro independiente**.
- Prever el **rol de suplente** de la **lideresa**.
- Tanto las asociaciones más avanzadas como las menos avanzadas deben participar en la capacitación. Sin embargo, la **vinculación al sistema financiero** debe enfocarse en las **mujeres emprendedoras de las asociaciones más avanzadas**.
- Vinculación con Instituciones en microfinanzas para el 3º componente de la iniciativa “Conéctate”:
 - Programa **Lendwithcare** (“crowdlending”) liderado por CARE, aliado estratégico es IDER “Cesar Vallejo”.
 - Considerar a **Caja Piura** como potencial aliado.



9.1. Consideraciones para la implementación de LISTA



- Considerar otra **compensación no monetaria** para la **asociaciones participantes** a través de talleres de capacitación, i.e.: temas de "**nueva ruralidad**" que funcione como un incentivo para culminar la capacitación.
- Entrega de libretas como "**caja de herramientas**" presentando formatos físicos para facilitar **aplicación de los conocimientos** impartidos a través de la capacitación en LISTA:
 - Tabla para realizar **presupuesto hogar/negocio**
 - Calculo de **meta de ahorros**
 - Calculo de **costos de producción/fijar precios**
 - Calcular **costos del préstamo con la tasa de interés**





Contacto:

Carolina de Miranda – Coordinadora proyectos Fundación Capital - carolina.miranda@fundacioncapital.org

Lucia Lizarzaburu – Coordinadora proyectos de inclusión financiera CARE Perú – llizarzaburu@care.org.pe