

freedom
from Hunger



The MasterCard
Foundation



Microfinanzas Integradas para Jóvenes (AIM Youth) en Ecuador y Malí: Reporte final de la investigación del proyecto


Megan Gash y Bobbi Gray

Junio 2014

Introducción

Los jóvenes que viven en situación de pobreza deben enfrentar muchos retos a medida que pasan de la dependencia económica a la adopción de mayores responsabilidades en el hogar. Para estos jóvenes, la necesidad de aportar a la economía del hogar se mantiene en conflicto constante con el acceso limitado a recursos y oportunidades financieras. La combinación de estos factores puede inhibir seriamente su capacidad para romper el círculo vicioso de la pobreza intergeneracional.¹

Sin embargo, la adolescencia y los primeros años de juventud pueden representar una “ventana de oportunidad” para que los jóvenes obtengan los conocimientos, habilidades y oportunidades que les permitan superar las desventajas que les pueden haber afectado desde el comienzo de sus vidas.² Por ejemplo, se puede estimular a una persona joven a crear ciertos comportamientos desde una edad temprana en la vida de manera que las costumbres positivas se convierten en conductas automáticas durante la adultez.³ Uno de los resultados positivos que buscan alcanzar las organizaciones y entidades que trabajan con la juventud es el desarrollo de sus capacidades financieras, las cuales abarcan el acceso a servicios financieros adecuados y los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos que ayudan a un individuo a tomar decisiones personales acertadas.⁴ Para desarrollar las capacidades financieras, el acceso a los servicios de ahorro y a la educación financiera (de aquí en adelante, servicios financieros integrados) proporcionados de manera conjunta a una edad temprana puede aumentar las probabilidades de que las personas ahorren y tomen mejores decisiones sobre el manejo de su dinero en su paso hacia la adultez.⁵



Respondiendo a la oportunidad de desarrollar las capacidades financieras de una nueva generación de usuarios del dinero y clientes de los proveedores de servicios financieros, Freedom from Hunger, una organización internacional que goza de reconocimiento por su vasta experiencia en la integración de servicios financieros y no financieros⁶ dirigidos a los pobres que sufren de hambre crónica, lanzó la iniciativa *Microfinanzas integradas para jóvenes (AIM Youth)* en asociación con la Fundación MasterCard en diciembre de 2009. Para diciembre de 2013, 39.439 jóvenes en Malí y Ecuador (cifra que superó la meta inicial de 37.000 jóvenes) habían recibido las sesiones de educación financiera y tenían acceso a mecanismos de ahorro en la forma de cuentas formales de ahorro, ahorro grupal no formal o ahorro grupal vinculado a cuentas de ahorro.

El presente reporte de investigación resume los principales hallazgos de los estudios realizados en Malí y Ecuador, concentrándose principalmente en el conocimiento, las actitudes, prácticas y resultados relacionados con el ahorro, tales como los montos ahorrados en general y para emergencias, y al mismo tiempo comparte importantes perspectivas sobre el potencial de los servicios financieros integrados para desarrollar las capacidades financieras de los jóvenes. El documento está dirigido a proveedores de servicios financieros, proveedores de asistencia técnica y donantes interesados en conocer más sobre la forma en que los jóvenes interactúan con los servicios financieros.

Descripción de los servicios y cobertura

El proyecto AIM Youth llegó a los jóvenes a través de la asociación con organizaciones locales de Malí y Ecuador encargadas de prestar los servicios integrados. En Malí, los mecanismos de ahorro grupal llegaron a los jóvenes mediante el trabajo conjunto que se realizó con dos organizaciones no gubernamentales (ONG), *Conseils et Appui pour l'Education à la Base (CAEB)* y *Le Tonus*, las cuales formaron Grupos de Ahorro para jóvenes (GAJ) y una institución microfinanciera (IMF), *Nyèsigiso*, que desarrolló un producto de Cuentas de Ahorro Grupal. (CAG). Los GAJ se replicaron en las mismas comunidades en las que ya existían grupos de Ahorro Comunitario⁷ y por ende, el padre o madre de muchos de los jóvenes que participaron en los GAJ ya eran parte de uno de estos grupos de ahorro. En los dos modelos implementados en Malí la educación financiera se impartió después de haber formado los grupos de jóvenes. En Ecuador, cuatro cooperativas (*Cooperativa San José*, *Cooperativa Cooprogreso*, *Cooperativa San Miguel de los Bancos* y *Cooperativa Santa Ana*) impartieron educación financiera a través de escuelas secundarias donde alentaron a los estudiantes a abrir cuentas de ahorro individual. Aunque algunos jóvenes abrieron las cuentas después de participar en las sesiones de educación financiera, muchos jóvenes que no estaban participando en la educación también abrieron cuentas cuando se enteraron de su existencia a través de las campañas de promoción que las cooperativas lanzaron a nivel comunitario.

El Cuadro I resume los servicios y su cobertura a diciembre de 2013. La mayor parte de la cobertura se logró a través de los GAJ en Malí, seguidos por los servicios financieros integrados¹ de Ecuador. Aunque el porcentaje promedio de jóvenes mujeres de todos los programas es un poco mayor que la mitad del total, se llegó a más mujeres a través de los GAJ en Malí y las cuentas de ahorro individual (CAI) en Ecuador. En ambos casos, más de tres cuartas partes de la cobertura estuvo representada por jóvenes mujeres. Aproximadamente la mitad de los jóvenes de Malí asistía a la escuela mientras que casi todos los jóvenes de Ecuador asistían a la escuela (secundaria o universidad/institutos vocacionales).

Cuadro I. Servicios y cobertura de AIM Youth a diciembre de 2013

	Mali		Ecuador	Total
	GAJ y educación financiera	CAG y educación financiera	Educación financiera y/o cuentas de ahorro individual para jóvenes	
Cobertura	24,070	2,606	12,763 I*	39,439
% de mujeres	64%	23%	50%	57%
% de jóvenes de 13 a 17 años	78%	32%	89%	78%
% de jóvenes que asisten a la escuela	50%	46%	99%	66%
Ahorro	Reuniones semanales para ahorrar un monto específico de dinero en una caja con candado. El ahorro individual se distribuye al final del ciclo.	Reuniones semanales para ahorrar un monto específico de dinero en una cuenta de ahorro. No se distribuye a menos que el grupo retire dinero.	Se estimula a los jóvenes para que abran una cuenta de ahorro individual.	
Crédito	Los miembros pueden tomar préstamos periódicamente del fondo de ahorros. Los préstamos se pagan con un interés que se reparte en partes iguales al final del ciclo de ahorro.	No hay opción de crédito.	No hay opción de crédito.	
Educación financiera	Impartida a grupos de jóvenes que se forman para ahorrar en grupo.	Impartida a grupos de jóvenes que se forman para ahorrar en grupo.	Impartida a grupos de jóvenes que asisten a la escuela, independientemente de la apertura de cuentas.	

Por favor tómesese en cuenta que la cifra de cobertura que aquí se informa se basa principalmente en la cantidad de jóvenes que dijeron haber recibido la educación financiera y no necesariamente implica que todos estos jóvenes tengan una cuenta de ahorro. Esto también significa que los promedios de la segmentación por sexo y edad se toman a partir de los jóvenes que participaron en la educación y no reflejan los datos desagregados de quienes tienen una cuenta de ahorro.

Métodos

Para demostrar avances y documentar el impacto y efecto del programa sobre los jóvenes, Freedom from Hunger incluyó un componente de investigación con métodos múltiples, el cual se ejecutó con cuatro de las asociadas (en Malí, CAEB y Nyèsigiso y en Ecuador, Cooperativas San José y Cooprogreso).

El programa de investigación y la teoría del cambio de AIM Youth se centraron en la comprensión del grado de incidencia que puede tener la combinación de servicios financieros y educación financiera a nivel de la capacidad socio-financiera, la capacidad para hacer frente a eventos de la vida, la autoconfianza, y el capital social, el logro

de mejoras en los conocimientos y actitudes sobre el manejo del dinero, así como la seguridad alimentaria, la participación ciudadana y económica en el más largo plazo. Otras preguntas centrales de la investigación buscaron determinar posibles diferencias en los resultados por edad y sexo (hombres/mujeres), los niveles de satisfacción con los servicios y las condiciones que permiten u obstaculizan el acceso y uso de los servicios financieros por los jóvenes. El presente informe se centra en los principales hallazgos relacionados con los conocimientos sobre el ahorro, actitudes, prácticas y resultados como el monto total ahorrado y los montos ahorrados para emergencias tanto en Malí como en Ecuador debido a la relación directa que existe entre estos factores y el desarrollo de las capacidades financieras y la promoción de la inclusión financiera.

La adopción de los métodos empleados para recolectar los datos sobre estos resultados tuvo la intención de triangular y dar mayor contundencia a los hallazgos obtenidos mediante los siguientes instrumentos: estudios cuantitativos de impacto (línea de base y línea final), diarios financieros, evaluación cualitativa de la satisfacción de los jóvenes e historias de impacto. Los datos que se presentan en este documento han sido seleccionados para contar la historia de los hallazgos considerados más interesantes y útiles entre los múltiples métodos empleados. Por ejemplo, los datos de los diarios financieros, recopilados a través de un subconjunto pequeño de clientes (72 jóvenes) se presentarán junto con los resultados de los estudios cuantitativos realizados en la línea final con los grupos de tratamiento y control (300 jóvenes) para los que se usaron muestras más grandes, con el objetivo de describir cómo se vive el “impacto” o “cambio” a nivel de los beneficiarios. Por ende, el término “impacto” se usará de manera más bien no estricta en todos los casos dada la variación en los puntos de datos que se resaltan a continuación y no debe interpretarse como una afirmación rotunda de impacto como tal. Por este motivo, en la mayoría de los puntos de datos se incluye el tamaño de la muestra de manera que el lector pueda interpretar los hallazgos con mayor precisión. En los informes completos de la investigación de Malí⁸ y Ecuador⁹ se presenta una descripción completa de los métodos.

Resultados

El Cuadro 2 contiene algunos indicadores descriptivos importantes para ayudar a comprender el contexto en el que viven los jóvenes que recibieron los servicios en Malí y Ecuador. Posteriormente se presenta un resumen de los hallazgos de cada país.

Características de los jóvenes que participaron en el programa AIM Youth

Cuadro 2: Características de los grupos de tratamiento de Malí y Ecuador

Característica	Ecuador San José & Cooprogreso	Malí CAEB	Malí Nyesigiso
Hombres	59%	45%	83%
Mujeres	41%	55%	17%
Edad de 13 a 17	41%	80%	31%
Edad de 18 a 24	59%	20%	69%
No se ha casado	93%	85%	94%
Va a la escuela	74%	60%	44%
Rural	NA	100%	0% (100% urbano)
Inseguridad alimentaria	1%	44% (Mayo); 95% (Oct)	6%
Por debajo de la línea nacional de pobreza	15.2%	66%	4%

Característica	Ecuador San José & Cooprogreso	Malí CAEB	Malí Nyesigiso
Emigró el año pasado para trabajar	5%	25%	0%
Ingreso en los 7 días anteriores	US\$20.83	US\$0,50-\$1	US\$4-\$7
Gastos en los 7 días anteriores	US\$18.56	US\$0,50-\$1	US\$2-\$5

Principales resultados alcanzados en Malí

Aunque el programa *AIM Youth* articuló una teoría del cambio que incluye mejoras en la seguridad alimentaria y la participación económica y ciudadana de los jóvenes, dichas mejoras se consideran como beneficios de muy largo plazo de la participación de los jóvenes en un servicio financiero integrado. Tomando en cuenta que el período de evaluación fue de un año y medio aproximadamente, no se esperaba observar diferencias en los indicadores de impacto de más largo plazo, aunque de todas formas se midieron. En Malí se observaron pequeñas señales de cambio indicativas de una mayor participación económica y ciudadana de acuerdo a las mediciones de asistencia a la escuela y si los jóvenes eran económicamente activos, aunque no se identificó evidencia de mayor acceso y/o uso de los alimentos, mayor seguridad alimentaria familiar y mejor salud y nutrición de la familia.

Key Findings from AIM Youth in Mali

- Principales Hallazgos en Malí
- Los jóvenes participantes reportan montos más altos de ahorro total, incluyendo el valor del ganado.
- Las mejoras alcanzadas por los jóvenes en cuanto a ahorro, conductas financieras y conocimientos financieros se mantuvieron a pesar de que durante el proyecto hubo un golpe de estado en el país.
- Las metas de ahorro de los hombres y las mujeres evolucionaron con el tiempo, pasando de la necesidad de comprar ropa a metas más productivas, como juntar dinero para ganado, emergencias y sus ajueres (en el caso de las mujeres)
- Los jóvenes apreciaron mucho la educación financiera. Consideraban que era valiosa para ayudarles a planificar para el futuro, malgastar menos y administrar mejor su dinero.
- Los socios de los GAJ mostraron niveles más altos de mejora en los indicadores sobre los conocimientos y actitudes financieras que los socios de las CAG; sin embargo, los socios de los GAJ tenían mejores condiciones para mejorar.
- No tener dinero para ahorrar y la migración fueron los dos obstáculos más grandes para acceder y usar los servicios financieros.
- La edad y pertenecer a uno de los sub-segmentos demográficos (hombres, mujeres) pueden causar diferencias en las necesidades y las actividades económicas pero no necesariamente se traducen en la obtención de beneficios diferentes de los servicios financieros.
- En términos generales, los jóvenes de GAJ y de las CAG, así como sus padres, manifestaron sentirse bastante satisfechos con los servicios de ahorro y la educación financiera.

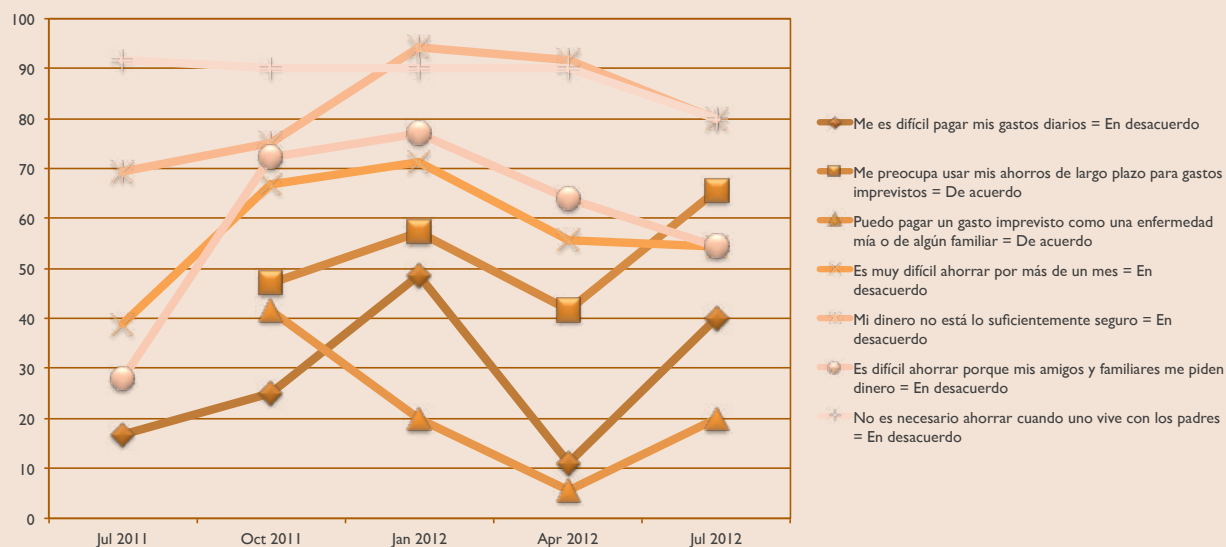
A pesar del golpe de estado que ocurrió durante el periodo de recolección de los datos para los estudios

relacionados con los socios de los GAJ de CAEB, un número pequeño de jóvenes del grupo de tratamiento a quienes se les dio seguimiento a través de los diarios financieros presentaron un incremento en el ahorro (incluyendo el precio del ganado), mejoras en las actitudes respecto a asuntos financieros, en los conocimientos financieros y en la capacidad de seguir mejorando (o mantenerse estable) a lo largo del tiempo. Hay algunos indicios de mejoras en áreas como la capacidad para enfrentar eventos del ciclo de vida, capital social, autoconfianza y empoderamiento, y capacidad socio-financiera. Ver el Cuadro 3 que contiene cálculos de los montos de ahorro, la Figura 1 que presenta algunos resultados de las actitudes financieras y el Cuadro 5 que muestra tendencias en los conocimientos financieros. Nótese que el monto ahorrado disminuye en octubre, justo antes de la cosecha, y aumenta después de la cosecha como lo muestran los datos de enero.

Cuadro 3: Cálculo de los montos de ahorro del grupo de tratamiento del GAJ de CAEB (incluye ganado)

	Jul-11	Oct-11	Ene-12	Abr-12	Jul-12
No. de entrevistados	32	30	34	32	31
Valor medio del ahorro en CFA (reportado por los entrevistados)	4,550	1,800	8,300	10,000	9,000

Figura 1: Resultados seleccionados sobre las actitudes financieras del grupo de tratamiento de los GAJ de CAEB (diarios financieros)



Algunos resultados difieren según los segmentos demográficos (edad y sexo) y los servicios (GAJ y CAG) del proyecto. Varias de las diferencias observadas entre las mujeres y los hombres existían desde antes de comenzar el programa; por ejemplo, los hombres tenían mayores ingresos, gastos y ahorros, emigraban más y ahorraban más para emergencias. La única diferencia en los resultados entre hombres y mujeres se encontró en las metas de ahorro. El estudio de impacto cuantitativo mostró que **las metas de ahorro para hombres y mujeres se apartaron un poco (aunque no completamente) de la meta de comprar ropa, dirigiéndose a metas más productivas (en el caso de las mujeres, el ganado y el ajuar cobraron importancia mientras que en el caso de los hombres se trató del ganado y las emergencias)**. Si bien pudo haber diferencias en necesidades y actividades económicas entre hombres y mujeres, esto no se tradujo necesariamente en la obtención de diferentes beneficios de los servicios financieros.

Cuadro 4: Metas de ahorro del grupo de tratamiento de CAEB (estudio de impacto)

Meta de ahorro	Línea de base		Línea final	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
No. de entrevistados	57	78	45	66
Ropa	44%	60%	24%	41%
Ganado	7%	4%	27%	24%
Ajuar o dote	4%	10%	0%	17%
Emergencias	9%	5%	27%	2%

Los jóvenes de los Grupos de Ahorro al parecer se benefician más que los jóvenes de las cuentas de ahorro grupal. Al comparar las tendencias en los resultados sobre las actitudes financieras del grupo de tratamiento de los GAJ de CAEB (Figura 1) con los resultados del grupo de tratamiento de Nyèsigiso, en este último se presentaron menos mejoras y en los casos en que las hubo, se dieron a un menor grado. En el Cuadro 5 se muestra una tendencia similar en los resultados sobre los conocimientos: en los aspectos donde el grupo de tratamiento de los GAJ de CAEB mostró avances en los conocimientos, el grupo de tratamiento de las CAG de Nyèsigiso no mostró avances, aunque los niveles de conocimientos eran altos desde el principio (los porcentajes decrecientes en los conocimientos probablemente sean un reflejo de respuestas inconsistentes más que de una “pérdida” en los conocimientos). Dado que los mecanismos de ahorro de los GAJ y de las CAG son similares, y asumiendo que todo lo demás se mantuvo relativamente constante, es más probable que las diferencias respondan más a las características de la población meta donde se promocionó el programa y adoptó los servicios que al diseño de los mecanismos de ahorro por sí mismos. CAEB y Le Tonus se concentraron en las zonas rurales para formar los GAJ y atrajeron a jóvenes que en su mayoría eran de menor edad y más vulnerables a las fluctuaciones estacionales, lo cual afecta los ingresos, gastos, ahorros, así como la seguridad alimentaria. Nyèsigiso, por su parte, se concentró en los jóvenes de zonas urbanas que no eran tan pobres, tenían mayor edad, estaban protegidos de algún modo de las variaciones estacionales y en general tenían mayores ingresos, gastos y ahorros.

Cuadro 5: Resultados seleccionados sobre los conocimientos financieros de los grupos de tratamiento de los GAJ de CAEB y las CAG de Nyèsigiso (diarios financieros)

ONG e indicador	Oct-11	Ene-12	Abr-12	Jul-12	Oct-12	Dic-12
No. de entrevistados	36	35	36	35 / 36	35	36
CAEB						
Identifica lugares seguros dónde ahorrar	77%	97%	100%	91%		
Identifica estrategias para proteger su ahorro de largo plazo	47%	72%	95%	100%		
Nyèsigiso						
Identifica lugares seguros dónde ahorrar				97%	91%	89%
Identifica estrategias para proteger su ahorro de largo plazo				100%	91%	86%

En términos generales, los jóvenes tanto de los Grupos de Ahorro como de las cuentas grupales, así como sus padres, expresaron durante la evaluación cualitativa **sentirse bastante satisfechos con los servicios de ahorro y la educación financiera. Consideraban que la educación financiera era valiosa para ayudarles a planificar el futuro, malgastar menos y administrar mejor su dinero.**

La evaluación cualitativa aportó interesantes reflexiones sobre las condiciones que ayudan o dificultan el acceso a los servicios financieros por parte de los jóvenes. Una condición fundamental que ayuda a los jóvenes a acceder a los servicios financieros es tener dinero para ahorrar, bien sea por su cuenta o con la ayuda de sus padres, y contar con otros jóvenes para formar un grupo que se reúna en un momento oportuno (fuera del horario escolar o laboral) y en un lugar al que puedan acceder fácilmente. No tener dinero para ahorrar y la migración fueron los dos obstáculos más grandes para acceder y usar los servicios financieros.

Entre otros factores que contribuyeron a que los jóvenes continuaran participando en los grupos de ahorro figuran que las reuniones se realizaran en un horario distinto al horario escolar o laboral y en un lugar al que fuera fácil acceder. **Un reto potencial que vale la pena explorar a mayor profundidad tiene que ver con el papel que desempeñan los padres al aportar las cuotas de ahorro y tomar préstamos por los jóvenes, especialmente en el caso de los jóvenes de menos edad.** Algunos jóvenes dijeron que tuvieron que retirarse del grupo porque sus padres ya no podían pagar la cuota de ahorro. El personal de las ONG expresó su preocupación porque si los padres dejaban de pagar los préstamos que toman de los Grupos de Ahorro de sus hijos, podría ponerse en juego el fondo grupal y la dinámica de grupo.

Principales resultados alcanzados en Ecuador

En Ecuador hubo mejoras en la seguridad alimentaria y la pobreza entre la línea de base y la línea final y estas mejoras se observaron tanto en el grupo de tratamiento como en el de control. No resulta claro qué puede explicar estas mejoras pero coinciden también con el hecho de que los jóvenes de los grupos de tratamiento y control aseguran estar recibiendo, gastando y ahorrando más dinero. En cuanto a la participación económica y ciudadana, los datos sugieren que cerca de 30 por ciento de toda la población bajo estudio se encontraba trabajando, y que los jóvenes que trabajaban se concentraban mayormente en el grupo de mayor edad. Los jóvenes que trabajaban solían hacerlo de manera regular a lo largo del año escolar. La mayor parte de los jóvenes asistía a la escuela y consideraba que la educación era clave para alcanzar sus metas de ser “profesionales” y forjar una vida mejor para ellos y sus hijos en el futuro.

“Aprendí a ahorrar dinero. Ahora tengo aún más conocimiento sobre la educación financiera que muchos de mis amigos del barrio”.

**—Sidi Konare
16 años miembro de una CAG**



Principales hallazgos alcanzados en Ecuador:

En comparación con el grupo de control, era más probable que los jóvenes que participaron en AIM Youth:

- Reportaran tener ahorros en general
- Tuvieran mejores conocimientos sobre cómo manejar sus cuentas de ahorro
- Tuvieran mayores montos de ahorro total y ahorro para emergencias
- Reportaran ahorrar más en proporción al dinero recibido
- Se sintieran satisfechos con los montos ahorrados y estuvieran más motivados para ahorrar
- Se sintieran menos estresados por pagar sus gastos educativos y del hogar

Los primeros en abrir cuentas individuales de ahorro para jóvenes fueron los jóvenes cuyos padres ya eran miembros de las cooperativas.

Tanto las jóvenes mujeres como los jóvenes hombres pudieron abrir cuentas y mantener un monto similar de ahorro total.

Para garantizar que los jóvenes sigan interesados y aumentando sus ahorros, además del acceso a las cuentas y las sesiones de educación financiera es necesario complementar el diseño de los productos y servicios con otras “experiencias” y puntos de contacto con los jóvenes.

Aunque no se previó en el diseño original del estudio, **algunos jóvenes del grupo de control (jóvenes que asistían a escuelas donde no se impartió la educación financiera) también accedieron a las cuentas de ahorro a través de las cooperativas** (Cuadro 6). En consecuencia, la diferencia real entre los grupos de tratamiento y control es básicamente haber recibido educación financiera o no. **Como resultado de los servicios financieros integrados, el grupo de tratamiento reportó montos más altos de ahorro total y ahorros para emergencias y reportó ahorrar más en proporción al dinero que recibía. El grupo de tratamiento tenía asimismo una mayor probabilidad de sentirse más satisfecho con los montos ahorrados y más motivado a ahorrar que el grupo de control, mientras que era menos probable que se sintiera preocupado por su capacidad de cubrir gastos de educación o del hogar.**

Cuadro 6: Resultados financieros seleccionados – Línea de base vs. línea final y grupo de tratamiento vs. grupo de control (estudio de impacto)

Indicador	Línea de base		Línea final	
	Tratamiento	Control	Tratamiento	Control
<i>No. de entrevistados</i>	138	138	134	136
Tiene ahorros (en algún lugar)	76.10%*	65.20%	78.4%**	61.8%
Tiene una cuenta de ahorro en Cooprogreso o San José	—	—	27.2%	38.2%
Monto promedio ahorrado en los últimos 7 días	\$8.48	\$14.61	\$8.70	\$10.60
Monto promedio de ahorro total	\$59.53	\$69.25	\$78.00*	\$73.10
Tiene ahorros para emergencias	29%^	25.4%^^	13.4%	8.2%
Monto total ahorrado para emergencias	\$34.67	\$78.28^	\$37.20*	\$25.70
Tiene ahorrado el equivalente a una semana de gastos normales	45.7%	39.1%	47.8%***	30.2%
Tiene una meta de ahorro	83%^^	77%^^	58%	60%
Porcentaje ahorrado del monto de dinero recibido en los últimos siete días	51%	43%	46%*	36%
Está satisfecho(a) con su situación financiera personal	63.8%	54.4%	70.2%*	56.6%
Está satisfecho(a) con la situación financiera de su familia	67.9%	58.7%	77.6%	68.4%
Se siente muy motivado(a) para ahorrar en el mes entrante	29.0%	47.1%^	44.8%*, ^^	34.6%
Se preocupó durante la semana anterior por su capacidad para pagar los gastos escolares	29.0%^^	38.4%^^	11.2%	19.9%***
Se preocupó durante la semana anterior por su capacidad para pagar los gastos del hogar	40.6%^	43.5%^	12.7%	25%***
Considera que tiene muchas responsabilidades financieras	—	—	16.4%	29.4%*
Siente que tiene muchas presiones financieras	—	—	14.2%	17.7%
Siente que su familia se preocupa por el dinero más que otras familias	—	—	4.5%	19.1%***

Diferencias significativas entre los resultados de los grupos de tratamiento y control: * p≤0,05, **p≤0,01, ***p≤0,001

Diferencias significativas entre los resultados de la línea de base y la línea final: ^ p≤0,05, ^^ p≤0,01, ^^ p≤0,001

Esto sugiere que en el grupo de tratamiento se obtuvieron algunos logros importantes en términos de como perciben y se sienten los jóvenes sobre la situación financiera personal. Los resultados también sugieren que la educación financiera por sí sola puede tener mayor éxito en cambiar las actitudes, motivaciones y percepciones sobre la situación financiera personal, y que en combinación con una interacción real con la cuenta de ahorros puede expandir el conocimiento en cuanto al manejo de la misma.

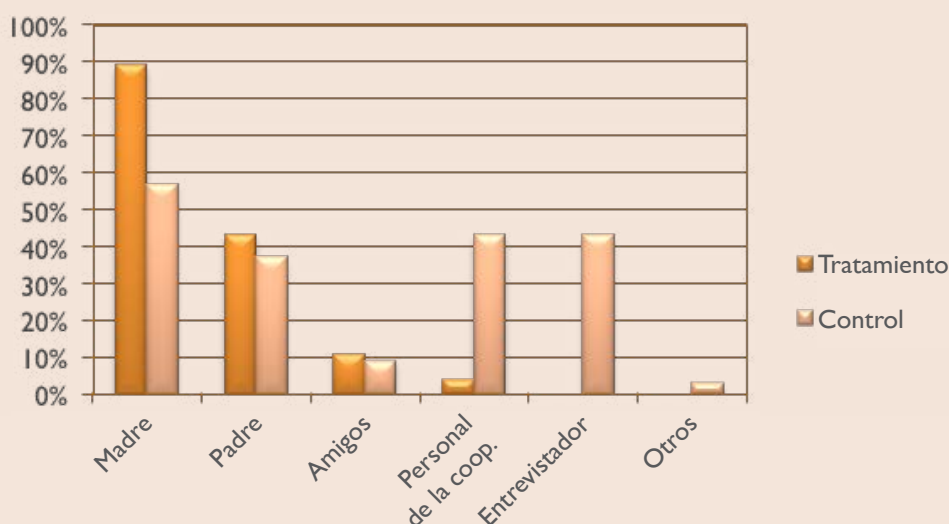
Si bien los jóvenes de Ecuador recibieron la educación en grupos, el capital social se midió menos por los lazos sociales con los demás miembros del grupo (como se midió en Malí, donde los servicios financieros y la educación se ofrecieron en un mismo grupo) y más por las relaciones personales de los jóvenes con las personas que están encargadas de tomar las decisiones más importantes en su vida. En Ecuador, se halló que **la relación con los padres es fundamental ya que éstos cumplen una función al alentar y ayudar a sus hijos a acceder y usar una cuenta de ahorros. Al parecer, los jóvenes que abrieron una cuenta en las etapas tempranas del proyecto fueron los participantes cuyos padres ya eran socios de las cooperativas, es decir, adultos “bancarizados” con experiencia en el uso de servicios financieros.** Por ejemplo, 68 por ciento de los jóvenes del grupo de tratamiento (de todas las edades) que reportó tener una cuenta de ahorro también reportó que su padre o madre tenía una cuenta de ahorro en San José o Cooprogreso; casi 90 por ciento de los jóvenes del grupo de control que reportó tener una cuenta de ahorro también reportó que su padre o madre también tenía una cuenta. La mayoría de jóvenes afirmó también que su madre era la persona con mayor influencia sobre ellos cuando se trataba de la forma en que pensaban sobre el dinero y de estimularlos a abrir una cuenta de ahorro.

“He ahorrado \$20. Estoy satisfecha con el monto que he ahorrado pero no creo haber ahorrado lo suficiente para cubrir todos mis gastos”.



—Gladys Valverde
17 años, participante de la educación financiera de la cooperativa San José

Figura 2: Persona que influyó en la decisión de los jóvenes de abrir una cuenta



Otros resultados adicionales demostraron que **los jóvenes de mayor edad tienen mayor probabilidad de reportar estar ahorrando en una de las dos cooperativas y tener un mayor monto de ahorro total. Sin embargo, los jóvenes de menor edad tienen la misma probabilidad de reportar tener ahorros de algún**

tipo y ahorrar para emergencias (Cuadro 7). Mientras que los hombres reportaron tener más ahorros de algún tipo en comparación con las mujeres en la línea de base, los montos de ahorro de ambos sub-segmentos eran muy similares en la línea final. No se encontraron diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a quiénes abrieron una cuenta de ahorro en alguna de las cooperativas. Esto sugiere que las cooperativas lograron con éxito atender por igual las necesidades de ambos sub-segmentos de participantes, hombres y mujeres, y que mejoró la inclusión de las mujeres en los servicios financieros.

Cuadro 7: Ahorro por sexo (hombres/mujeres) y por edad (estudio de impacto)

	Sexo				Edad			
	Línea de base		Línea final		Línea de base		Línea final	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Menos edad	Más edad	Menos edad	Más edad
Tiene ahorros (en algún lugar)	56.3%*	37.8%	47.5%	48%	49%	44%	48%	48%
Monto de ahorro total	\$104	\$36	\$83	\$68	\$33	\$129	\$45	\$97***
Tiene dinero ahorrado para emergencias	26.6%	24.3%	11.9%	9.9%	15.0%	40.0%**	9.8%	11.5%
Tiene una cuenta en Cooprogreso o San José	—	—	28.1%	35.1%	—	—	18.6%	40.4%**

Diferencia significativa entre los resultados: * $p \leq 0,05$, ** $p \leq 0,01$, *** $p \leq 0,001$

La evaluación cualitativa señaló que aunque los **jóvenes aprecian las cuentas de ahorro y disfrutaron de la educación financiera por ser muy diferente a la educación formal que reciben en la escuela**, algunos participantes expresaron insatisfacción con las transacciones de la cuenta porque les cuesta tiempo y dinero desplazarse para hacer depósitos. A los jóvenes se les ofreció la oportunidad de usar servicios de ahorro móvil, lo que facilitó que quienes vivían lejos de las sucursales hicieran depósitos. Algunos atributos del producto de ahorro que harían que la cuenta de ahorro fuera más atractiva serían, por ejemplo, mayor cercanía de los servicios mediante más puntos de acceso para hacer depósitos y retiros con mayor facilidad y menos costos, reducir los prolongados tiempos de espera en las cooperativas, y aumentar las tasas de interés de las cuentas de ahorro.

Análisis global

A pesar de las diferencias entre los tres paquetes de servicios financieros integrados que se ofrecieron (GAJ y CAG en Malí y CAI en Ecuador) y de las diferencias económicas de las poblaciones a la que se llegó, los resultados combinados de la investigación ofrecen perspectivas importantes sobre la habilidad de los servicios financieros integrados de desarrollar las capacidades financieras de los jóvenes. A continuación presentamos algunas referencias cruzadas entre los hallazgos de los estudios de Freedom from Hunger en Ecuador y Malí y evaluaciones similares realizadas en otros países con el fin de comprender mejor la confiabilidad de nuestros hallazgos.

- Los conocimientos financieros pueden mejorar como resultado de los servicios financieros integrados.** Además, aunque no es posible determinar con exactitud el papel que desempeñaron la educación financiera, la promoción del producto, la interacción con el personal, y el acceso y uso de los servicios de ahorro en el mejoramiento de los conocimientos financieros, los resultados de Malí y Ecuador sugieren que los conocimientos financieros mejoraron entre los participantes de *AIM Youth*. En evaluaciones similares de educación financiera realizadas en Ghana,¹⁰ Uganda,¹¹ y Brasil¹² se demostró también que ofrecer educación

financiera a los jóvenes tuvo como resultado mejoras en los ahorros y algunas mejoras en los conocimientos financieros. Estos estudios dan mayor contundencia a la interpretación de los resultados de *AIM Youth* en Malí y Ecuador.

2. **Brindar a los jóvenes acceso a los servicios financieros integrados puede llevar a mejores prácticas de ahorro.** En los tres modelos del proyecto *AIM Youth* se halló evidencia de mayores montos de ahorro a lo largo del tiempo. Esto sucedió a pesar de la existencia de obstáculos, por ejemplo, que los jóvenes en Ecuador tenían para abrir las cuentas por sí mismos y el golpe de estado en Malí durante el curso del proyecto. En estudios de muchos otros proyectos que ofrecen servicios financieros a jóvenes también se observan aumentos en el ahorro, por ejemplo en el programa *YouthSave* en Colombia, Gana, Kenia y Nepal,¹³ Aflatoun en Gana, *Starting a Lifetime of Savings and Super Savers* de FINCA Uganda;¹⁴ y el programa *Innovation and Expansion for Adolescent Girls and Young Women* de Women's World Banking en Mongolia.¹⁵ Los resultados de estos proyectos demuestran que los jóvenes se sienten motivados a ahorrar cuando se les da la oportunidad.

Brehima Daou, de 16 años, ha participado en una cuenta de ahorro grupal en Nyèsigiso en Bamako, Malí, durante un año y medio. Brehima dice que el facilitador que formó su grupo en Nyèsigiso y el grupo en sí han tenido la mayor influencia en la forma en que él piensa sobre el dinero. “Antes del grupo, gastaba todo el dinero que quería gastar. Pero con el grupo he empezado a controlar mis gastos e incluso [tengo] ahorros en casa ahora.” Aunque Brehima no tiene muchas responsabilidades financieras en su hogar, él mismo se compra sus zapatos, medias y otros pequeños implementos para jugar fútbol.



También considera que tiene las habilidades e información necesarias para tomar decisiones financieras acertadas. “Ahora sé cómo manejar mi dinero porque recibí capacitación sobre la educación financiera. O sea que sé cuándo gastar y cuándo ahorrar”. La palabra “dinero” hace que se sienta contento porque le permite tener todo lo que necesita. Es importante.

Cuando se le preguntó qué es lo que más le gusta de la cuenta de ahorro grupal, dijo: “En especial me gustó el lugar donde se ahorra y el interés que pagan. También es seguro”. El grupo de Nyèsigiso le ha ayudado a ahorrar más fácilmente y dijo que no habría ahorrado tanto sin la cuenta: “Para mí fue muy difícil porque no tenía ni idea del manejo del dinero.” Pudo comprar las palomas que ahora vende y que se han convertido en una fuente de ingresos. También ha compartido información con un amigo de su vecindario, quien empezó un nuevo grupo.

Se siente orgulloso de ser parte de un grupo de ahorro porque “desde que el grupo se formó, no hemos tenido ningún problema”. Brehima dijo que es probable que siga participando en el grupo porque “hay unión y el grupo me permite ahorrar fácilmente. Sin el grupo no podría ahorrar lo que estoy tratando de ahorrar”. Brehima recomienda Nyèsigiso a sus familiares y amigos porque ve los beneficios del grupo y le gusta mucho que “todos disfrutan de estos beneficios”.

3. **No debe subestimarse las actitudes financieras.** A menudo se piensa que las actitudes financieras son parte de una secuencia de eventos que deben suceder para que haya un cambio en la conducta. Sin embargo, las actitudes también pueden medirse como indicadores para comprender la situación financiera por la que atraviesa una persona. Los estudios de Malí y Ecuador sugieren que existe una relación entre las actitudes financieras (como las preocupaciones por asuntos económicos, la motivación para ahorrar y la confianza en que se podrán pagar eventos financieros futuros) con el hecho de que los jóvenes ahorrran o no, así como con su satisfacción con los resultados financieros obtenidos. Adicionalmente, los jóvenes que participaron en el programa tenían actitudes más positivas en general. Otras investigaciones realizadas en Estados Unidos y a nivel mundial con jóvenes y adultos sugieren que las actitudes en general pronostican acertadamente las conductas y resultados.¹⁶ Por ejemplo, la motivación para adquirir habilidades para el manejo del dinero sirve para pronosticar si los jóvenes mejorarán sus conocimientos y conductas financieras o no. Estos hallazgos sugieren que deben llevarse a cabo más investigaciones para comprender qué tan adecuadamente ciertas actitudes financieras pronostican situaciones financieras reales y qué tan probable es que la motivación para aprender pronostique cambios en los conocimientos y conductas financieras entre los jóvenes. Lo anterior tiene implicancias importantes no solo en la forma en que evaluamos los programas de servicios financieros integrados sino también en la forma en que diseñamos programas para influir directamente sobre las actitudes.

Gilda Santos, de 19 años, es de Manabí, Ecuador. Quiere convertirse en enfermera y cree que cumplirá esta meta. Para lograrlo, necesita terminar sus estudios. “Mi mayor fortaleza es mi capacidad para ganar dinero y salir adelante”.

Piensa que sus padres han alcanzado sus metas en la vida pero considera que la principal diferencia entre ella y sus padres es que ella será profesional. Considera que sus padres siempre le dan buenos consejos y a menudo le dicen que sea responsable y no se gaste su dinero. No siente presiones ni responsabilidades financieras en este momento. “Mis papás me ayudan en todo”. Sin embargo, piensa que manejará su dinero mejor que sus padres. También piensa que su familia se preocupa más por el dinero comparada con las demás porque no gasta nada de dinero.

Cuando escucha la palabra “dinero”, lo primero que le viene a la mente es “ropa” porque quiere comprar más ropa. Está algo satisfecha con sus ahorros y ganancias pero en este momento no tiene una cuenta de ahorro.

Lo que más le gusta de la cooperativa Cooprogreso es que la organización dio a los jóvenes información sobre cómo ahorrar dinero. Ha ahorrado casi \$30 en su casa pero admite: “no soy muy buena ahorradora”. Dice que es muy probable que en el futuro se haga socia y recomendaría Cooprogreso a los demás.



4. **Los padres cumplen un papel importante.** En Ecuador, los padres desempeñaron una función determinante al ayudar a los jóvenes a abrir sus cuentas y hacer contribuciones financieras a las mismas. En Malí, dado que los Grupos de Ahorro para jóvenes se replicaron en las mismas comunidades en las que ya existían grupos de *Ahorro Comunitario*, muchos de los jóvenes que ingresaron a los GAJ tenían por ende un padre o madre que participaba en un grupo de ahorro. Los jóvenes reportaron asimismo que uno de los obstáculos que les

impedía ahorrar consistentemente era depender de sus padres para conseguir el dinero que aportarían a los fondos de ahorro grupal. Otros estudios también encontraron que la participación de los padres es muy importante para mejorar tanto los conocimientos financieros como las conductas financieras de sus hijos.¹⁷ El papel que cumplen los padres se estudia en mayor detalle en la publicación de *AIM Youth De una generación a otra: El papel que desempeñan los padres en la inclusión financiera de los jóvenes*, Ramírez y Torres.¹⁸

5. **Es importante que los servicios financieros integrados sean accesibles para los jóvenes.** Tanto en Ecuador como en Malí, los jóvenes expresaron la necesidad de que los servicios de ahorro estuvieran cerca de sus casas o escuelas y que pudiera accederse fácilmente a ellos. Por ejemplo, el tiempo y dinero para desplazarse y hacer depósitos o retiros son dos factores importantes para que los jóvenes usen activamente o no los servicios de ahorro. Investigaciones anteriores realizadas por Freedom from Hunger en India también demostraron que un horario de reunión conveniente para los jóvenes y sus familias coadyuvó a que los jóvenes participaran activamente en la educación sobre finanzas y salud.¹⁹ Estudios realizados por YouthSave y otros también han encontrado que llevar los servicios bancarios hasta donde están los jóvenes conlleva también a mayores tasas de apertura de cuentas y a un mayor uso de los servicios²⁰. Los aspectos a tomar en cuenta en el diseño de servicios financieros integrados se exploran con mayor detalle en las publicaciones de *AIM Youth*: “Modelos for para integrar los servicios financieros con la educación financiera para jóvenes: Lecciones aprendidas de la iniciativa *Microfinanzas integradas para jóvenes (AIM Youth)*”, Ramírez y Nelson, y “Ahorrando juntos: Programas grupales para promover el ahorro entre jóvenes”, Ramírez y Fleischer-Proañó.²¹
6. **Los jóvenes valoran la educación financiera.** El acceso a los servicios integrados sirvió para generar y fortalecer un sentimiento de pertenencia, orgullo y responsabilidad entre los jóvenes sobre su propio futuro financiero. Tanto en Malí como en Ecuador, los jóvenes consideraban que la educación financiera era valiosa porque era muy diferente del tipo de educación que recibían en la escuela. Asimismo, les estimulaba a pensar sobre su propio futuro financiero. Carla, una joven ecuatoriana dijo: “[AIM Youth me ayudó a darme cuenta de que] necesito ser dueña de mi propio futuro financiero. No tengo que esperar a que mis padres lo hicieran por mí. Hay cosas que puedo hacer ahora y decisiones que puedo tomar por mi cuenta”. En Malí, los jóvenes consideraban que la educación financiera hizo que ganaran el respeto de sus familias, les ayudó a planificar para el futuro, les enseñó a malgastar menos y administrar su dinero mejor. Otros estudios²² han sugerido que la educación financiera se torna más “notable con la propiedad de activos”. Tomando en cuenta que en este programa la educación y los servicios financieros se diseñaron específicamente para los jóvenes, es probable que ello haya contribuido a que los jóvenes percibieran que la educación financiera tuvo un papel importante en esta etapa de sus vidas.

La investigación realizada con CAEB y Nyèsigiso en Malí y las cooperativas Cooprogreso y San José sugiere que como mínimo se han iniciado conductas que podrían ser indicadores de hábitos financieros futuros y del éxito de los jóvenes en sus países. Los jóvenes están ahorrando más dinero, están usando los instrumentos de ahorro y son optimistas respecto a su futuro. Estas cuatro organizaciones, junto con las demás asociadas en la implementación de *AIM Youth*, Le Tonus (Malí) y San Miguel de los Bancos y Santa Ana en Ecuador, constituyen ejemplos positivos a seguir en atención a su resolución de demostrar cómo llegar a los jóvenes y empezar a construir, al mismo tiempo, una generación más fuerte de clientes para los servicios financieros.

Notas

- I. Rethinking Policies Toward Youth Unemployment: What Have We Learned? Rep. Nueva York: Naciones Unidas: 2012. http://www.un.org/en/ecosoc/newfunct/pdf/amr_background_paper_24_may_2012.pdf | World Development Report 2007: Development and the Next Generation. Washington, D.C.: Banco Mundial. 2007. <http://www.ctc-health.org.cn/file/enwdr2007.pdf>

- 
2. Moore K. Chronic, Life-course and Intergenerational Poverty and South-east Asian Youth. Chronic Poverty Research Centre. 2004. <http://www.un.org/esa/socdev/unyin/workshops/moore.pdf>
 3. Pathak P, J Holmes & J Zimmerman. Accelerating Financial Capability Among Youth. Washington, D.C. New American Foundation. 2011. | Johnson, E & M Sheradon. From Financial Literacy to Financial Capability Among Youth. St. Louis: Center for Social Development. 2006.
 4. Center for Financial Inclusion, “Financial Inclusion Glossary.” Disponible en <http://www.centerforfinancialinclusion.org/publications-a-resources/financial-inclusion-glossary>
 5. Pathak P. Creating Creatures of Habit. Washington, D.C. New America Foundation. 2012. | Knudsen E, J Heckman et al. Economic, Neurobiological and Behavioral Perspectives on Building America’s Future Workforce. Cambridge MA: National Bureau of Economic Research. 2006.
 6. Los Servicios Integrados se definen como la intención y los procesos implementados por una organización (o varias) para combinar dos o más tipos de servicios diferentes como educación financiera y servicios de ahorro, de manera que los clientes (jóvenes) puedan recibir estos servicios al mismo tiempo y perfectamente integrados. Las metas son reducir los costos para el beneficiario al acceder y usar los servicios y mejorar su economía.
 7. Ahorro Comunitario es una metodología diseñada por Freedom from Hunger, Oxfam America y Strømme Foundation para la organización de grupos autogestionados de ahorro y crédito integrados con capacitación simple, pertinente y de alto impacto en temas de salud, negocios y manejo del dinero.
 8. Gash M. Impact of Integrated Financial Services for Young People in Mali: A Comprehensive Research Report for the Freedom from Hunger *AIM Youth* Project.” Davis, CA: Freedom from Hunger. Por publicar. 2014.
 9. Gray B. Impact of Integrated Financial Services for Young People in Ecuador: A Comprehensive Research Report for the Freedom from Hunger *AIM Youth* Project. Davis, CA: Freedom from Hunger. Por publicar. 2014.
 10. Berry J, D Karlan, M Pradhan. Evaluating the Efficacy of School Based Financial Education Programs in Ghana. New Haven: Innovations for Poverty Action. 2012. http://poverty-action.org/sites/default/files/day_3_s3_pradhan.pdf
 11. Jamison J, D. Karlan, & J. Zinman. Financial Education and Access to Savings Accounts: Complements or Substitutes? Evidence from Ugandan Youth Clubs. Documento de trabajo. New Haven: Innovations for Poverty Action. Por publicar. 2014.
 12. Bruhn M, I Leão, A Legovini et al. Financial Education and Behavior Formation: Large-Scale Experimental Evidence from Brazil. Development Research Group (DECRG) Banco Mundial. 2013. http://siteresources.worldbank.org/NEWSLETTERS/Resources/442941-1360884692016/Financial_Education_IE_Feb_7_2013t.pdf
 13. Johnson L, YS Lee & M Sherraden. Youth savings patterns and performance in Colombia, Ghana, Kenya, and Nepal (YouthSave Research Brief 13-26). St. Louis, MO: Washington University, Center for Social Development. 2013.
 14. Karlan D. Child and Youth Savings: 3 Randomized Evaluations. Presentación de Power Point durante Cumbre Internacional de las Finanzas para Niños y Jóvenes en Estambul. New Haven, CT: Yale University and Innovations for Poverty Action. 2013.

- 
15. Tower C, E McGuiness. Savings and Financial Education for Girls in Mongolia: Impact Assessment Study. Washington, D.C.: Microfinance Opportunities. 2011.
 16. J-PAL Youth Initiative Review Paper. Cambridge, MA: Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. 2012. <http://www.povertyactionlab.org/doc/youth-initiative-review-paper> | Mandell L. "Teaching Young Dogs Old Tricks: The Effectiveness of Financial Literacy Intervention in Pre-High School Grades," en Financial Literacy for Children and Youth, ed. TA Lucey y KS Cooter. Digitaltextbooks.biz 2008. | Shanks T, L Mandell & D Adams. "Financial Education and Financial Access: Lessons Learned from Child Development Account Research." Innovations Youth and Economic Opportunities. MIT Press. 2013. http://www.youtheconomicopportunities.org/sites/default/files/uploads/resource/INNOVATIONS_YOUTH-AND-ECONOMIC-OPPORTUNITY_Shanks-et-al_with-intro.pdf | Sabri M & L Falahati. "Estimating a Model of Subjective Financial Well-Being among College Students." International Journal of Humanities and Social Science Vol. 2 No. 18. 2012. http://www.ijhssnet.com/journals/Vol_2_No_18_October_2012/23.pdf | Joo S, JE Grable. "An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction." Journal of Family and Economic Issues, 25(1), 162-171. 2004. | Shim S, J Xiao et al. "Pathways to Life Success: A Model of Financial Well-being for Young Adults." Journal of Applied Developmental Psychology, 30(6): 708-723. 2009.
 17. Ramirez R, V Torres. From One Generation to the Next: The Role of Parents in the Financial Inclusion of Young People. Davis, CA: Freedom from Hunger. Por publicar. 2014.
 18. *ibid.*
 19. Gray B, S Chanani. Advancing Women's and Adolescent Girls' Access to Resources and Influence in Rural India: Final Evaluation Report. Davis, CA: Freedom from Hunger. 2010. <https://www.freedomfromhunger.org/advancing-women%E2%80%99s-and-adolescent-girls%E2%80%99-access-resources-and-influence-rural-india>
 20. Johnson L, YS Lee & M Sherraden. Youth savings patterns and performance in Colombia, Ghana, Kenya, and Nepal (YouthSave Research Brief 13-26). St. Louis, MO: Washington University, Center for Social Development. 2013.
 21. Ramirez R, C Nelson. Models for Integrating Financial Services with Financial Education for Young People: Lessons Learned from the *Advancing Integrated Microfinance for Youth* Initiative. Davis, CA: Freedom from Hunger. Por publicar. 2014. | Ramirez R, L Fleischer-Proañó. Saving Together: Group-based Approaches to Promote Youth Savings. Davis, CA: Freedom from Hunger. 2013. https://www.freedomfromhunger.org/sites/default/files/SavingTogether_Eng_Web.pdf
 22. Shanks T, L Mandell, D Adams. "Financial Education and Financial Access: Lessons Learned from Child Development Account Research." Innovations: Youth and Economic Opportunities. MIT Press. 2013. http://www.youtheconomicopportunities.org/sites/default/files/uploads/resource/INNOVATIONS_YOUTH-AND-ECONOMIC-OPPORTUNITY_Shanks-et-al_with-intro.pdf |