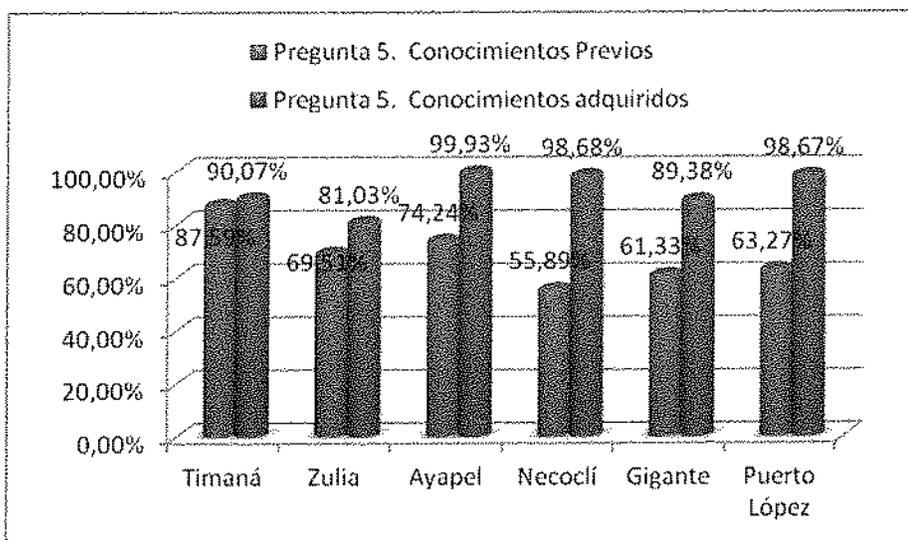


Pregunta 5. Nuestros derechos como clientes son...

La tendencia en las respuestas indica que en promedio el 69% de las madres tienen un conocimiento previo sobre los derechos como clientes del banco, luego de la capacitación aumenta en promedio al 93%.

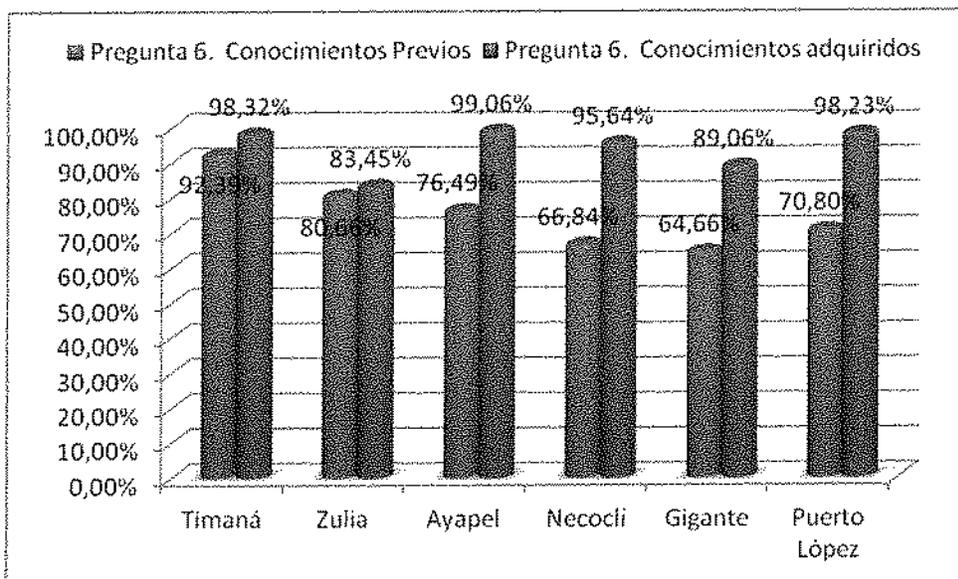
Gráfica 21 Conocimientos previos y adquiridos Pregunta 5 - Deuda



Pregunta 6. ¿Un préstamo malo es con el que invierto en el negocio, me queda plata para pagar la cuota, los gastos del hogar y me sobra para ahorrar?

La tendencia en las respuestas de las madres indica que en promedio el 94% aprendieron que es un préstamo malo. (Respuesta con opción SI-NO)

Gráfica 22 Conocimientos previos y adquiridos Pregunta 6 - Deuda

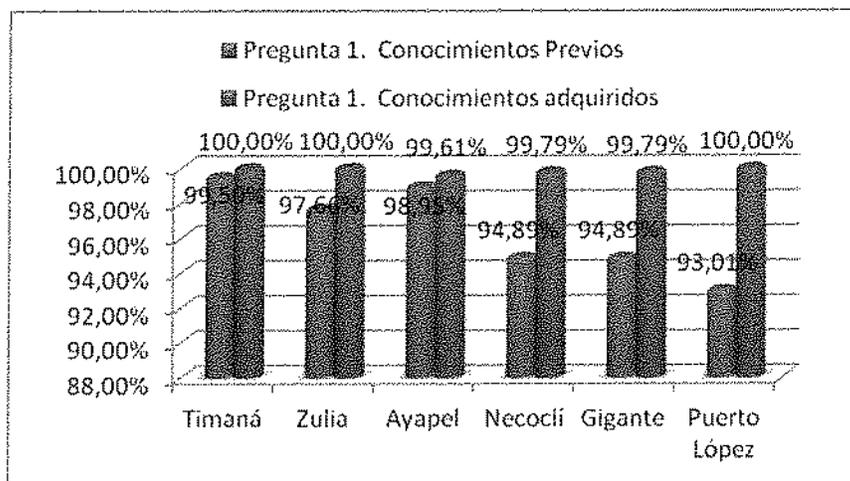


4.5. SEGUROS

Pregunta 1. ¿Un seguro es un servicio que pagamos a una compañía de seguros para estar protegidos en caso que nos ocurra alguna emergencia o calamidad?

La tendencia en las respuestas indica que en promedio el 99% de las madres saben que es un seguro. (Respuestas con opción SI-NO)

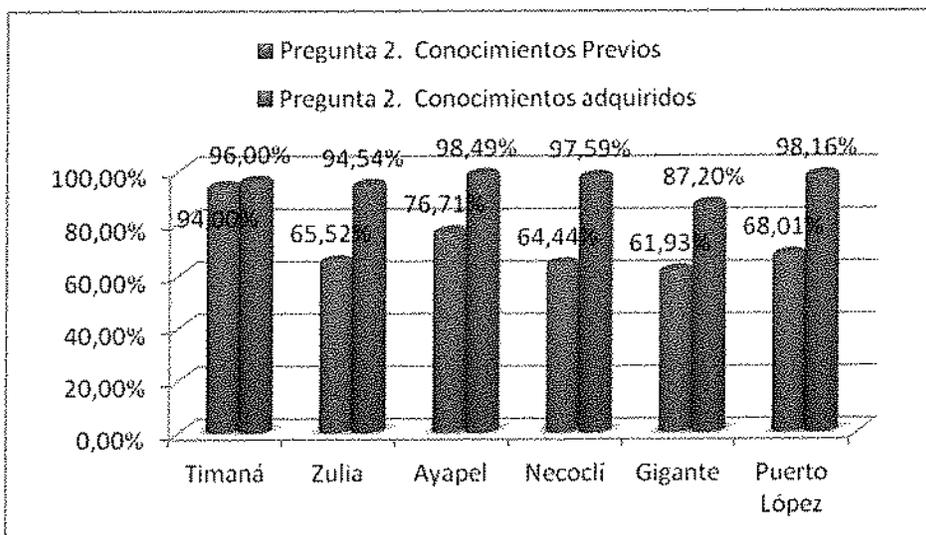
Gráfica 23 Conocimientos previos y adquiridos Pregunta 1 - Seguros



Pregunta 2. Se compra un seguro para estar protegidos contra...

La tendencia en las respuestas indica que en promedio el 96% de las madres saben que un seguro se compra para estar protegido contra emergencias, catástrofe y/o accidentes.

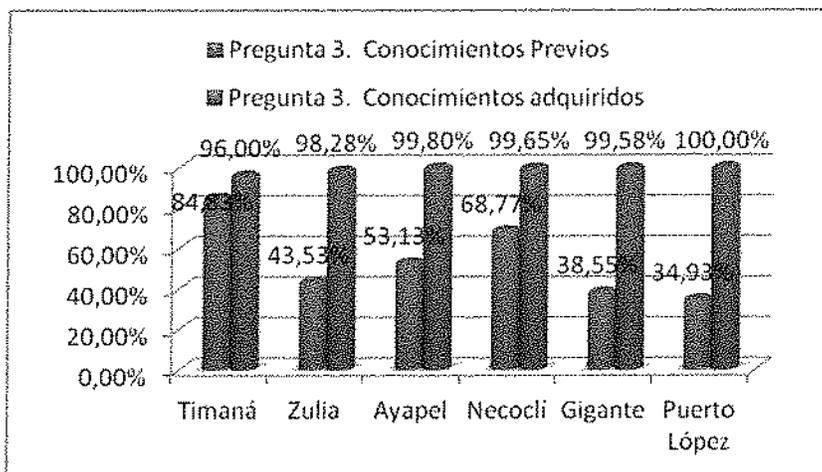
Gráfica 24 Conocimientos previos y adquiridos Pregunta 2 - Seguros



Pregunta 3. ¿La prima es el precio que se paga a la compañía de seguros para comprar el seguro?

La tendencia en las respuestas indica que en promedio el 99% de las madres aprenden que la prima es el precio que se paga para comprar un seguro. Excepto Timaná donde se muestra que la mayoría de madres tienen un conocimiento previo al respecto.

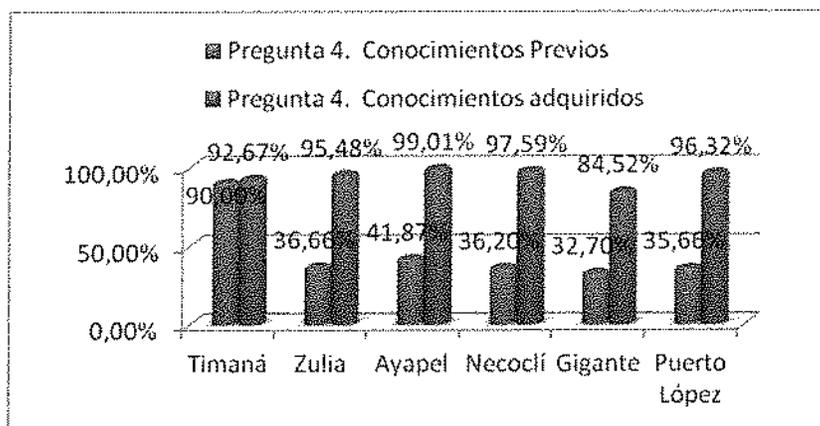
Gráfica 25 Conocimientos previos y adquiridos Pregunta 3 - Seguros



Pregunta 4. El beneficiario de un seguro de vida es la persona...

La tendencia en las respuestas de las madres indica que en promedio el 94% aprendieron que el beneficiario es la persona que recibe el pago de la compañía de seguros. Excepto Timaná donde el margen entre la evaluación inicial y la final es muy estrecho mostrando que la mayoría de las madres tienen un conocimiento previo al respecto.

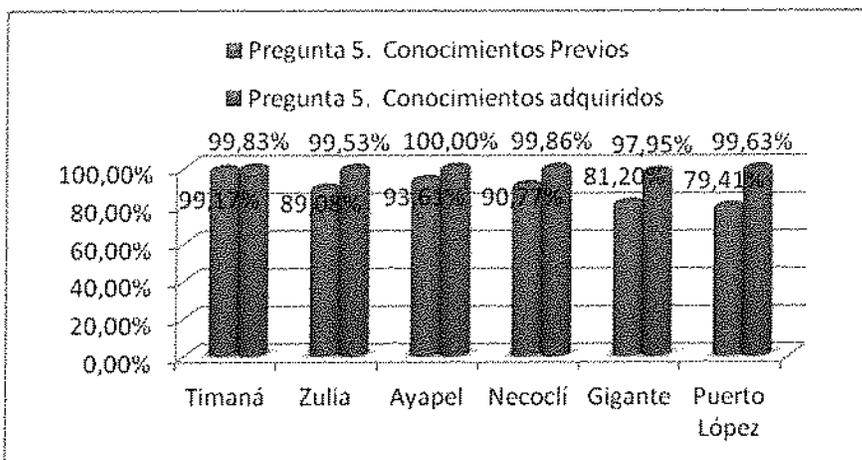
Gráfica 26 Conocimientos previos y adquiridos Pregunta 4 - Seguros



Pregunta 5 ¿La reclamación es la solicitud que hace el beneficiario del seguro, una vez que ha sucedido la calamidad?

La tendencia en las respuestas indica que en promedio el 99% de las madres saben que es la reclamación. (Respuestas con opción SI-NO)

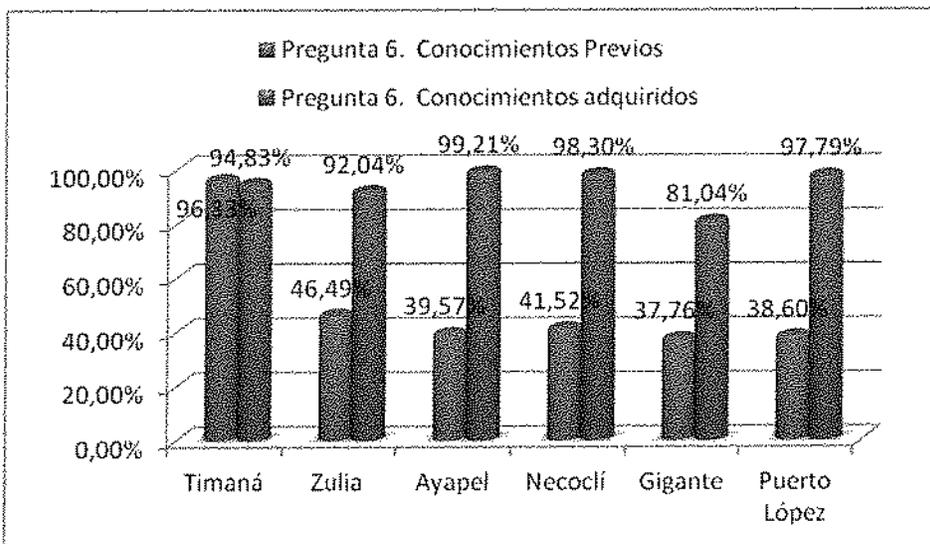
Gráfica 27 Conocimientos previos y adquiridos Pregunta 5 - Seguros



Pregunta 6. El Valor Asegurado es:

La tendencia en las respuestas indica que en promedio el 94% de las madres aprendieron sobre el valor asegurado. Excepto Timaná que mantiene la tendencia del margen entre la evaluación inicial y la final con respecto a las respuestas anteriores.

Gráfica 28 Conocimientos previos y adquiridos Pregunta 6 - Seguros



Conclusiones.

La tendencia en las respuestas indica que hay un conocimiento previo general sobre los conceptos, pero no específico y detallado acerca de ellos, por ejemplo: la mayoría sabía que es un seguro pero desconocían los beneficios económicos cuando se tiene un seguro junto con la tranquilidad económica que le dejan a sus seres queridos ante una calamidad.

En los datos recogidos por Assenda y apoyados por los comentarios de los capacitadores, las evaluaciones hay que ajustarlas en:

- Las madres tomaban mucho tiempo en responder las evaluaciones aproximadamente las evaluaciones quitaban 30 minutos o más al tiempo de las capacitaciones, esto no se contempló desde un principio.
- Las preguntas y las respuestas resultan ser muy complejas teniendo en cuenta el bajo nivel de escolaridad de la población, dificultando la comprensión y tomando mucho tiempo para responder.
- En muchas respuestas de las madres del municipio Timaná se observa que el margen entre la evaluación inicial (bastante alto) y la evaluación final es muy estrecho, esto podría deberse a que los capacitadores guiando la evaluación indirectamente inducían la respuesta.

5. REACCIONES MADRES

Al final de cada capacitación junto con la evaluación de conocimiento se les entregó a cada una de las madres una evaluación para medir las reacciones y conocer la disposición de ellas hacia el cambio en la cultura del ahorro, la deuda y los seguros.

Las categorías a cada una de las preguntas emergen de lo que más se repitió en las respuestas de las madres, para esto la información se digitó y se empleó un programa atlas ti (es un programas de análisis de apoyo a la investigación cualitativa en ciencias sociales), que permitió observar los que más se repitió en cada una de las madres, como se observa a continuación.



Las respuestas de las madres muestran unas generalidades en sus justificaciones entre cada uno de los municipios. Cada aspecto que plasman en la verbalización deja ver las prioridades y lo que realmente les interesa.

Es interesante como se puede resumir las inquietudes, las esperanzas, los anhelos y las necesidades de las madres en la medida que sin importar la región y lo diferente de las costumbres, lo que emerge llega ser común para cada una de ellas.

Los hijos y el futuro de la familia son las dos categorías más frecuentes que surgen de las respuestas de las madres, luego surge una tercera categoría y es el negocio en la relación que hacen con el buen manejo del dinero.

El futuro relacionado con el estudio con de sus hijos.

El futuro relacionado con la calidad de vida.

Las capacitaciones evidencian una fuerte reflexión en los temas financieros, han hecho pensar a las madres en lo importante de manejar bien el dinero para poder ahorrar y proyectarse más allá de lo que viven actualmente, piensan en la posibilidad de montar un negocio como una manera de poder salir adelante, y muchas dentro de los casos que se recogen y que se conocen han comenzado a aplicar lo aprendido en negocios propios, (Ver ejemplos en anexo Cd).

La tendencia en la verbalización de la mayoría de madres con respecto a las acciones concretas sobre lo aprendido son:

1. Aplicar lo aprendido.
2. Toman conciencia sobre la importancia de ahorrar.
3. Ahorrar para el futuro de sus hijos especialmente para los estudios.
4. Organizar y ahorrar el dinero para montar un negocio.
5. Ahorrar para la compra de algunos electrodomésticos.

La mayoría de las madres muy probablemente están dispuesta a elaborar un presupuesto para:

1. Organizar el dinero de la familia.
2. Para mejorar su calidad de vida.
3. Para el futuro de sus hijos.
4. Para controlar los ingresos con respecto a los gastos.
5. Aprender a organizar el dinero, posibilita montar un negocio.
6. El presupuesto les permite ahorrar para eventualidades.
7. Controlar el dinero para no gastar más y tener que endeudarse.
8. Aprender a ponerse metas para lograrlas.



La tendencia en la verbalización de la mayoría de las madres muestra que estarían muy dispuestas a aplazar algunos gastos hasta cuando puedan pagarlos.

Hay una tendencia de las madres en la verbalización en un aspecto muy particular como es el de **no fiar** en la tienda el mercado para hacer la comida diaria, esto deja ver que es una práctica muy frecuente y común entre las familias, y que el resultado final es obtener los alimentos pero con un costo más alto, ellas lo reconocen y saben que deben cambiar esta forma de adquirir los alimentos, junto esto sobresalen otros aspectos como:

1. Organizar el dinero de tal manera que no deban incurrir en fiar productos del mercado.
2. Compra de electrodomésticos.
3. Artículos innecesarios como “maquillajes y lujos”.
4. Compras por Catálogo.
5. Arreglos de vivienda.
6. Viajes y fiestas de cumpleaños.

La tendencia en la verbalización de las madres indica que es muy probable que la mayoría de las madres ahorren y esto lo relacionan con la importancia que le dan al respecto a temas como:

1. Ahorrar para emergencias.
2. Ahorrar para el estudio de los hijos.
3. Ahorrar para cumplir las metas propuestas.
4. Ahorrar para tener un mejor futuro.
5. Ahorrar porque el banco es más seguro.
6. Ahorrar en el banco para no tener la tentación de gastarlo en cosas innecesarias.
7. Para montar un negocio.
8. para invertir.

La tendencia en las respuestas indica que es muy probable que las madres dejen parte del subsidio que reciben de Familias en Acción en la cuenta del banco por:

1. Para no gastarla toda y dejar una parte de ahorro.
2. Para emergencias.
3. Para comprar ropa a los hijos.
4. Para el estudio de los hijos.
5. Para el futuro de la familia.
6. Porque el dinero está más seguro.
7. Porque el ahorro recibe un interés.
8. Para ahorrar y poder tener un dinero que permita hacer los arreglos de la vivienda.



La tendencia en las respuestas indican que es muy probable que las madres analicen un préstamo antes de tomarlo para saber si es bueno o malo, porque aprendieron que:

1. Sobresale en la mayoría de respuesta si pueden pagarlo y el uso que le van a dar al préstamo.
2. Una mala decisión puede perjudicar la estabilidad económica del hogar.
3. Para analizar si lo pueden pagar.
4. para analizar si tienen la capacidad de pago.
5. Analizar las condiciones del interés y las condiciones de pago.
6. Analizar para que van a usar un préstamo.
7. Elaborar un presupuesto les ayuda a tomar una decisión con respecto al préstamo.
8. Pedir un préstamo conociendo en que lo van a usar exactamente.

Las capacitaciones para reforzar el tema del ahorro formal y de las ventajas de pedir dinero en una entidad vigilada por el estado, por esto la tendencia en las respuestas indican que es muy probable que la mayoría pida un préstamo en una entidad formal por:

1. Por seguridad.
2. Para invertir.
3. Para tener un mejor futuro.
4. Porque los intereses son bajos.
5. Para ampliar el negocio.
6. Para un futuro de los hijos.
7. Porque los plazos de pago son amplios.
8. Los intereses son mejores comparados con prestamistas no formales.

La tendencia en las respuestas indica que es muy probable que la mayoría de madres compren un seguro de vida porque les protege contra eventualidades y calamidades, le da tranquilidad económica a la familia en caso de sufrir una pérdida o daño.

1. Para tranquilidad de la familia.
2. Para seguridad ante eventualidades.
3. Con el seguro se ahorra dinero.
4. Para en el futuro no tener que endeudarse.
5. Dejar bien a la familia económicamente.
6. Por tranquilidad y respaldo
7. Para calamidades.
8. Para accidentes.
9. Porque no siempre los ahorros alcanzan para cubrir una emergencia.
10. Para ahorrar en el futuro.



La tendencia en las respuestas de las madres indica que es muy probable que las madres compren un seguro funerario por la tranquilidad económica para la familia.

1. Para no ocasionar gastos que se pueden prever.
2. Para dar tranquilidad económica.
3. Para estar preparados ante una calamidad como la muerte de un ser querido.
4. Para no dejar problemas económicos a la familia.
5. Es más económico pagar el seguro.

La tendencia en las respuestas indica que es muy probable que la mayoría de las madres recomienden a un amigo o familiar comprar un seguro por:

1. La recomendarían para que tengan un respaldo económico.
2. Por respaldo económico ante una emergencia.
3. Porque son más los beneficios que se reciben con respecto a los que se tiene que pagar.
4. Por tranquilidad económica.

6. CASOS PRÁCTICOS

La internalización del conocimiento junto con las intenciones en la puesta en práctica sobre lo aprendido, determinan en cierta manera los resultados esperados en la reflexión y el cambio de actitudes de las madres que recibieron las capacitaciones.

Con respecto a lo anterior se mencionan algunos hechos de madres que han aplicado lo aprendido en cada uno de los municipios. (Esto se apoya en el anexo CD "Videos, Voz y/o fotos")

El Zulia.

Casos prácticos.

a. El ahorro y la inversión, lo proyecta en el negocio que montó luego de recibir las capacitaciones aprendiendo que debe tener en cuenta el valor de la inversión y la ganancia que debe quedar; el ahorro y el presupuesto, lo relaciona en lo importante de este conocimiento para organizar su negocio y sacar los ingresos y los gastos; el



ahorro y los seguros la madre lo relacionan con la importancia de adquirir un seguro, ella compro un **seguro funerario**; **el ahorro y el aprendizaje** la madre lo relaciona con darle un buen uso a sus ingresos y a sus gastos; **b. el ahorro y el presupuesto** esta madre lo relaciona llevando un cuaderno para el control de sus ingresos y sus gastos; **el ahorro y las metas** a corto y largo plazo la madre los relaciona con la compra de una máquina de coser; **el ahorro y la forma de aprender** la madre comenta que fue muy fácil con la ayuda de los materiales que se entregaron en las capacitaciones y los que se llevaron para la casa para repasar. (Ver fotos y grabación anexo CD).

Puerto López

Casos prácticos.

a. **El ahorro y los seguros** se evidencian en la decisión que tomó una madre con su esposo para cancelar el plan post pago de su celular y comprar un seguro funerario, porque lo considera muy importante ya que su tiene una familia grande; **b. el ahorro y la calidad de vida**, la madre lo relaciona con las mejoras de vivienda, esta madre nunca había recibido una guía sobre el ahorro, a partir del conocimiento recibido en las capacitaciones empezó a ahorrar y ver que ella podía mejorar su calidad de vida terminando de arreglar su casa, como se evidencia en el video que en la primera semana después de recibir la primera capacitación empezó a ahorrar y juntó \$75.000 pesos y pudo comprar la puerta principal de su casa; **c. el ahorro y dejar una parte del ingreso**, se relacionan con una madre que es modista y aplicó dejar una parte mínima por lo menos para ahorrar y en Diciembre pudo comprarle detallitos a sus seres queridos cuando antes en estas fechas no tenía dinero para hacerlo; **d. el ahorro y la importancia de hacerlo** se relaciona con esta madre que antes de recibir las capacitaciones no le daba importancia al ahorro porque pensaba que si uno se muere para que ahorrar, luego de las capacitaciones toma conciencia y empezó por ahorrar monedas y se dio cuenta que esto la saco de una eventualidad cuando necesitó para sacar unas fotocopias. (Ver videos casos prácticos anexo CD)

Necoclí.

Casos prácticos.

a. **El ahorro y la puesta en práctica** una madre líder que vive de apilar arroz, se proyecta en la toma de conciencia sobre lo aprendido en particular sobre el ahorro y los seguros esto relacionado para un mejor futuro para ella y sus hijos; **b. el ahorro y la importancia de este** la madre lo relaciona con la tranquilidad que brinda y el uso en caso de una emergencia. (Ver anexo video CD)



Gigante

Casos prácticos.

a. El ahorro y la inversión lo relaciona esta madre con su negocio ya que las capacitaciones le sirvieron para motivarse a montarlo; b. el ahorro esta madre lo se relaciona con la importancia de hacerlo. (Ver anexo video CD)

7. RETROALIMENTACIÓN DE LOS CAPACITADORES

La retroalimentación de los capacitadores permite conocer las impresiones de las madres en aspectos que por el trabajo diario y directo de ellos como facilitadores pudieron percibir, por esto es importante cada uno de los aspectos que ellos consideran que se deben tener en cuenta.

Assenda periódicamente recogió de los capacitadores por escrito y en charlas frecuentes con el grupo, lo que ellos consideraban importante mencionar con respecto a las capacitaciones.

A continuación se mencionan las generalidades en las que coincidieron la mayoría de capacitadores, (Información detallada por capacitador y por municipio ver anexo Cd)

7.1. CARTILLA

7.1.1. Aspectos Positivos

Los capacitadores expresan que la metodología de la cartilla es muy buena, pues es dinámica, maneja un lenguaje sencillo, de tal manera que sea claro y conciso; es variada en cuanto actividades y talleres. La cartilla es fundamental y de gran ayuda para él o la capacitadora en su trabajo pues dice paso a paso lo que se va a hacer y decir, es una pauta a seguir.

Los temas, en general estuvieron de acuerdo con la cotidianidad y las situaciones que se presentan en la vida diaria de muchas de las madres, es decir, hubo reconocimiento entre la vida diaria y los contenidos.

7.1.2. Aspectos puntuales a corregir del contenido en los distintos módulos



- **Primer Módulo - Presupuesto**

- ✓ *Se hace necesaria, replantear mucha el arden y el cantenida, pues el tema abardada en el primer mádula es muy pesada y crea cierta barrera en las madres, ya que esta es una temática descanacida para ellas, par la que se sugiere na abardar el tema del presupuesta primera, sina que se haga una ambientacián dande se taquen aspectas más subjetivas, queden cuenta de ellas y a la larga ayudaran para entender mucho más tada la evaluacián que puedan tener cada una de ellas en este pracesa de capacitaciones, parque aunque se trate un tema muy esquiva y descanacidas e impartantes para ellas, na hay que descanacer que aspectas de la dinámica familiar y subjetivas ayudaran a tener un mejor impacta en ellas. **Grupo Capacitadores***
- ✓ *En la actividad dande se elabara el presupuesta de la familia de Antania, na se tuva en cuenta que el subsidia de familias en accián es bimensual, par ella se debe dividir ese ingresa en das partes. **Necoclí***
- ✓ *En el PASO 2 de la SESIÓN 3 hay unas preguntas que pueden farmularse de la siguiente manera: ¿Qué se puede hacer si sabra dinera?, ¿Qué deberían hacer si falta dinera? Tada can el abjetiva de ser más claras con el lenguaje, pues en la cartilla se habla de valares negativas y pasitivas, términas matemáticas que na todas las persanas pueden entender, debida a su nivel de escalaridad. **Necoclí***

- **Segundo Módulo - Ahorro 1**

- ✓ *El cantenida ajustada y adecuada, salva que crea que se hiza un papelágrafa innecesaria: el dibuja de las libras escalares, pues a mi juicia na era necesaria. **Pto. López***
- ✓ *En este mádula na se tuva en cuenta el tiempo de las evaluaciones iniciales y finales (cada una de ellas se tama en pramedia entre 10 y 20 minutos, respectivamente), la que acarta además el tiempo de recesa entre las talleres y na da un periada de descansa al capacitadar, pues el tiempo apenas alcanza para terminar el tema, aplicar evaluaciones, prepararse para el grupa siguiente y continuar en una jarnada extenuante. **Grupo Capacitadores***

- **Tercer Módulo - Ahorro 2**

- ✓ *Se debería suprimir la parte dande las madres deben llenar el farmata de transaccián financiera, pues dicha farmata ya na es de usa corriente en el Banca Agraria. **Grupo Capacitadores***



- ✓ *En las tarjetas cómo retirar dinero de un cajero automático, (en donde vienen todas las pasas para usar el cajero automático), considera necesaria que se diseñe una metadalogía que de manera más sencilla grafique toda el proceso de uso de un cajero automático, y de esta manera facilitar la metadalogía para que las madres practiquen con algún tipo de material didáctica, (que pueden ser papelógrafos de un cajero automático y tarjetas débito), y la formación en este tema sea más práctica que teórica. Grupo Capacitadores*
- ✓ *Al igual que el módulo anterior tiempo es un factor crítico, pues tiene una duración de dos horas y 50 minutos sin contar con las evaluaciones. Necoclí*
- ✓ *El PASO 1 de la SESIÓN 7 tiene dificultad para las personas que no saben leer, sólo hay texto. Esta actividad se podría hacer encontrando la pareja con tarjetas del mismo color, la misma imagen, lean la definición y luego la expliquen con sus palabras al grupo, en casa que la pareja no sepa leer, para eso está el a la capacitadora. Necoclí*
- ✓ *La conversación entre Rasana y Carmen, en el PASO 2 de la SESIÓN 7 tiene unos errores de coherencia a redacción. Necoclí*
- ✓ *Existen muchas dudas sobre las tarifas que cobra el Banco Agrario por cada una de las transacciones, las cuales deben solucionarse pronto para evitar la mala información, pues en las capacitaciones dimos una información que en la realidad es otra muy diferente, pues al parecer se les está regalando sólo una transacción independientemente de que sea consulta o retira Necoclí, Gigante.*
- ✓ *En el PASO 2 de la SESIÓN 7 hay una frase que se debe decir, y no es conveniente hacerla, dice que al guardar \$100.000 en el banco se obtiene una ganancia ANUAL de \$2.000, esa para las madres o padres no tiene nada de atractiva, porque con el ahorro en animales pueden obtener mucha más ganancia. Necoclí*
- ✓ *La actividad de las pasas para retirar dinero del cajero, ubicada en el PASO 4 de la SESIÓN 8 es una de las actividades con mayor importancia para las madres, pues cuando se les entregó la tarjeta débito, no se le explicó cómo usarla y muchas deben pagarle a alguien para poder hacer el retiro. Lleva mucho tiempo porque no sólo no saben usar la tarjeta y el cajero, sino que hay muchas dudas sobre el tema, y como se dijo anteriormente el tiempo es muy corto para solucionar todas las dudas. Necoclí*



- ✓ Lo que recomendaría es simplemente la corrección de algunos datos que son errores pero de revisión por ejemplo en el cuaderno de ahorro de Pomelo los 1200 que están en la operación 6 y lo otro es en el tema del ahorro segundo parte dice que el monto máximo de retiros acumulados mensuales es de \$1.030.000 y en el módulo del reposo dice que \$850.000.

Necoquí

- ✓ Cuaderno de Pomelo, en la operación 6 existe un valor de \$1200 los cuales no deben ir ahí, pues esto sólo se cobra después del segundo retiro. Ayapel

- Cuarto Módulo - Deuda

- ✓ En la actividad de Falso/Verdadero del PASO 4 de la SESIÓN 9 las afirmaciones falsas número 3, 4 y 6 son muy confusas, deben ser corregidas. Necoquí

- ✓ La SESIÓN 12 habla de los derechos de los consumidores y su defensor, al final del PASO 1 se habla de cómo obtener información de esto persona, pero se remite a Internet, el cual es un medio poco usado por los padres y madres, en muchos casos ni tienen energía en los casos o no saben cómo usar el computador. Necoquí

- Quinto Módulo - Seguros

- ✓ El documento histórico de Olga, presenta en su planteamiento muchas hipótesis que se prestan para que los asistentes se confundan y se deje de lado lo realmente importante que es la comprensión del ahorro frente a los seguros para afrontar las emergencias, yo que se les solicite a los participantes que imaginen una situación hipotética y realicen cálculos sobre la compra de un seguro que no se menciona en el citado histórico. Puerto López.

- ✓ “Un aspecto que creo que se tiene no tanto que corregir sino onexor fue el tema de los seguros los cuales se necesitó un poco más de claridad y que es un tema muy amplio pero falta profundizar más en temas como documentación de un seguro, precios generales, ofertas, planes, vinculaciones, garantías, entre otros cosas, yo que ellos querían saber mucho más de lo que estaba escrito en los cortillos, lo cual hizo necesario estudiar muy bien este tema por la participación e inquietud de la gente que fue destacado”. Gigante

- ✓ En el módulo dedicado a los seguros, específicamente, tiene mucho texto repetido, sé que debemos ser enfáticos y priorizar algunos temas, pero allí se repiten varias veces los mismos ideas. Necoquí



- ✓ *Los definiciones de las palabras suelen estar en lenguaje de diccionario, y al momento de leerlas, quien lee necesita ayuda para entenderlas, podrían ser más sencillas, utilizar sinónimas al final, o ejemplos donde se aplique el término, sobre todo para el módulo de seguros (Prima, exclusión, valor asegurado, beneficiario, póliza, reclamación). Necoclí*

- **Sexto Módulo - Repaso**

- ✓ *Para elaborar el presupuesto de Ana la historia es poco clara y poco práctica. Además la clasificación de los gastos y los valores de estos gastos no coinciden, pues hay un error matemático entre estos dos factores. Puerto López.*
- ✓ *En la sesión Na. 19 incentiva al ahorro no es necesario elaborar dos cuentas de ahorro, creemos que con una es suficiente. Puerto López.*
- ✓ *El PASO 2 de la SESIÓN 15 tiene un error matemático, pues Ana debe ganarse \$650.000 y no \$600.000 como lo dice el presupuesto de Ana. Además la hoja de trabajo para hacer el presupuesto la enviaron pero no tenía una actividad concreta para hacer. En este caso se regaló la hoja para ponerla en práctica en el hogar en compañía de la familia. Necoclí*
- ✓ *En el PASO 4 de la SESIÓN 16 hay un error en la pregunta del monto máximo que se puede retirar de la cuenta al mes, pues según el TALLER 3 - SESIÓN 7 - PASO 2, el valor es 2 SMLV y no \$850.000. Y hay que aclarar que el monto máximo que se puede acumular en la cuenta de ahorro es de 3 SMLV. Necoclí*
- ✓ *Por otra parte hay algo de información que no fue incluida en esta sesión de repaso, el uso del cajero automático. Porque una sala capacitación no es suficiente para que las personas aprendan, hay dudas y demasiadas dudas sobre el tema que deberían ser tratadas en un espacio de tiempo mayor. Necoclí*
- ✓ *Pág. 151 en el cuadro, la suma de los gastos da \$550.000 sin \$600.000. Ayapel*
- ✓ *Pág. 159 dice que el monto máximo que pueden retirar es de \$850.000 y en otra Pág. dice que es de \$1.030.000. Ayapel*



7.1.3. Temas del contenido en que las madres se hayan interesados más.

En general todos los módulos les gustaron a las madres, mostraron mucho interés y reconocieron la importancia de aprender sobre los temas que recibieron; hicieron énfasis en temas que les hubiera gustado que se los hubieran enseñado mucho antes como los costos de los servicios que les cobran en el banco, si los “aprenden a utilizar adecuadamente empezarán a ahorrar” como lo dicen ellas mismas al igual lo del uso del cajero automático. Aunque en algunos municipios quedó la inquietud si la información brindada en esta actividad es verídica debido a las inconsistencias presentadas por el Banco Agrario con el manejo de sus respectivas cuentas de ahorro.

El módulo de Seguros fue otro tema en el que las madres se interesaron, sobre todo por la metodología que se empleó en la cartilla y porque muchas fueron víctimas del invierno en los municipios de Ayapel y Necoclí.

7.1.4. Metodología

Es una metodología que más que enseñar, invita a reflexionar, y por último a actuar. Cada participante puede aprender a partir de sus propias conclusiones y su auto reflexión. Además de esto la metodología es muy dinámica, muy diferente, involucra a las madres en su proceso de aprendizaje, las invita a participar, las hace sentir importantes, que pueden cumplir lo que se proponen.

También emplea técnicas muy sencillas donde las madres podían participar sin importar su nivel académico y abrió a las madres nuevas perspectivas de cómo aplicar ellas mismas los temas aprendidos.

Muchas de ellas expresan que las capacitaciones eran momentos donde ellas se relajaban, se sentían contentas y valiosas. Necoclí

7.1.5. Materiales

Los capacitadores de Timaná comentaron que “los materiales utilizados fueron adecuados las mamás se sentían importantes al ver todo lo que se había dispuesto para ellas. Sin embargo se debe pensar un poco más en quienes no saben leer ni escribir, por eso es importante el uso de más imágenes y figuras en la cartilla que es la pauta para los materiales a usar”; el resto de capacitadores no lo vieron esto como un problema y le dieron un manejo diferente.

7.1.6. Horarios

El grupo de capacitadores piensa que es importante tener en cuenta que a la hora de realizar estas capacitaciones es necesario conocer de ante mano los largos recorridos que tienen que hacer cada uno de los grupos de madres, pues esto genera en ellas



incumplimiento, cansancia, fatiga y cierta apatía por las capacitaciones, par la que se recomienda a la hara de un nueva praceso tener en cuenta estas recorridas que tienen que hacer la mayarias de las madres para su programación, debida a que en este pilato algunas madres se encantraban ubicadas en veredas a dos a tres haras más y debían pasar par caminas de herradura, dande les tacaba caminar o transpartarse a caballa. Para pader llegar a las capacitaciones de las haras de la mañana se levantaban a las das a tres de la mañana.

7.1.7. ¿El número de madres por grupo es el indicado?

El número es el indicada, trabajar con más de 30 madres requiere de mucha esfuerzo al hablar y no sería pasible recibir tres grupos al día con más de 30 personas cada grupo.

7.1.8. Inconvenientes que se les haya presentado en el proceso.

- ✓ *Lo reiterada inconformidad de las madres provenientes de las veredas del municipio, debida a las castos del transporte hasta el casca urbano, los tiempos de desplazamiento y en muchos cosos lo dificultod para acceder o un media de transparte. En algunas casos, debían caminar largas trechas, seguir en maticicleta a bicicleta, y luego esperar un bus o una chiva que las trasladaro, este pracesa paro ir, que se repetía para volver. Pto. López*
- ✓ *El inconveniente presentada en este praceso fue el de los cuentos de aharra ya que se ponía en dudo lo credibilidad de este tema debido al gran número de quejas presentadas, los cuoles se monejaban de diferente forma o lo que nasatros les enseñábamos, les decion que no se puede aharrar, les sacaban plata de sus cuentas para pagar créditos sin autarización, cabras excesivos, entre otros casas. Gigonte*
- ✓ *Hay alga que causá mucha dificultad para los participantes y fueran las evaluacianes, son impartantes, porque miden el impacta de las capacitaciones, pero na se manejaran en un lenguaje sencillo, eran demasiada largas, teniendo en cuenta que son personas de baja escolaridad, y can preguntas siempre repetidas. Para un futuro es mejar pensar en que las evaluaciones se puede preguntar de manera más sencilla, dande lo dificultad sea gradual, de acuerda a lo que se voya aprendienda. Grupo de Copocitodores*
- ✓ *Otra de los aspectos que generaran incanvenientes en el prayecta, la falta de comunicoción, las capacitadaros monejamos una infarmación muy diferente o la del enlace municipal en cuenta al uso de la cuenta, el trabaja que lagramos en las talleres, se dañá cuondo las modres escuchan par porte de funcionarios*



de la alcaldía que no pueden dejar su dinero allí porque se pierde. Se dan mensajes en contravía. Falta más comunicación por parte de quienes hicimos parte del proyecto: Capacitadores - Enlace Municipal - Banca Agraria - Assenda - Banca de las Oportunidades - Acción Social. Con el fin de que todas hablen el mismo lenguaje y no haya desinformación. Necoclí

- ✓ *Las lluvias impedían que las mamás llegaran todas a las capacitaciones ya que acá sí existe el servicio de moto-taxi a caminando. Necoclí*
- ✓ *Las madres de veredas y barrios que están alrededor de la Ciénaga asistieron a pesar de las inundaciones y la pérdida de sus animales y el estancamiento de su forma de trabajar. Esa es de admirar y valorar, "aún están inundadas". Necoclí*
- ✓ *Lluvias, inundaciones y en pocas casas, problemas de orden público. También, fue un poco difícil conseguir el sitio para las capacitaciones. Ayapel*
- ✓ *El inconveniente más sobresaliente era que el enlace no les comunicaba a tiempo a las madres líderes el horario de capacitación, a veces se la informaba faltándole un día. Eso hizo que varias grupos no asistieran el día programado y en otras ocasiones les asignaban un horario no programado. Tuchín*

7.1.9. El proceso de convocatoria

- ✓ *El proceso de convocatoria no fue efectivo el 100% debido a que esta responsabilidad recae de manera casi directa sobre las madres líderes, quienes en algunas casas no pasean las medias para dar la información a las madres asistentes, o simplemente no tienen ningún interés o motivación para realizar esta difusión. En este punto debe decirse que muchas madres líderes ni siquiera asistieron a las sesiones programadas. Pto. López*
- ✓ *El proceso de convocatoria no siempre es el medio apropiado es el enlace municipal ya que en algunas casas como en nuestra éste no es lo suficientemente receptivo y apropiado del tema como debería ser. Necoclí*
- ✓ *La convocatoria se dificultó en parte por el estado de la base de datos, estaba desactualizada y en un desorden descomunal, la información no estaba sistematizada, sino que aparecía en hojas de cuaderno. Necoclí*
- ✓ *Fue muy buena. A la gente le agradó la presencia de todas las diferentes representantes que asistieron el día de la convocatoria. Ayapel*
- ✓ *Las madres manifestaban olvidar las fechas que les correspondían por la tanta*



asistían en grupos que no le correspondía. El Zulia

- ✓ *El proceso de convocatoria me parece que debe intraducirse un elemento de presión en cuanto a la relación Bogotá - enlace, es decir, que cuando un enlace falle en una convocatoria de sus madres líderes debe dársele un preaviso de sanción si no la hace a tiempo porque esa es la que atrasa las procesas. Y la mismo creo que debe aplicarse a las madres titulares que falten a una convocatoria. San Andrés de Sotaventa*

7.1.10. Enseñanzas de los capacitadores

Los capacitadores destacan la labor realizada y resaltan la importancia de sensibilizar a las madres sobre el manejo del ahorro, asumir compromisos personales y familiares para fomentar hábitos de ahorro sostenibles y de esta manera contribuir al mejoramiento de la calidad de vida en sus municipios.

Algunas de las impresiones de los capacitadores se relacionan a continuación:

- *Es importante destacar además que estas capacitaciones son muy buenas para estas personas muchas de ellas cabeza de hogar, les gusta aprender y darse cuenta que desde que manejen bien sus recursos les pueden alcanzar y además cambiar su calidad de vida y de todas las que los rodean" (Capacitadores Gigante)*
- *Muchos esposos acompañaron a sus esposas al desarrollo de los talleres, y la gran parte de las asistentes expresaron sus cambios personales en referencia al inicio de ahorros en su hogar. Ninguna asistente al final de los talleres, cuestionaba sobre la importancia de ahorrar, y mucha menos expresaba que iniciar algún tipo de ahorro era prácticamente imposible, como sucedía al inicio. (Capacitadoras Puerta. López)*
- *Solo quiera expresar que Necaclí aunque todos no practiquen lo del ahorro son esta clase de proyectos las que cambian la visión de los pueblos y es esto lo que este va a vivir de ahora en adelante. (Capacitador Necaclí)*
- *La capacitación fue un éxito se podía notar en el rostro de muchas madres el deseo por aprender, como maestra aparte la mejor de mí para que cada una de esas personas según sus capacidades lograran la comprensión de los diferentes conceptos a se acercaran a él logrando así construir conocimiento, los temas sin duda son del interés para las estudiantes pero el tiempo no es el suficiente ya que las capacitaciones están pensadas para dos horas y media y si a esta le sumamos el tiempo de la evaluación inicial, final y la toma de firmas no sería suficiente el tiempo disponible. (Capacitador Necaclí)*



- *Los tiempos que vienen serán más difíciles que los actuales por eso se hace necesario capacitar a nuestros gentes poro que tengan los herromientos adecuados que les permiten enfrentor con firmezo los adversidades venideros. (Copocitador Ayopel)*
- *Considero que todo lo copocitación es lo mejor oalternotivo de solución poro mitigor los diversos problemas económicos que o diario viven nuestros fomilios de escasos recursos no solo de Ayopel sino de todo Colombio y creo que osí tombién lo perciben los modres. (Copocitador Ayopel)*
- *Estoy seguro de que si todos los modres de nuestro país pudieron tener acceso o esto copocitación y o lo vez pusieron en próctico estos conocimientos (presupuesto, ohorro, préstomo y seguros) tendríamos uno mejor sociedad y al comporarlo con otros sociedades nos doríamos cuenta que lo nuestro es lo mejor. (Copocitador Ayopel)*

La meta mirada de los capacitadores permite conocer las impresiones en aspectos importantes y generales de la capacitación por el trabajo diario y directo que ellos como facilitadores pudieron percibir, y la información directa expresada y recolectada de las madres sobre el desarrollo del proyecto y su impacto.

8. ASPECTOS A TENER EN CUENTA PARA AMPLIAR EL PROGRAMA

Considerando la importancia y el impacto de las capacitaciones en las madres por brindar herramientas para mejorar su calidad de vida se considera que el proyecto se puede extender a más madres corrigiendo o modificando algunos de los aspectos que durante este piloto evidenciaron que tienen inconvenientes y es necesario actuar sobre ellos.

Como parte del análisis realizado en cada uno de los capítulos que componen este documento, se exponen diferentes recomendaciones con el fin de mejorar la eficacia en este tipo de procesos, las cuales se resumen en los siguientes aspectos:

- *Listodos:* Es necesario antes de dar inicio a procesos de este tipo tener total claridad de las personas que harán parte el mismo, verificando la calidad y exactitud de la información, con el fin de realizar una planeación del proceso más efectiva.



- **Convocatorio:** Una de las principales enseñanzas de este proceso piloto es la importancia que cobra la convocatoria a las capacitaciones, generando o no un compromiso y una responsabilidad por parte de las madres en la asistencia y participación activa en todo el proceso.
- En este aspecto es necesario trabajar en el liderazgo y reconocimiento que tienen tanto los Enlaces municipales como las madres líderes, y fomentar su participación activa y positiva sobre el proceso, apoyándolos y dándoles las herramientas necesarias que permitan facilitar la divulgación de información. Se debe reconocer el buen trabajo del Enlace midiéndolo por la efectividad en la convocatoria y asistencia de las madres, con un incentivo que puede ser en “dinero” o en “especie”; este reconocimiento debe ir también el trabajo de la madre líder donde se rife (dinero o especie) entre las madres líderes de los grupos con mejor asistencia, y finalmente de los grupos con mejor asistencia una rifa a las madres titulares. Se sugiere realizarlo en cada módulo.
- **Contenido:** Es necesario realizar pequeños ajustes al contenido y casos prácticos de la cartilla, corrigiendo algunos errores y adaptando algunos ejercicios a la población objetivo.
- **Evaluaciones:** Es necesario replantear completamente la forma de evaluar la capacitación realizada, teniendo en cuenta el tiempo que esto requiere y sobre todo la generalidad y/o complejidad de las preguntas. Una de las opciones que proponemos en este aspecto es hacer grupos focales en donde se puedan recoger las reacciones de las madres, evaluar los conocimientos adquiridos por las madres durante los talleres dictados y analizar o evidenciar si lo enseñado se ha puesto en práctica o ha servido para que las madres reflexionen sobre su situación económica, dentro de los resultados esperados en el proyecto.

Por último, teniendo en cuenta el principal factor que dificultó la participación de las madres en el proceso, el cual fue el lugar de capacitación, debido al costo, tiempo y dificultad de transporte que tienen la mayoría de municipios, proponemos se realice una modificación al esquema de capacitación, segmentando los grupos objetivos de acuerdo a su ubicación geográfica así:

- **Cabecero Municipal:** Grupos cuya ubicación este en un rango no mayor a X (Factor a evaluar individualmente de acuerdo a las condiciones particulares de acceso en cada municipio) kilómetros de la cabecera municipal.
- **Corregimientos:** Grupos cuya ubicación este en un rango no mayor a X (Factor a evaluar individualmente de acuerdo a las condiciones particulares de acceso en cada centro poblado) kilómetros de centros poblados (Corregimientos o veredas) y donde el centro poblado cumpla con un mínimo de personas que harían parte del proceso.



- **Rural Disperso:** Grupos cuya ubicación no corresponda a ninguna de las anteriores.

La estrategia de cada uno de estos segmentos debería tener las siguientes particularidades:

Cabecera Municipal: Teniendo en cuenta la cantidad de personas que normalmente hacen parte de este grupo, así como el acceso y los recursos (salones, comunicaciones, etc.) con los que cuentan las cabeceras municipales de los municipios, las principales características de la capacitación para este grupo serían:

- Este grupo de población se adapta muy bien al esquema realizado en este piloto, con capacitaciones divididas por módulos cuya duración por módulo no supere 3 horas de duración.
- Cada módulo debe dictarse a las madres con un tiempo entre módulos no mayor a un mes.
- La duración total de las capacitaciones en el municipio normalmente es prolongado (Entre 6 meses y un año) dependiendo la cantidad de personas que participen en el proceso.
- En este grupo de población, dependiendo con que detalle de información de las personas que participaran se cuenta, es factible segmentar aún más la población objetivo, teniendo en cuenta aspectos como edad, educación, tiempo de dedicación, etc. Esto permitirá apoyarse en otros recursos que faciliten el proceso de capacitación, entre los que se encuentran:
 - o Aprendizaje electrónico (conocido también por el anglicismo e-learning) a la educación a distancia completamente virtualizada a través de los nuevos canales electrónicos (las nuevas redes de comunicación, en especial Internet), utilizando para ello herramientas o aplicaciones de hipertexto (correo electrónico, páginas web, foros de discusión, mensajería instantánea, plataformas de formación -que reúnan varios de los anteriores ejemplos de aplicaciones-, etc.) como soporte de los procesos de enseñanza-aprendizaje.
 - o Capacitaciones televisadas, donde permita capacitar simultáneamente un gran número de personas desde un único punto de transmisión central, sin perder la interacción requerida por la metodología, pero optimizando los recursos requeridos; cada punto en cualquier parte de la geografía del país debe contar con un apoyo logístico, una pantalla receptora, y un receptor de señal.



Corregimientos: En este grupo normalmente existe un número menor de población objetivo, con recursos (salones, comunicaciones, etc.) mucho más limitados y donde de acuerdo al tamaño del municipio pueden existir varios corregimientos que aplican a esta modalidad, las principales características de la capacitación para este grupo serían:

- A estos grupos es necesario llevar la capacitación al corregimiento, para que no implique transporte de la población objetivo.
- Para esta población aplica igualmente segmentar por módulos la capacitación, pero se recomienda que la duración de cada módulo sea mayor, con el fin que el número de módulos sea menor, es decir, una opción es agrupar 2 módulos del piloto en una sesión con una duración máxima de 5 horas con descanso intermedio.
- Para este segmento la separación entre un módulo y otro debe ser mucho menor, aunque depende de la cantidad de personas lo ideal podría ser una capacitación por semana.
- La duración total de las capacitaciones en el corregimiento normalmente es corto (Entre 15 días y 2 meses) dependiendo la cantidad de personas que participen en el proceso.
- Los capacitadores de este segmento deberán trasladarse a cada corregimiento que aplique en este segmento, trasladando todo lo requerido para realizar la capacitación.

Rural Disperso: Este grupo hace referencia a las madres que se encuentran retiradas del centro poblado y su traslado a cualquier punto de concentración es complejo, costoso y toma bastante tiempo, las principales características de la capacitación para este grupo serían:

- Teniendo en cuenta que en este grupo de población es el menor en cantidad de personas, para lograr su participación se recomienda asignar un sitio de capacitación en centros poblados y revisar la posibilidad de cubrirles los costos de transporte.

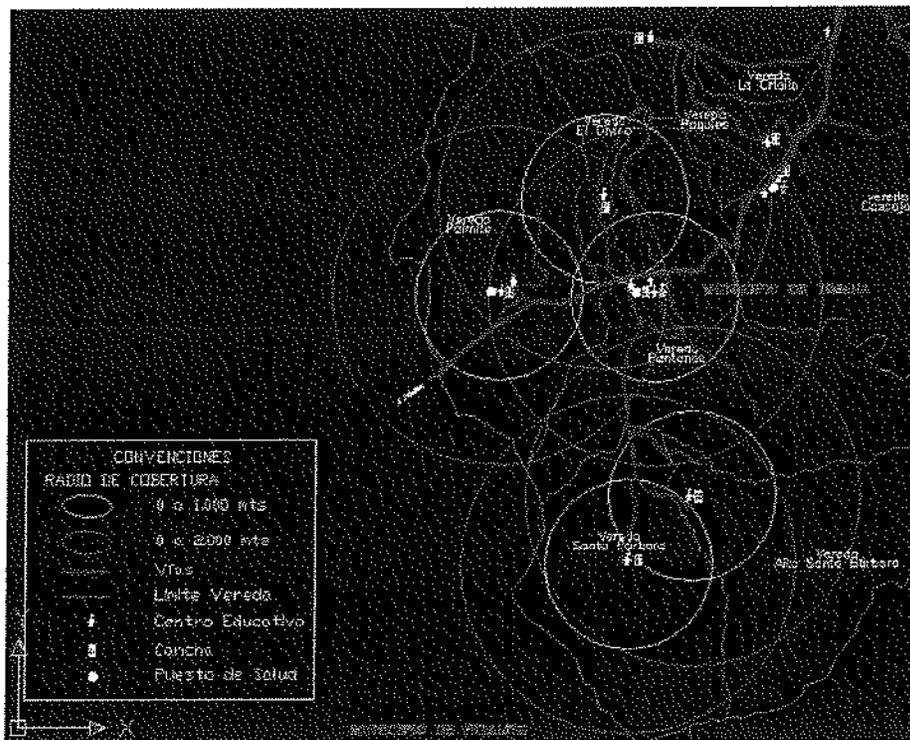
Teniendo en cuenta las dificultades para llegar a cualquier centro poblado se recomienda realizar la capacitación en sesiones mucho más largas (día completo) buscando que la capacitación se realice en máximo 2 días pero no continuos. Esto debe ser contemplado desde la particularidad de cada municipio, teniendo en cuenta, la posibilidad de contratar un transporte que las lleve al corregimiento y las regrese a un punto equidistante de sus viviendas, para esto se debe indagar por las vías a sitios alejados y el estado de estas.

Para hacer un proceso de segmentación efectivo de la población es necesario contar con información detallada de la ubicación geográfica de la población que permita realizar el análisis necesario que facilite la asignación y tipo de capacitación a realizar.



Así mismo hay que tener en cuenta que el proceso de segmentación y de acercamiento de la capacitación al lugar donde vive la población objetivo de este programa puede implicar un aumento en los costos operativos y logísticos, teniendo en cuenta que se requiere una logística de traslado de insumos y personal a cada uno de los corregimientos o lugares que se definan para realizar las capacitaciones y este costo dependerá de muchos factores que tendrán que ser objeto de análisis cuando se cuente con la información detallada de la población beneficiada con programas similares al ejecutado en este proyecto.

Figura 8. Ejemplo Rural Disperso



9. ANEXOS DIGITALES

Descripción	Archivo
<ul style="list-style-type: none"> - Informe Final. “Proyecto piloto de Educación Financiera” 	<p>Informe Final. Incluye 1 Archivo</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Asistencia Final por Municipio. <ul style="list-style-type: none"> o Asistencia Madre Líder. o Asistencia sesión. o Asistencia Vereda. o Asistencia general grupos. o Asistencia por módulo. 	<p>Reporte de Asistencia. Incluye 18 Archivos</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Asistencia detallada por municipio. <ul style="list-style-type: none"> o Asistencia por grupo. o Asistencia a cada módulo por madre. 	<p>Asistencia detallada. Incluye 9 Archivos</p>
<p>Impresiones de capacitadores de cada uno de los municipios.</p>	<p>Impresiones capacitadores. Incluye 1 Archivo</p>
<p>Fotos, videos y grabaciones de casos de madres que aplican lo aprendido.</p>	<p>Casos Prácticos. Incluye 4 Archivos.</p>

