

*Proyecto de inclusión financiera para población Red Unidos pertenecientes al proyecto “Viviendas 100% Subsidiadas”*

# Informe Final

Interpretación de Resultados

15 de octubre de 2017

**Dra. Laura Doering**

*Profesora de la Facultad de Gestión Rotman de la Universidad de Toronto*

**Ana Cecilia Portillo**

*Asistente de Investigación y estudiante de Licenciatura de la Universidad de McGill*

## **Resumen Ejecutivo**

Este informe resume los cambios sociales y financieros observados entre los participantes en el Proyecto de Inclusión Financiera para Población Red Unidos pertenecientes al proyecto “Viviendas 100% Subsidiadas”.

Este proyecto es parte de un esfuerzo continuo de Banca de las Oportunidades para promover la integración social y el empoderamiento financiero entre los residentes de las "Viviendas 100% Subsidiadas", y fue implementado por Iniciativas Empresariales de Desarrollo (IED). Para comprender los cambios que se dieron a cabo entre los participantes en los grupos de ahorro y crédito, el IED recopiló datos de línea de base y de línea de salida de una muestra aleatoria de participantes. En total, 2,848 personas proporcionaron respuestas tanto a la línea de base como a la línea de salida, ofreciendo una imagen enriquecedora de la actividad social y financiera entre los participantes en toda Colombia en dos momentos diferentes.

Antes de discutir los resultados, es importante destacar las limitaciones de los datos. La limitación principal de los datos es que no podemos atribuir ningún cambio en el comportamiento de los participantes a la participación en los grupos de ahorro y crédito. Esto es debido a que estos datos están limitados a las personas que participaron en los grupos de ahorro y préstamos, así que los datos no pueden decir cómo las personas similares que no participaron en los grupos podrían haber tenido un desempeño diferente (es decir, no hubo un grupo de control). Por ejemplo, los resultados muestran que los participantes informan un mayor sentido de cohesión social después de la participación continua en los grupos de ahorro y crédito. Sin embargo, muchas de las personas que viven en las Viviendas Subsidiadas pasan más tiempo en sus nuevos barrios, así que es probable que sientan una mayor sensación de cohesión social, incluso si no participan en los grupos de ahorro y crédito. Debido a esta limitación en el diseño del estudio, es importante interpretar los resultados con cautela y considerar cuidadosamente si los cambios observados pueden ser el resultado de otros factores del entorno que no están relacionados con los grupos de ahorro y crédito.

A pesar de estas limitaciones, la comparación de las encuestas de la línea de base y de la línea de salida ofrecen ideas que son interesantes y a la vez sorprendentes. Aunque los resultados contienen una serie de hallazgos importantes, creemos que se destacan tres hallazgos clave.

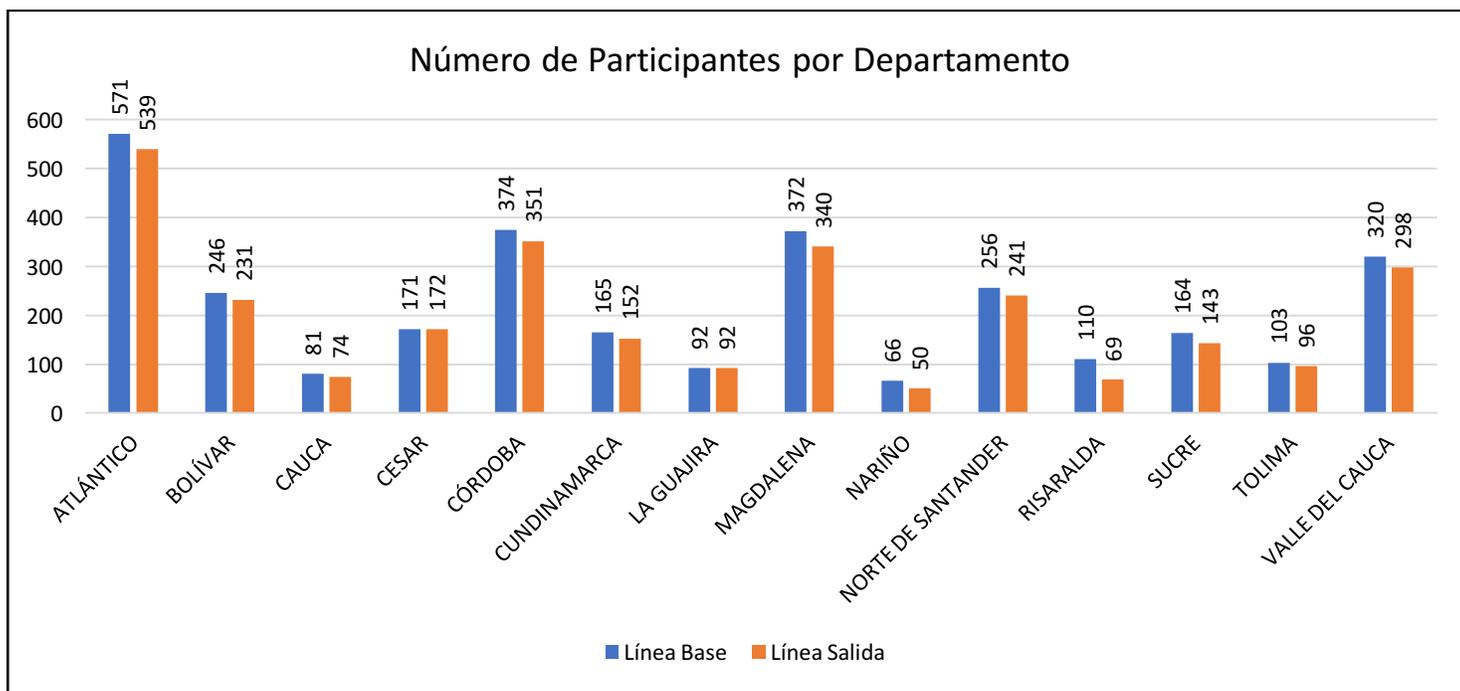
El primero es que los participantes reportaron tener más capacidad para enfrentar las dificultades financieras después de haber participado en los grupos de ahorro y crédito. Cuando se dio a cabo la encuesta para la línea de salida, hubo una proporción menor de los participantes que reportaron dificultades para cubrir necesidades básicas del hogar, pagar el alquiler/administración o pagar servicios públicos. De hecho, el número de personas que informaron que no habían tenido dificultades financieras importantes saltó del 24% al 37%, un cambio enorme e importante dentro de una población tan vulnerable.

El segundo hallazgo es que una proporción significativamente más alta de personas reportó ahorrar dinero, lo cual principalmente fue a través de los grupos de ahorro y crédito. Aunque más personas estaban ahorrando, la cantidad promedio de dinero ahorrado disminuyó, probablemente porque aquellos que no estaban ahorrando anteriormente ahora están ahorrando en pequeñas cantidades.

El tercer hallazgo es que los encuestados se involucraron más en las actividades de la comunidad a lo largo del tiempo. En particular, las personas informaron una mayor participación en actividades religiosas al final del estudio (29% versus 43%). En efecto, hubo más personas que reportaron que conocer a sus vecinos y la comunidad era uno de los beneficios clave de participar en los grupos de ahorro y préstamos (36% versus 42%). Sin embargo, los encuestados informaron mayores niveles de confianza en algunos aspectos de la sociedad y niveles más bajos de confianza en otros. Por ejemplo, al comparar la línea de base y la línea de salida, al final de la encuesta menos individuos afirmaron que se puede confiar en los extraños (40% versus 48%) y menos reportaron que alguien los ayudaría si lo necesitaban (75% versus 78%). Además, las personas no reportaron un aumento en la confianza de sus vecinos después de participar en el programa, aunque una proporción más alta de personas afirmaron que habían recibido ayuda de un vecino (74% versus 81%).

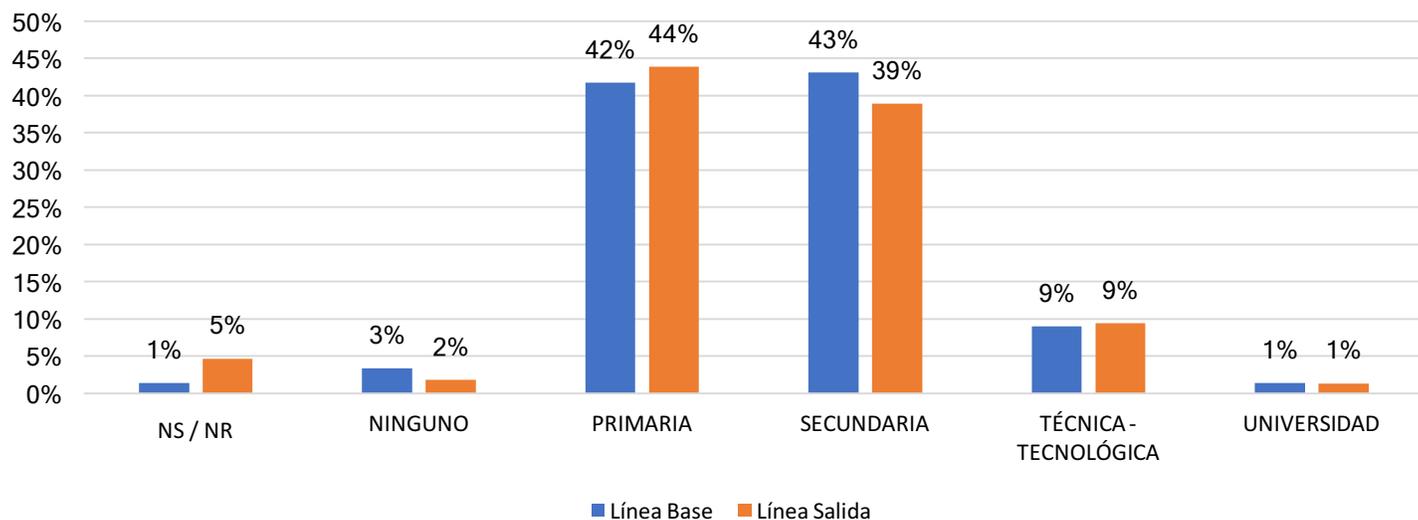
En general, los hallazgos de este estudio ofrecen motivos para entusiasmarse con las posibilidades que tienen las actividades de ahorro y crédito en la seguridad financiera de las poblaciones vulnerables. También, ofrecen razones para tener curiosidad acerca de por qué participar en dichos grupos no se traduce en un mayor interés en el sector financiero formal. Estos resultados se pueden ver como un primer paso para comprender los cambios sociales y económicos que se desarrollan entre los participantes en los grupos de ahorro y crédito a pequeña escala.

# 1. INFORMACIÓN DE IDENTIFICACIÓN

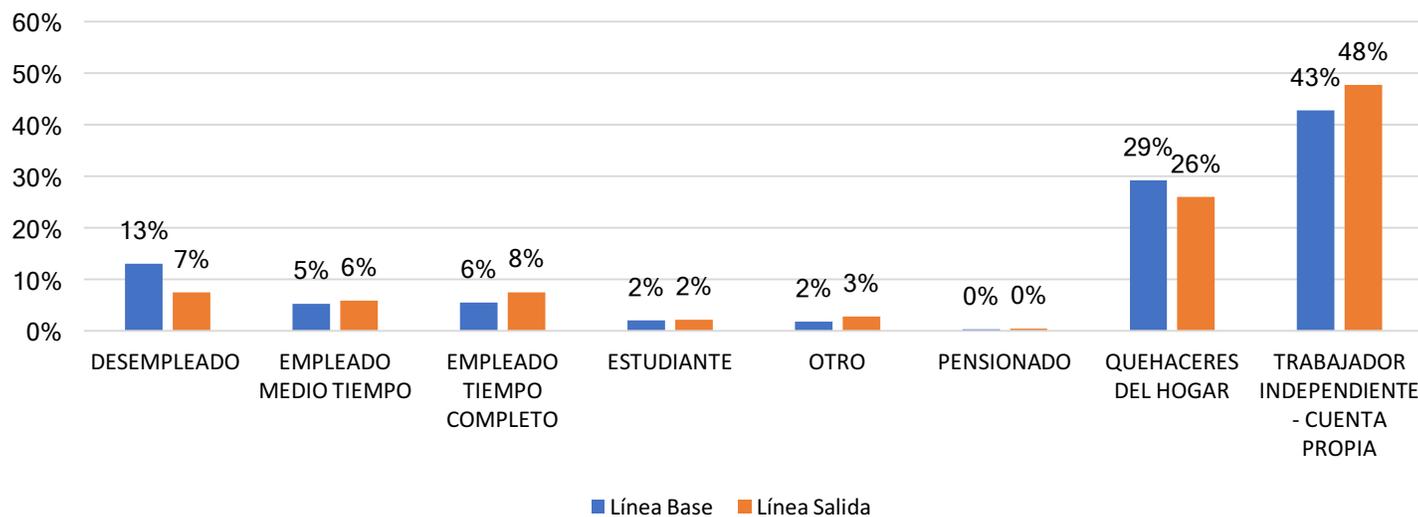


Edad, Género, Número de Personas en el Hogar						
	Línea Base			Línea Salida		
	Promedio	Desviación Típica	Obs.	Promedio	Desviación Típica	Obs.
<b>Edad</b>	41.1	12.24	3091	41.8	12.49	2848
<b>Género</b>	83% Mujeres	0.38	3091	83% Mujeres	0.37	2848
<b>Número de Personas en el Hogar</b>	3.97	1.7	3091	3.93	1.67	2848

### Nivel Educativo



### Actividad Económica



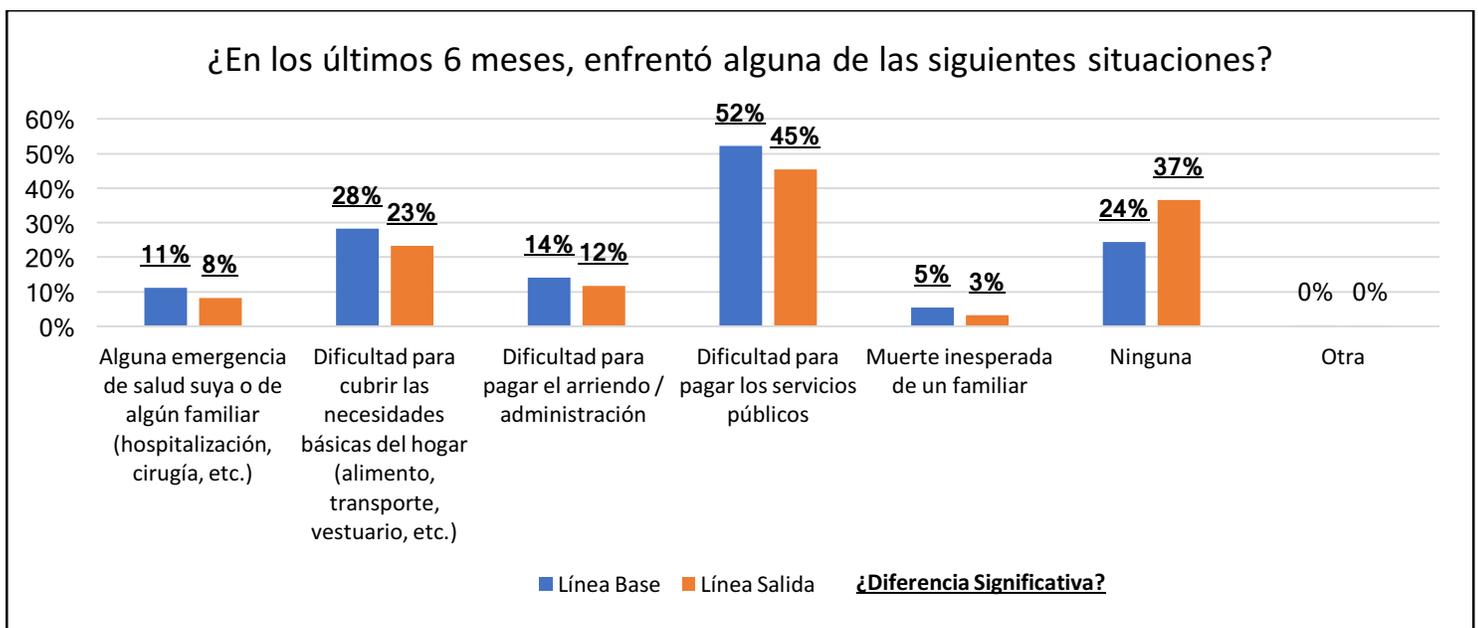
## 2. INFORMACIÓN SOBRE MANEJO DE INGRESOS/ACTIVOS E IMPREVISTOS

### *Diferencia Significativa*

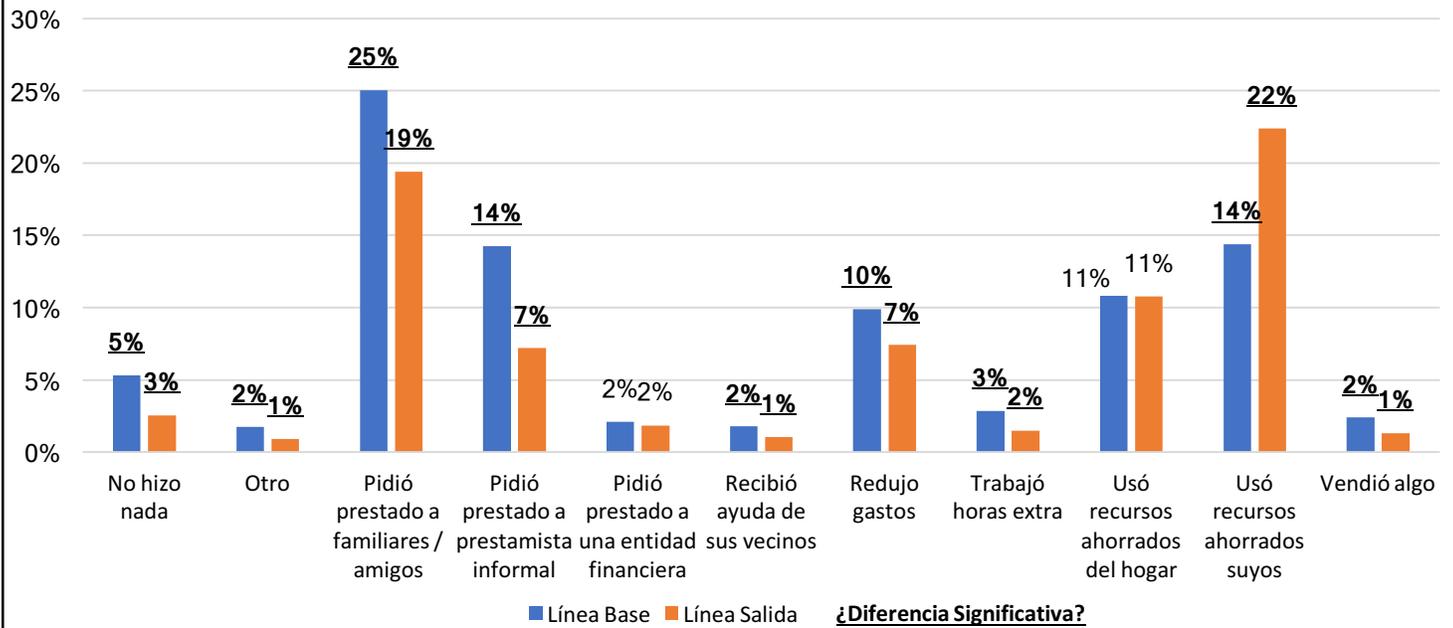
En las siguientes secciones se hizo una “Prueba t” para demostrar las respuestas en las que hubo una diferencia significativa entre la Línea Base y la Línea Salida. Los valores que tienen una diferencia significativa en  $p > .05$  (el valor estándar en los análisis estadísticos), son los que están subrayados y en negrita.

### *Suma de Valores*

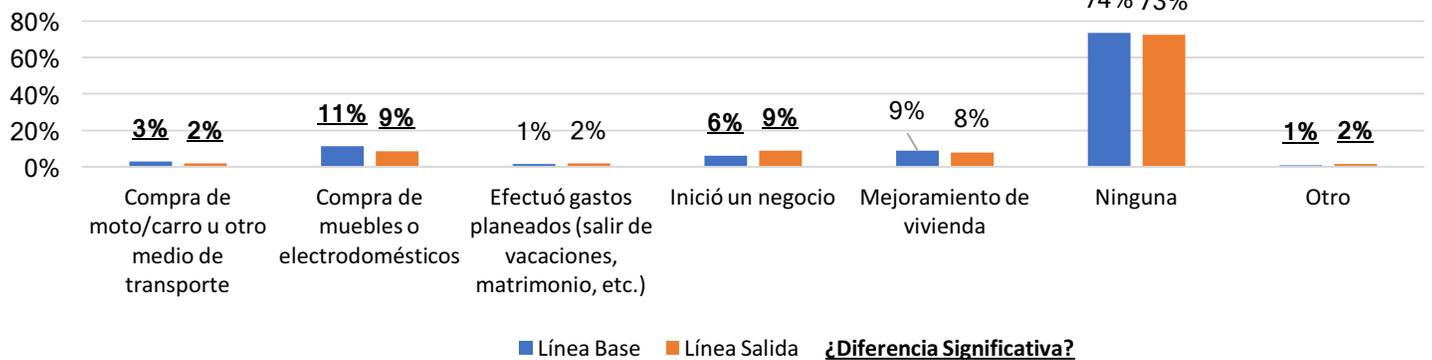
En varias figuras las respuestas no suman al 100% porque las respuestas dependen de información previa. Por ejemplo, si una persona afirma que realizó una inversión, entonces se le pregunta la fuente financiera de la inversión. Si no realizó una inversión, entonces no se le hace la pregunta sobre la fuente de la inversión. Dado que no todos los participantes responden a todas las preguntas, los valores a veces no suman al 100%.



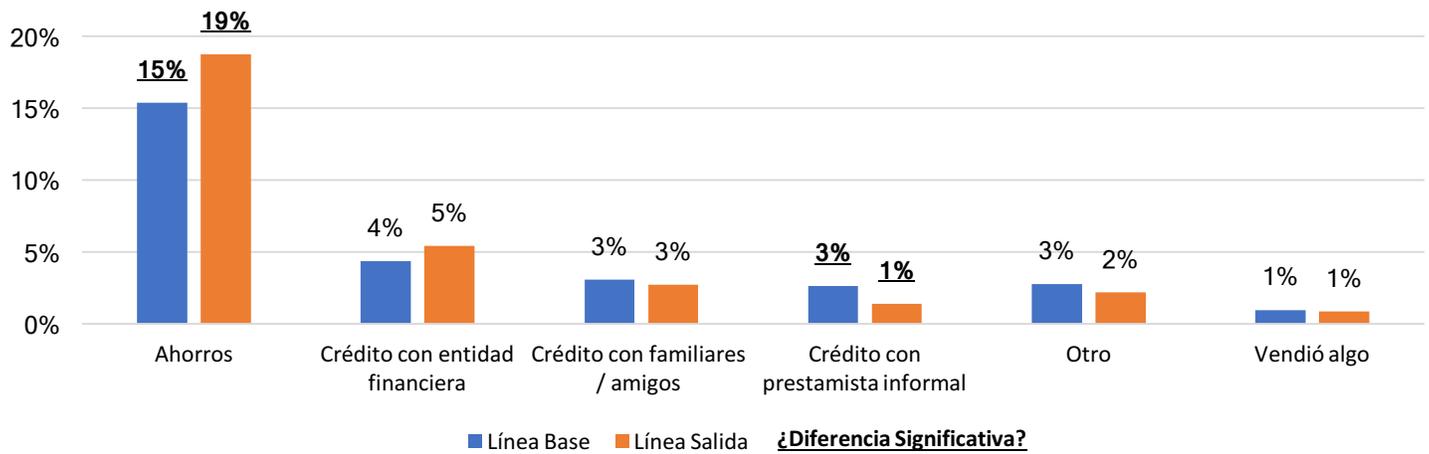
### ¿Cómo manejó dicha situación?



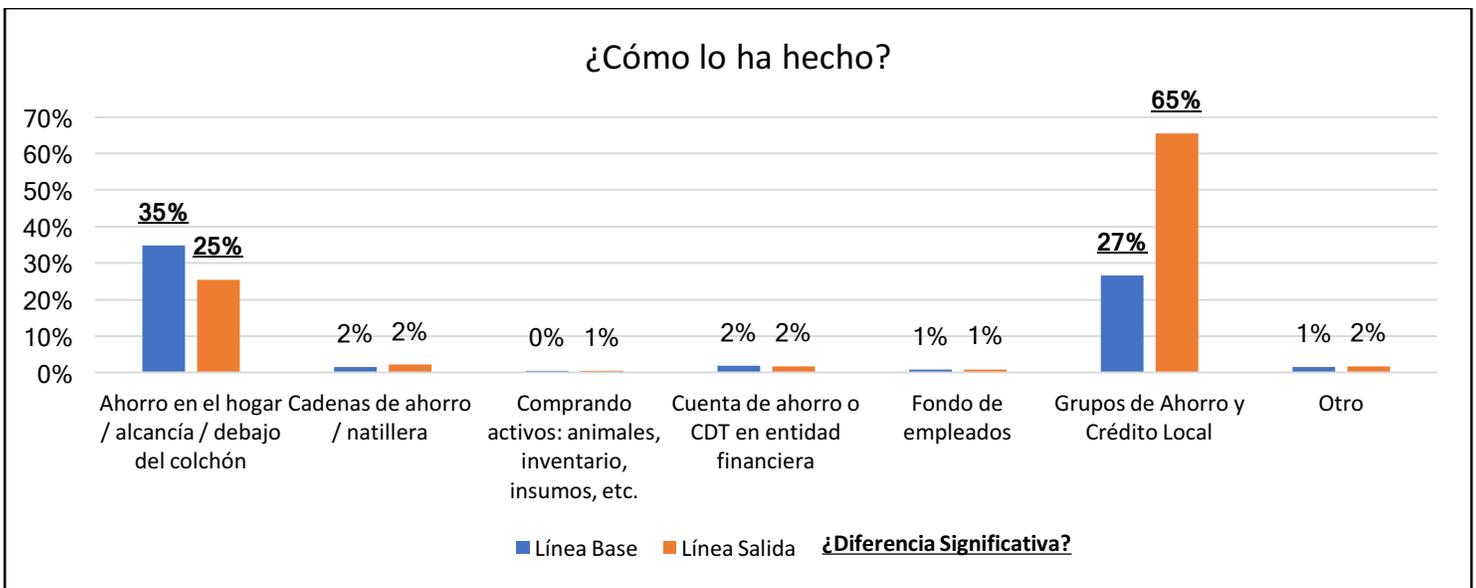
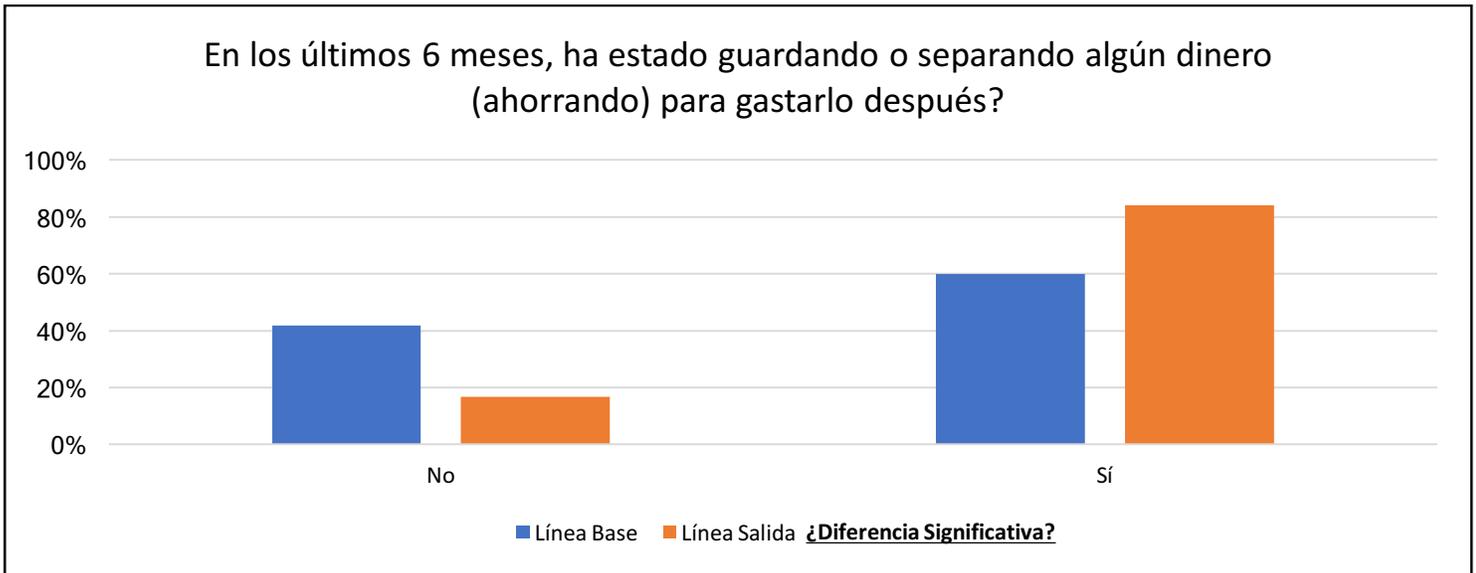
### ¿En los últimos 6 meses, usted o alguien de su familia realizó alguna de las siguientes inversiones?



### ¿Cómo financió dicha inversión?

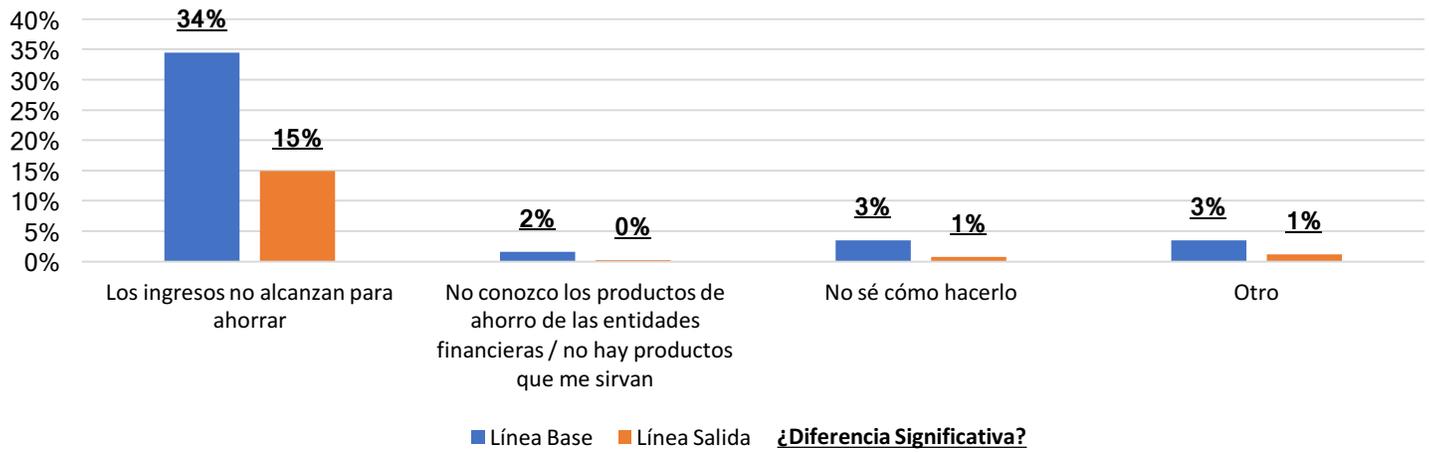


### 3. INFORMACIÓN SOBRE CAPACIDAD DE AHORRO

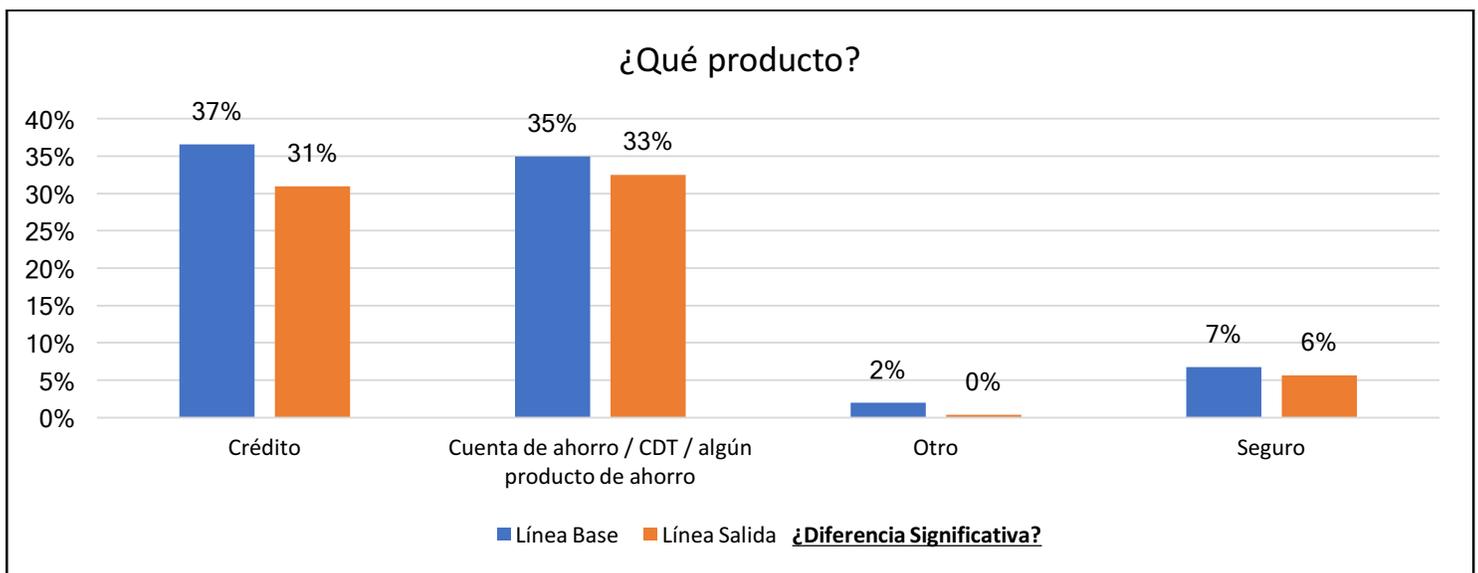
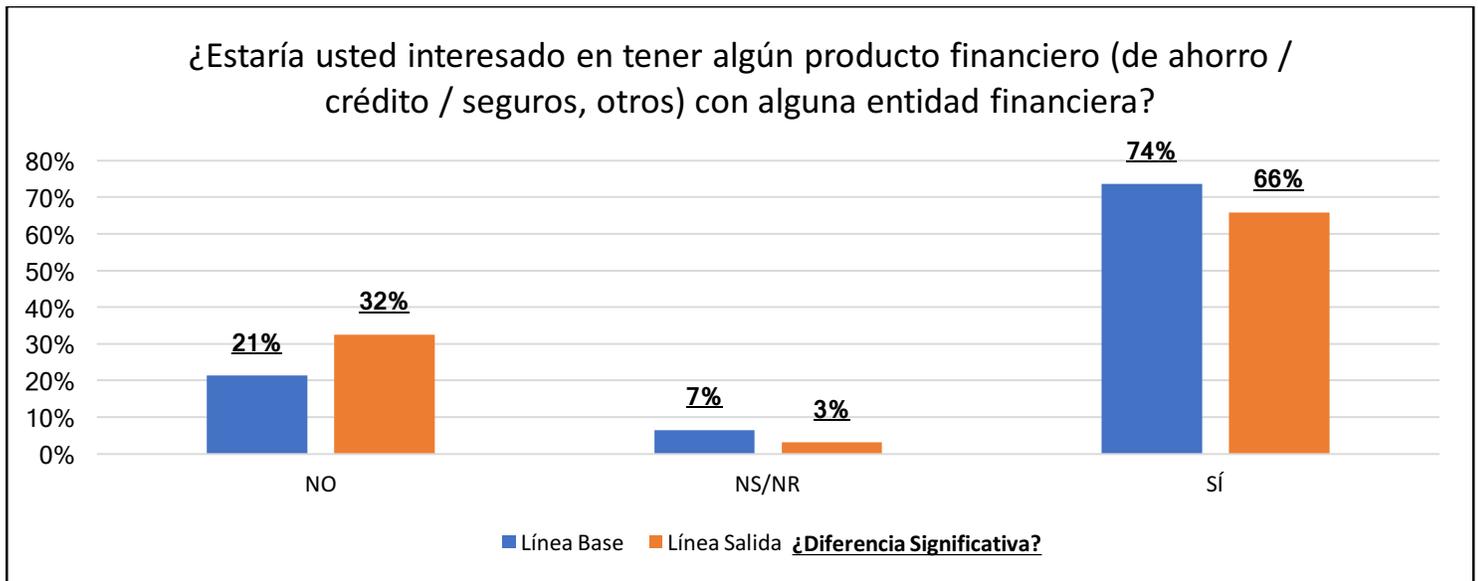


Monto Promedio Ahorrado		
Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
118,334.60	88,660.65	Sí

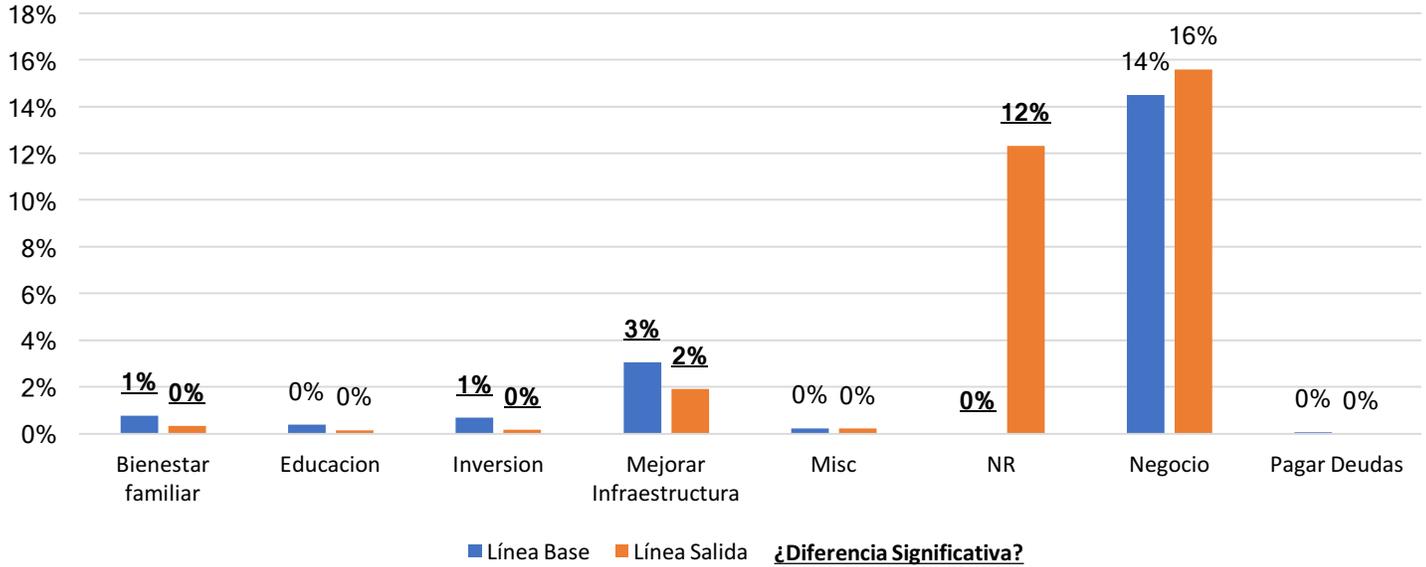
### ¿Por qué no ha ahorrado?



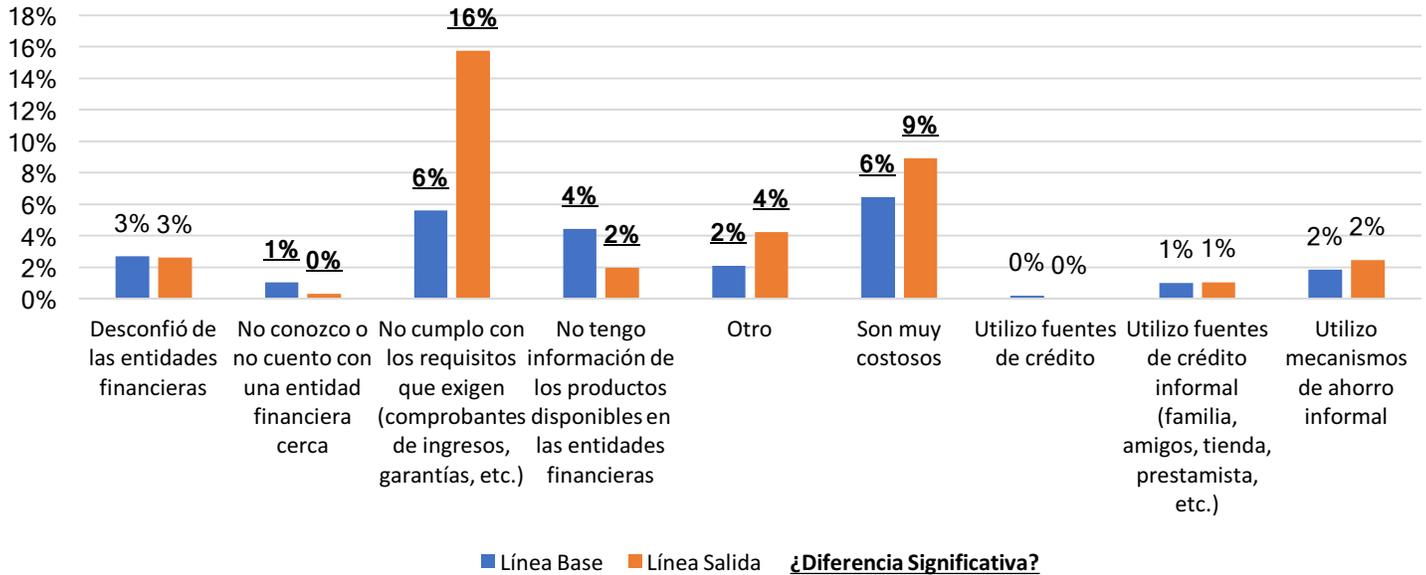
## 4. INTERÉS EN ACCEDER A PRODUCTOS FINANCIEROS FORMALS



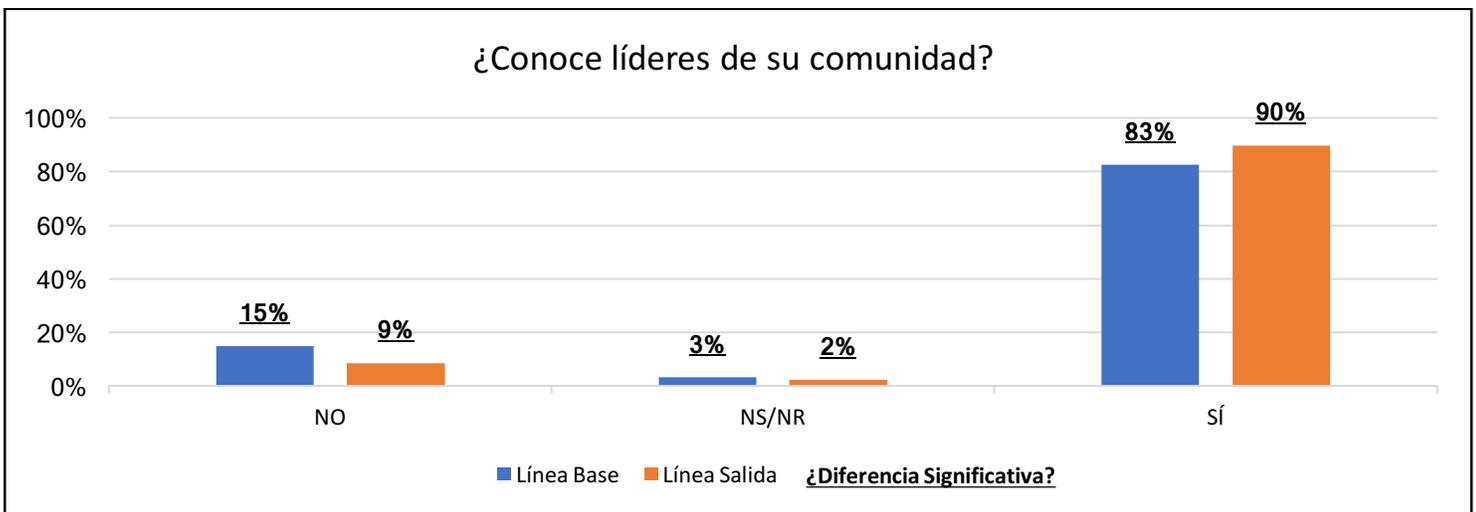
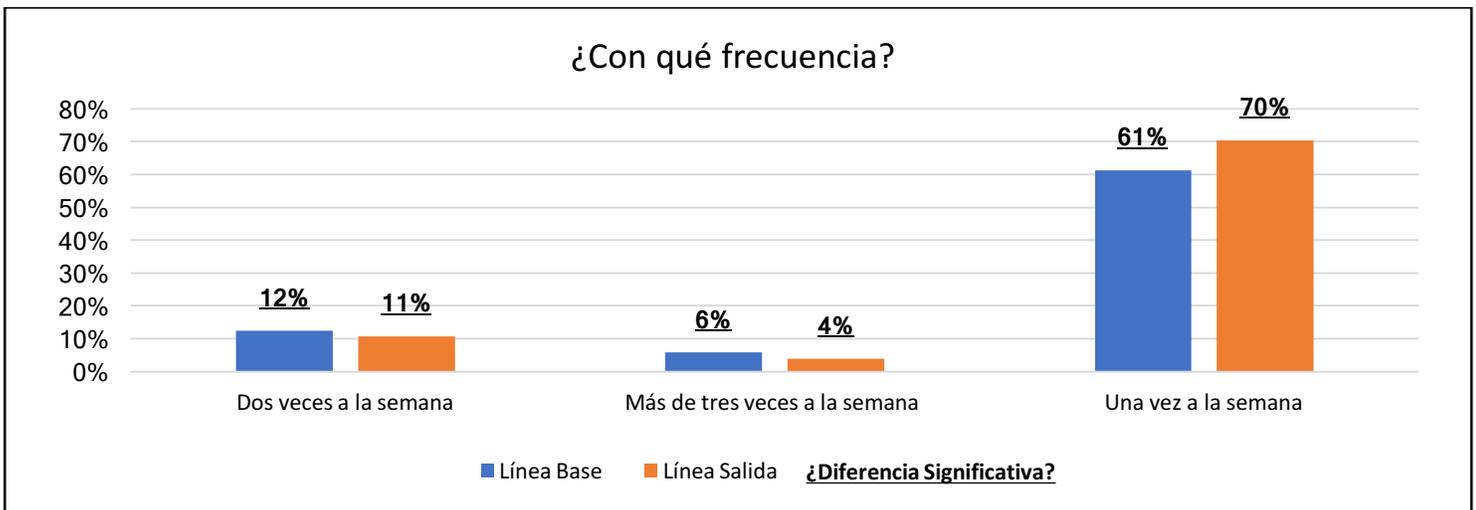
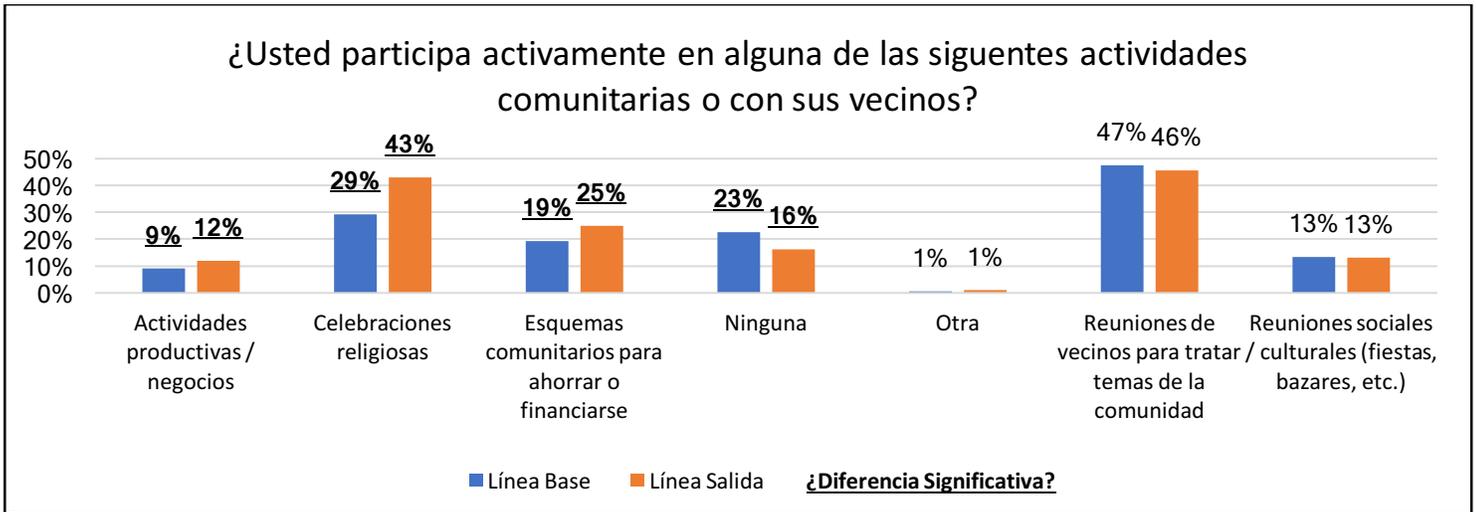
### ¿Cuál sería el destino del crédito?



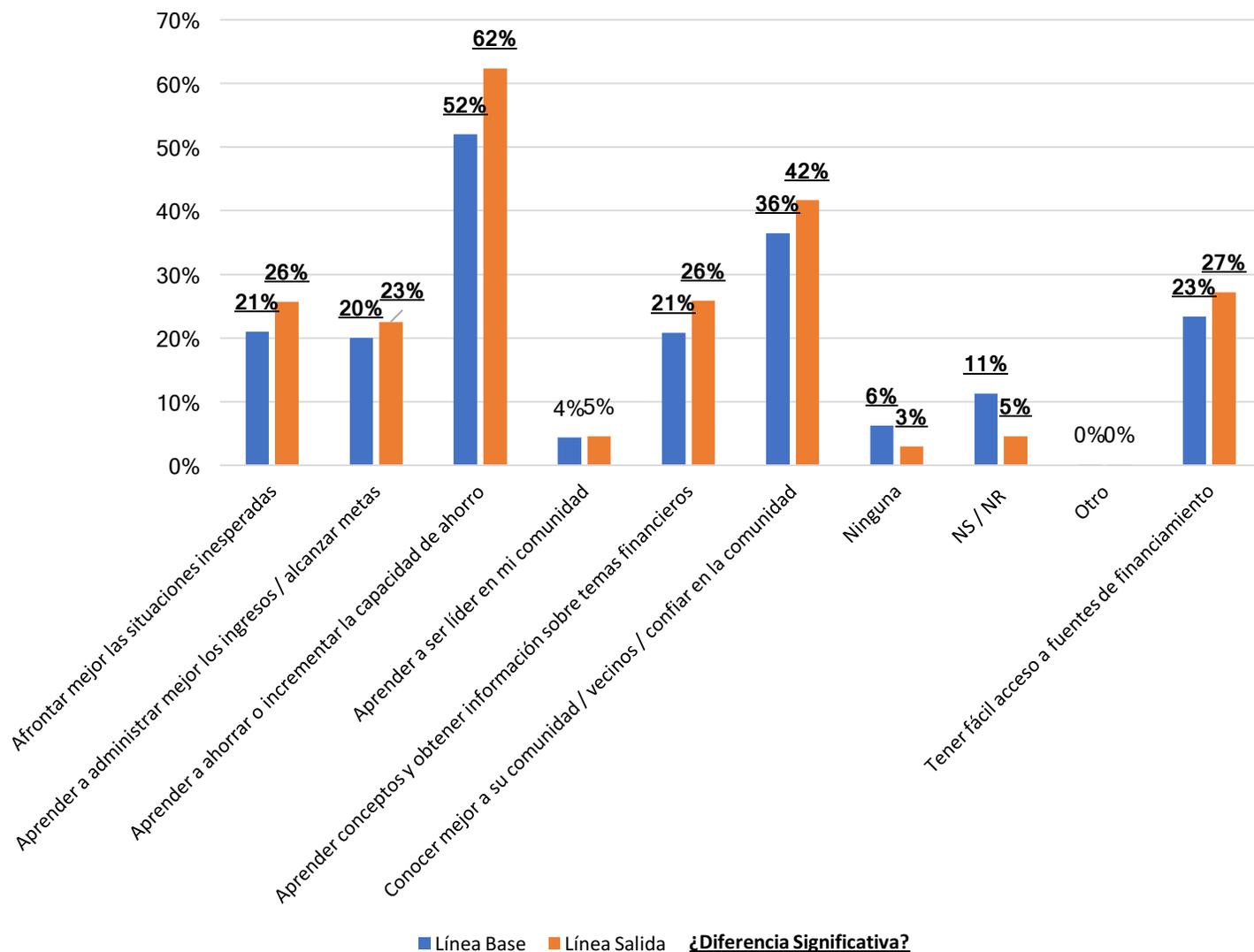
### ¿Por qué no está interesado?



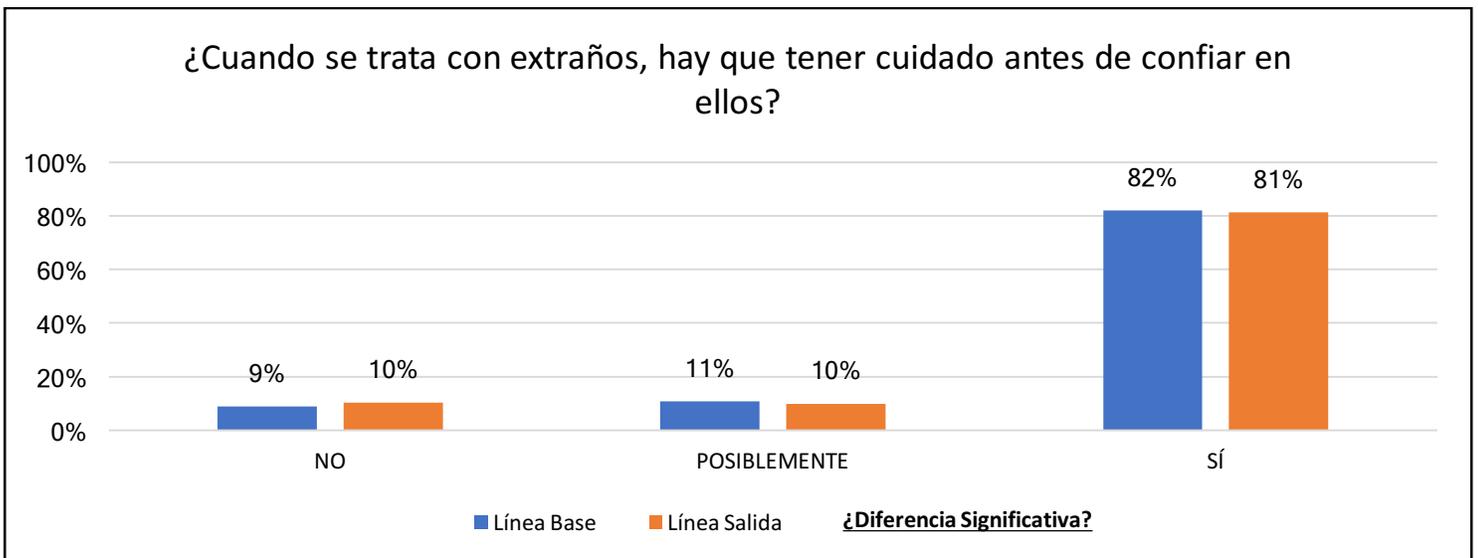
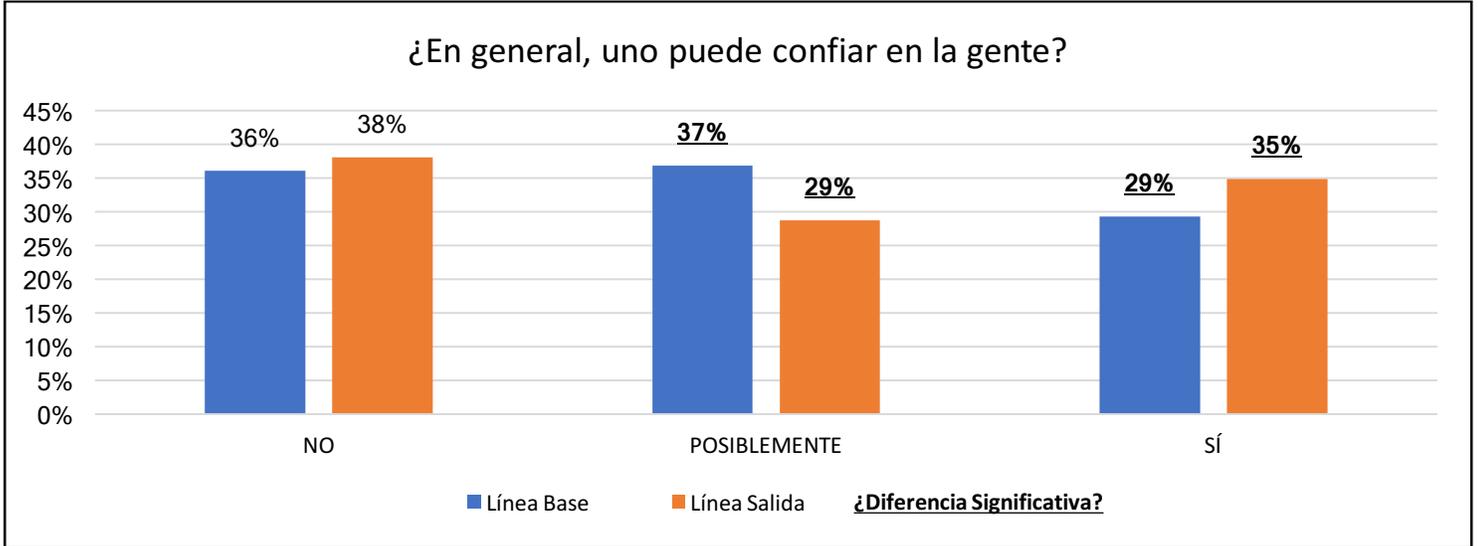
## 5. ASPECTOS DE BIENESTAR ASOCIADOS A LA PARTICIPACIÓN EN COMUNIDAD



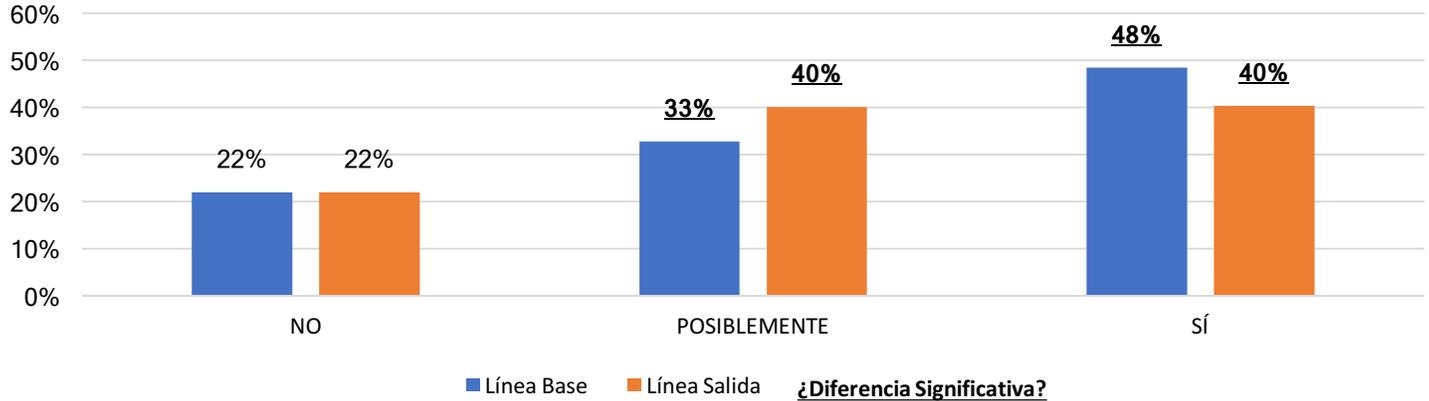
Si participa en grupos de ahorro y crédito, para usted, ¿cuáles son los beneficios (si existen) por participar en estos grupos?



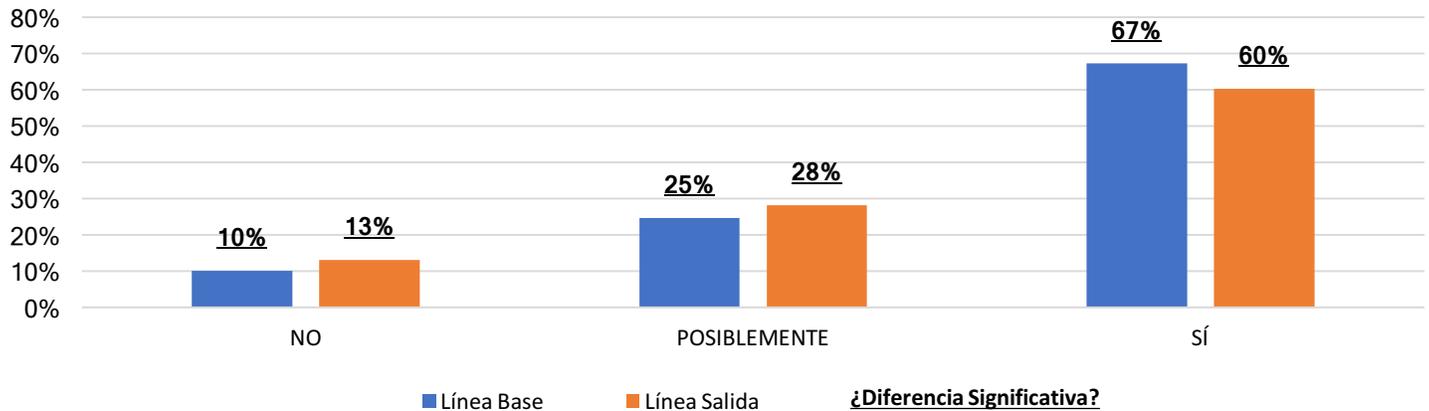
## 6. INFORMACIÓN SOBRE TEJIDO SOCIAL



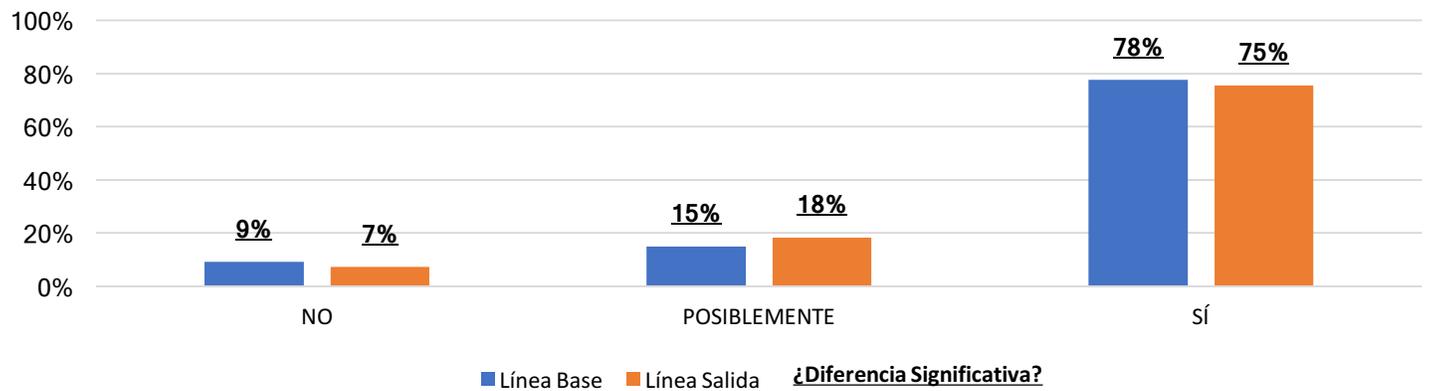
### ¿Solo hay que confiar en las personas conocidas?



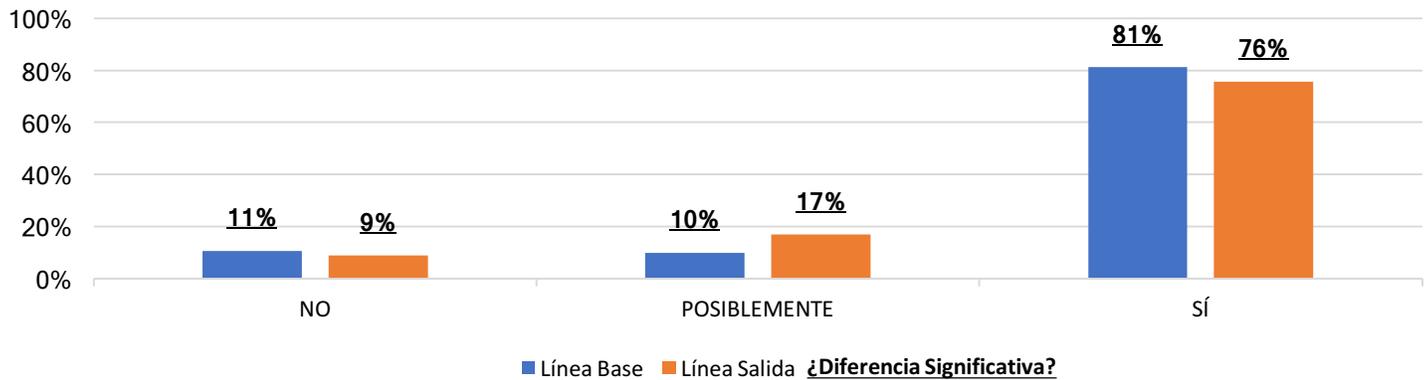
### ¿La gente como usted puede cambiar las cosas en su comunidad si quisiera?



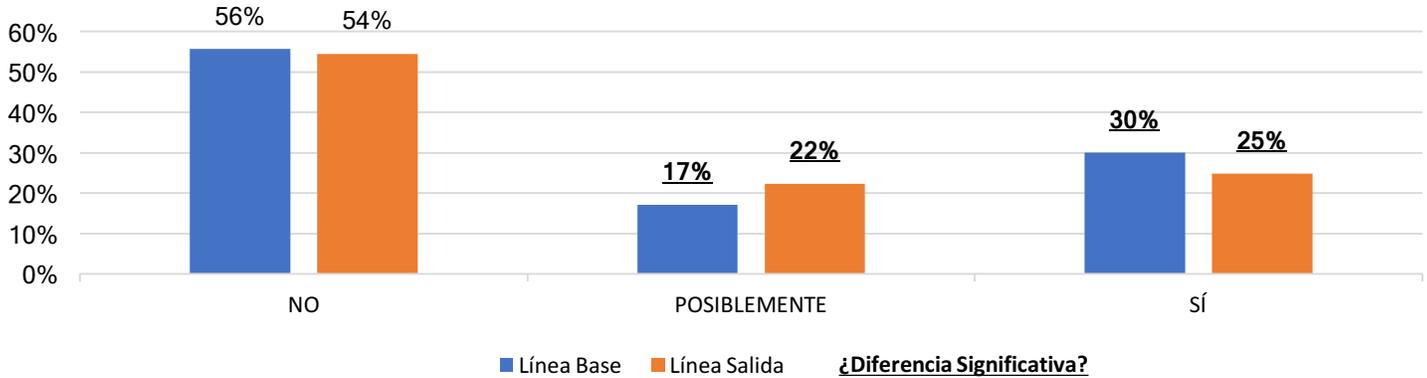
### ¿Si tiene algún problema, siempre habrá alguien que le ayude?



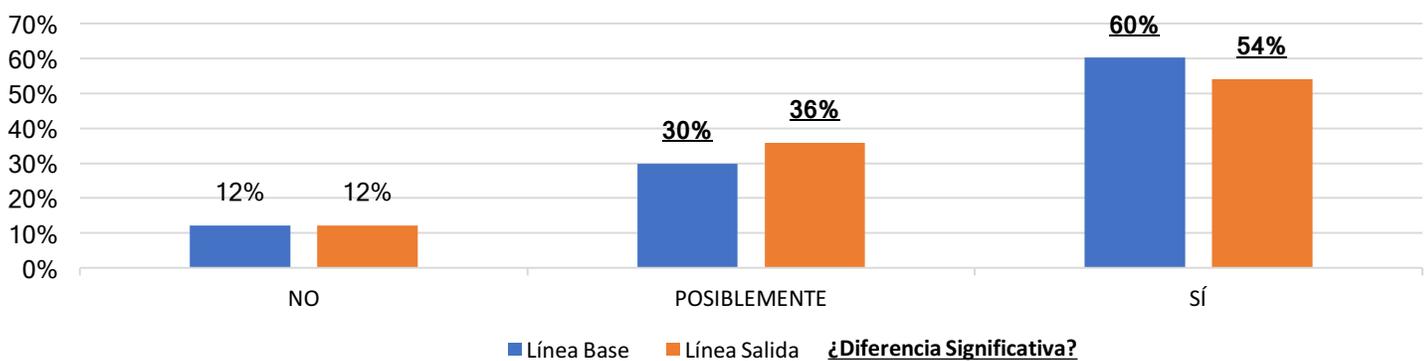
### ¿Las mujeres deben estar directamente involucradas en las decisiones de la comunidad?



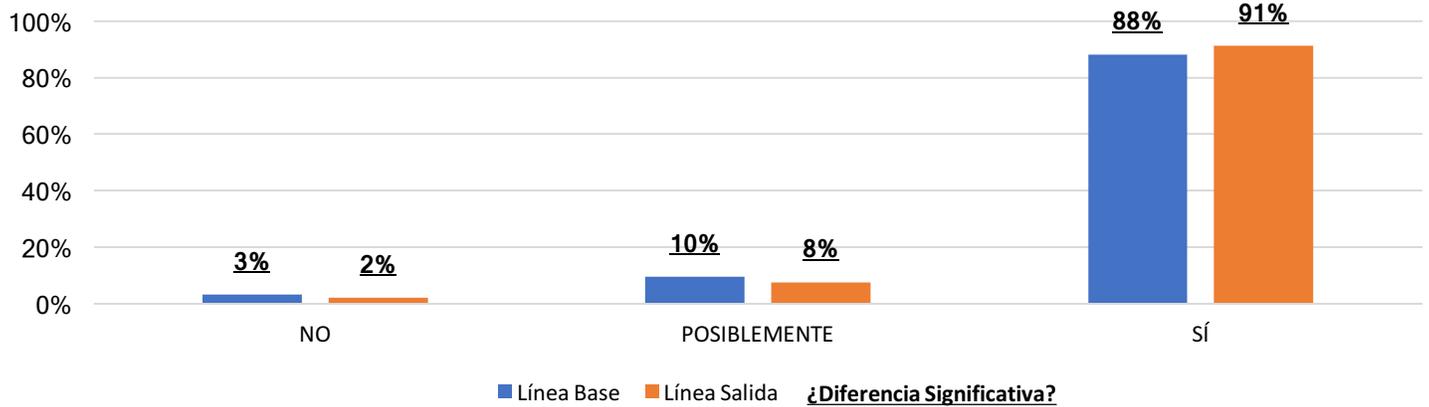
### ¿Si usted no está de acuerdo con algo que su vecino está haciendo, se queda callado?



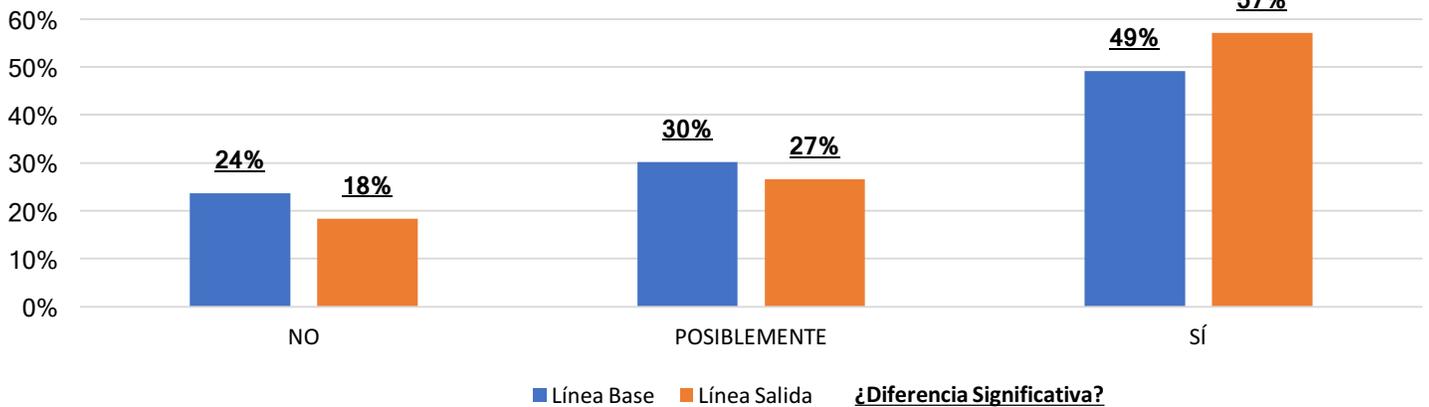
### ¿Las personas de este barrio están dispuestas a esforzarse para mejorar las cosas de la comunidad?



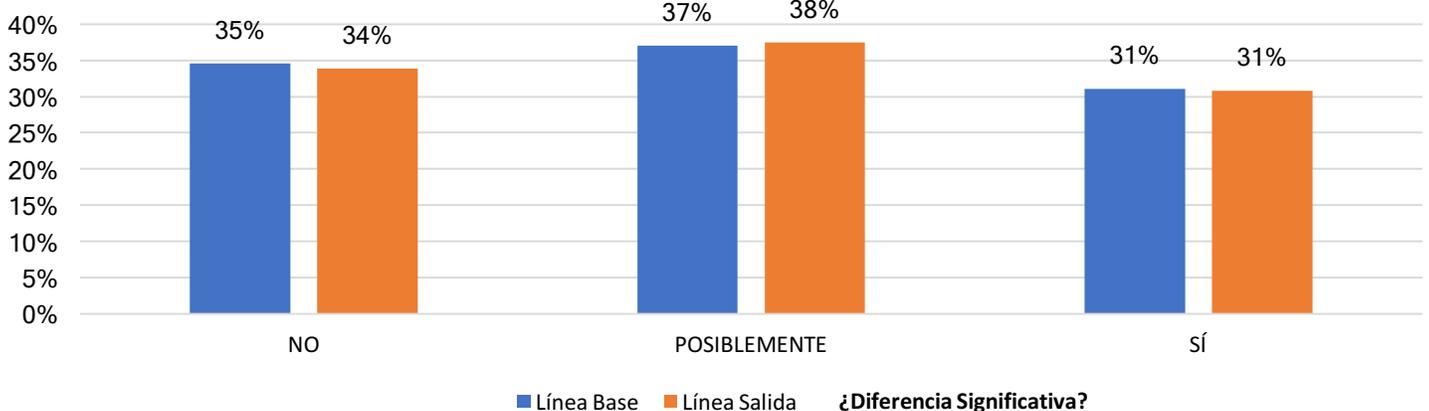
### ¿Qué tanto confía usted en su familia nuclear (padres, hijos, hermanos)?



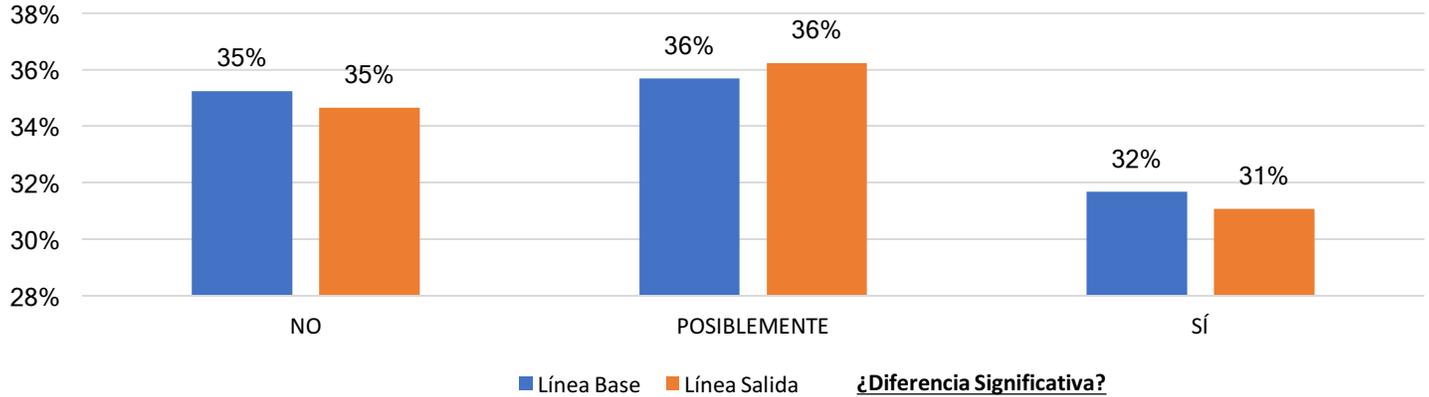
### ¿Qué tanto confía usted en su familia extendida (primos, tíos)?



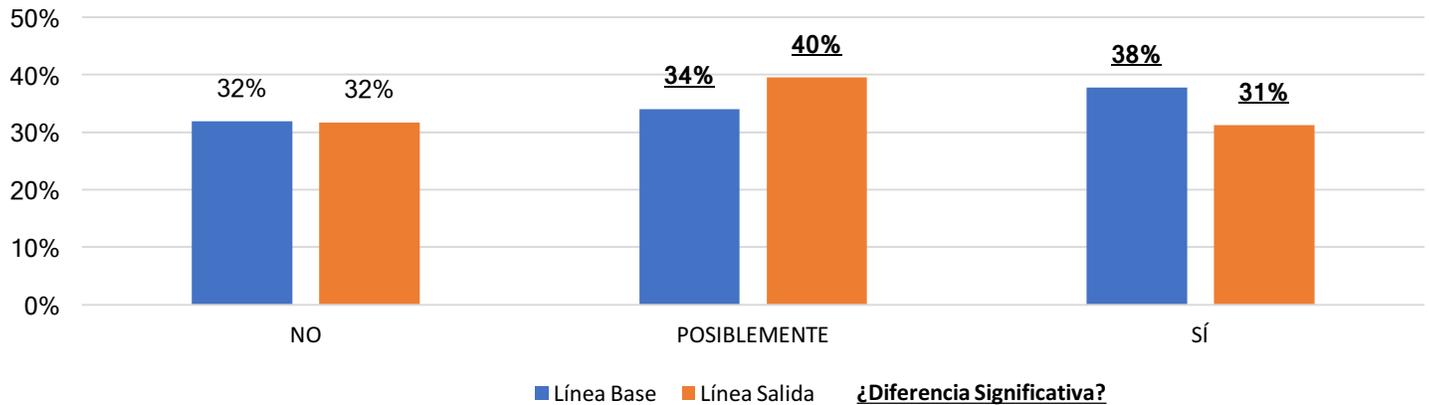
### ¿Qué tanto confía usted en sus vecinos?



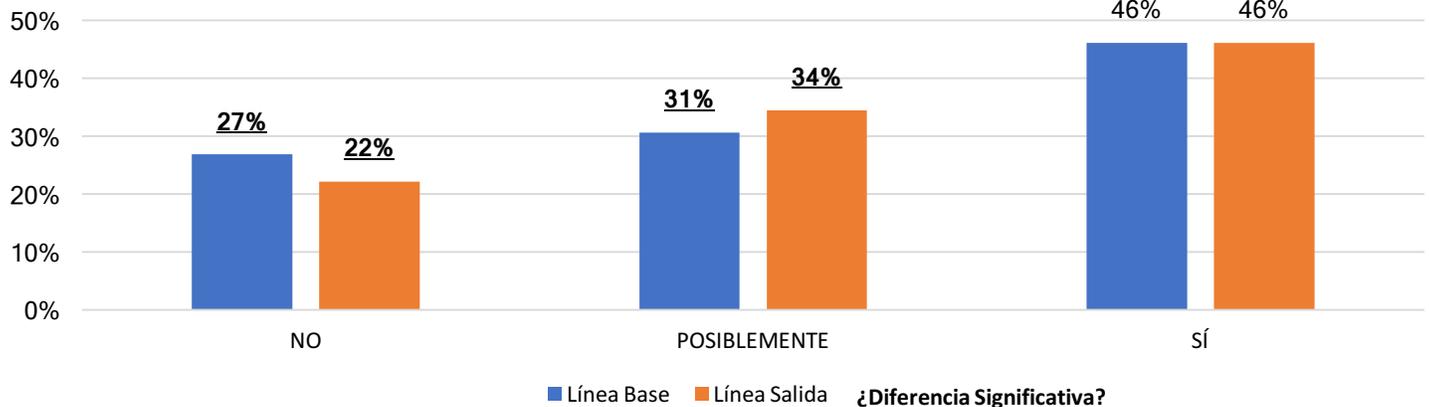
### ¿Qué tanto confía usted en sus amigos?



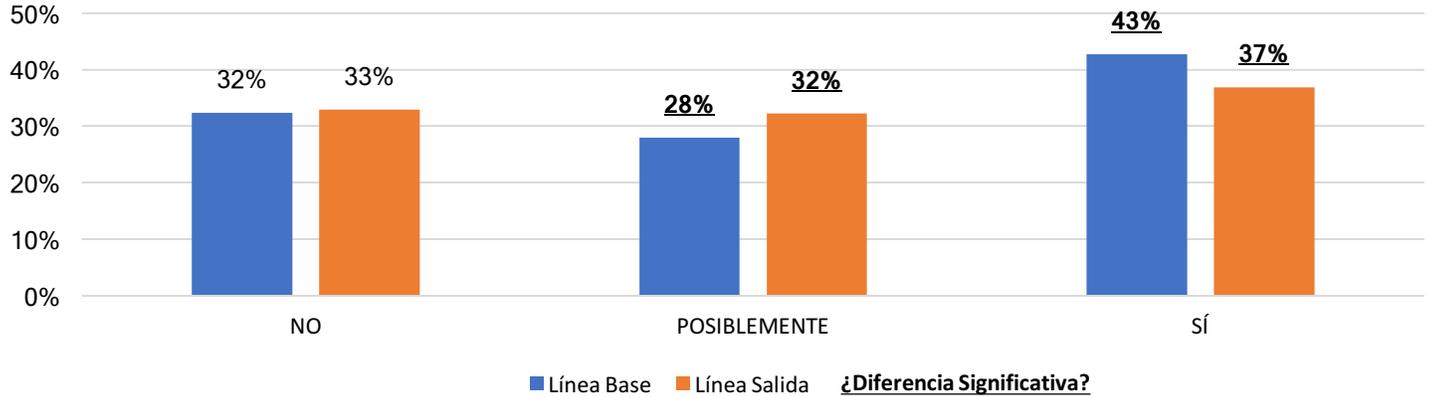
### ¿Qué tanto confía usted en las personas con las que trabaja?



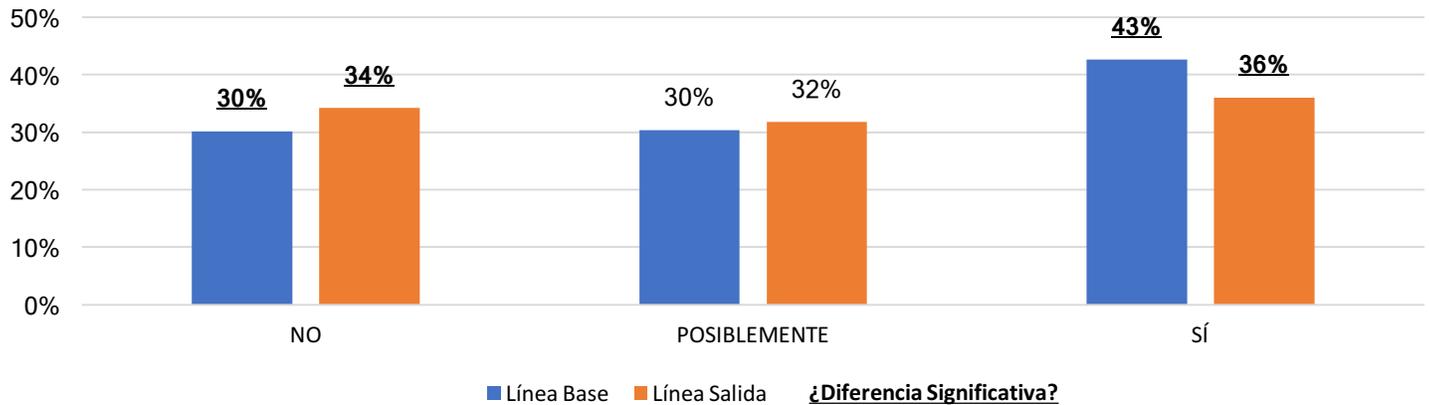
### ¿Qué tanto confía usted en las escuelas y los colegios?



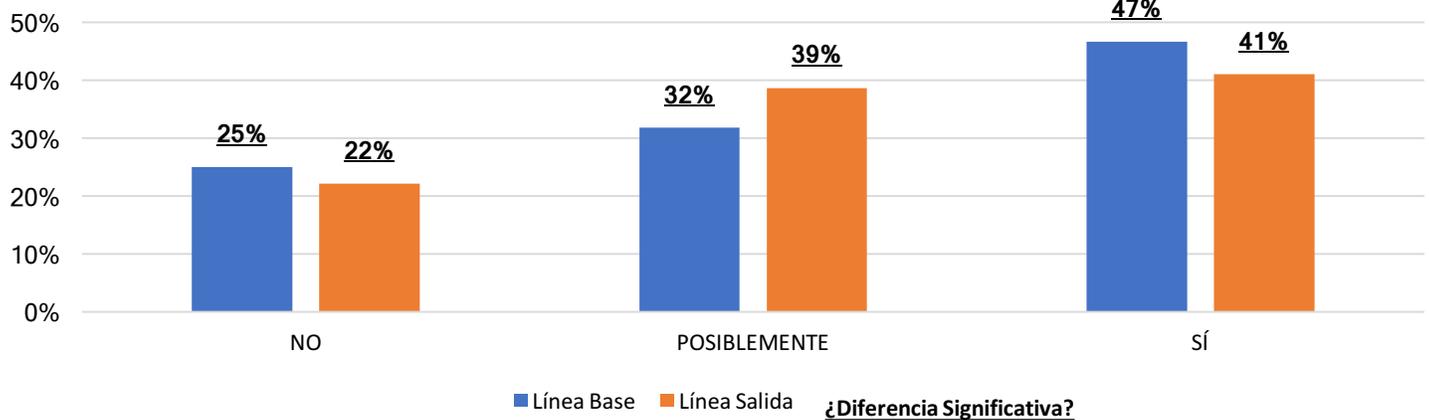
### ¿Qué tanto confía usted en la policía?



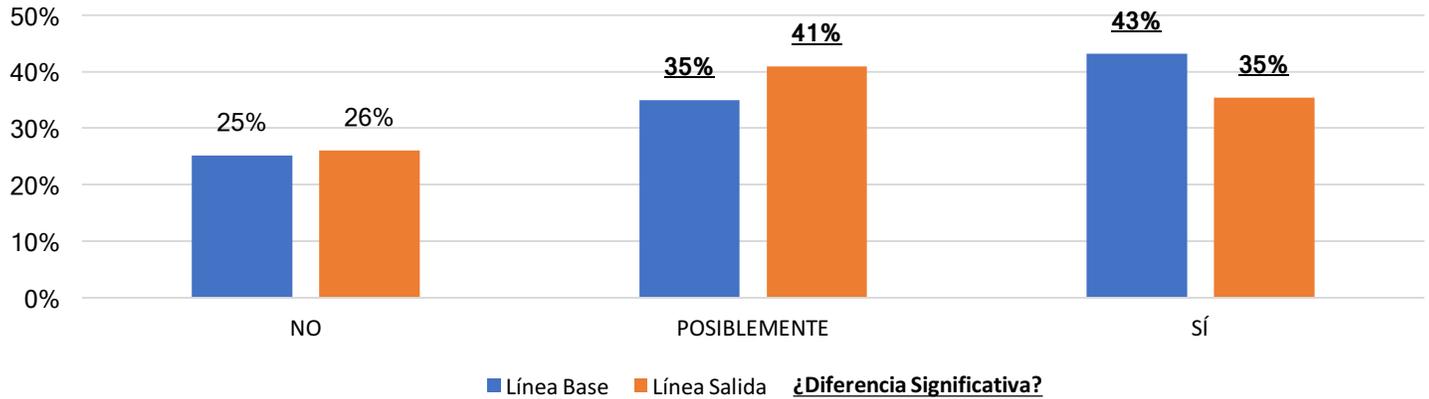
### ¿Qué tanto confía usted en el gobierno?



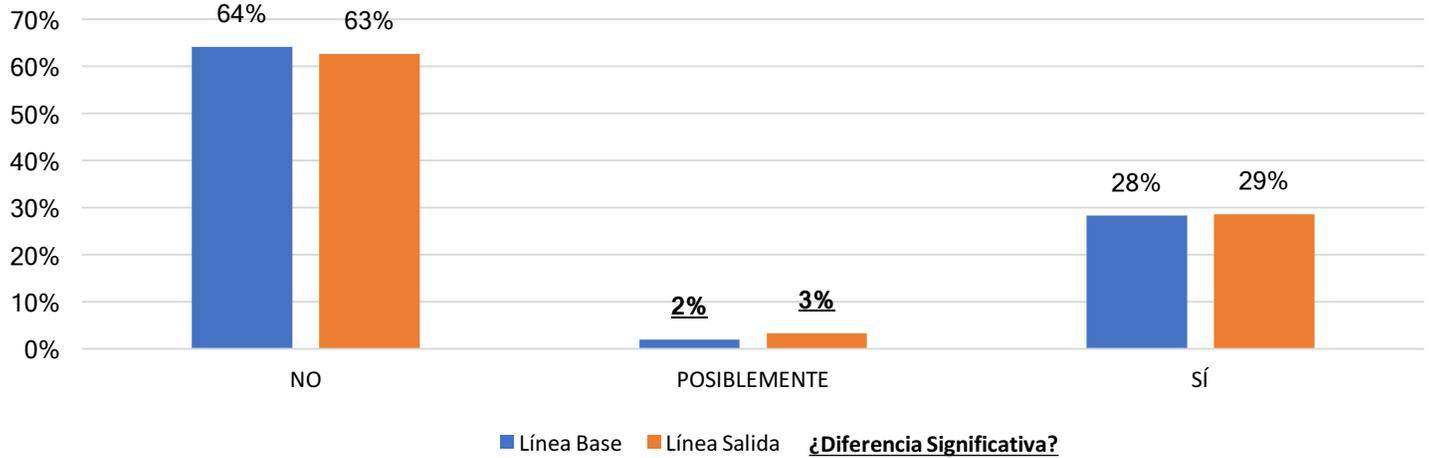
### ¿Qué tanto confía usted en los bancos o instituciones financieras?



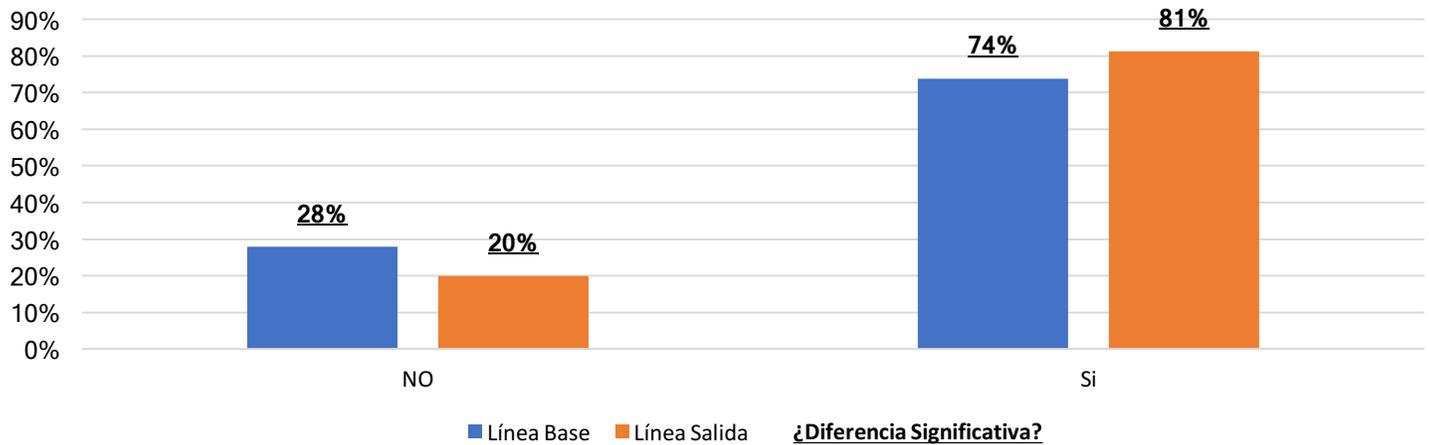
### ¿Qué tanto confía usted en organizaciones comunitarias?



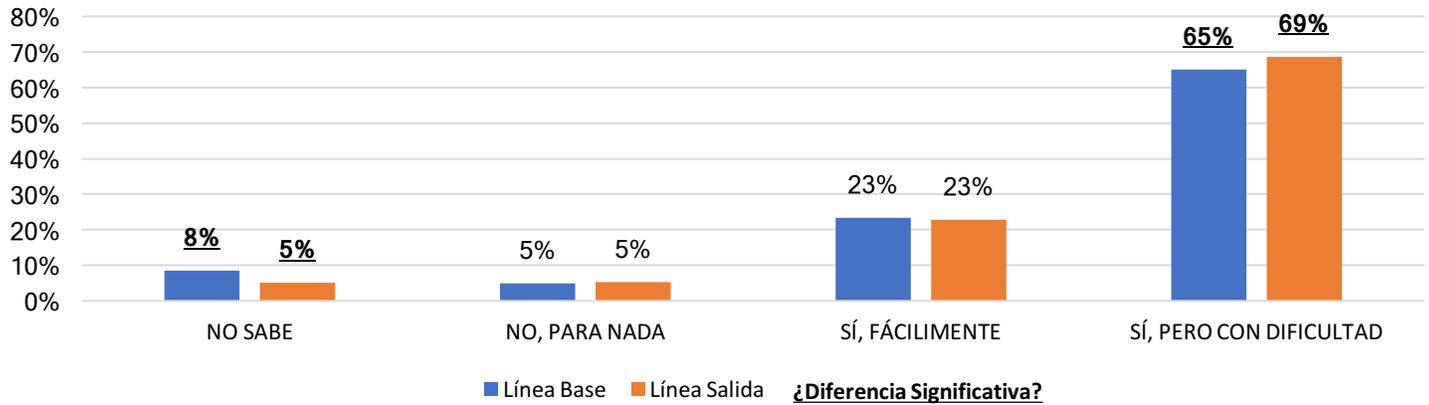
### ¿Qué tan contento vive usted en su barrio?



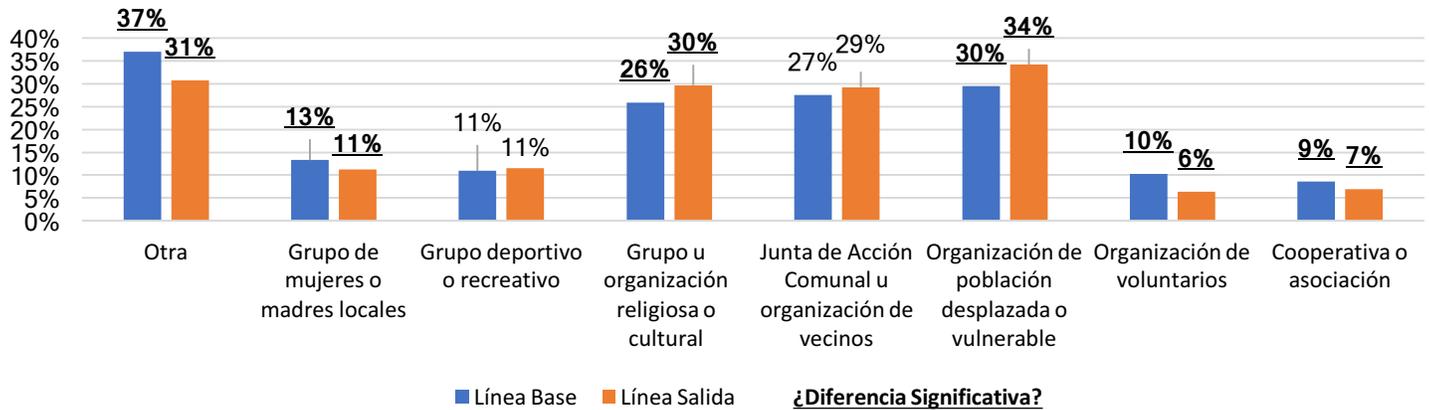
### ¿Alguna vez ha recibido una ayuda de un vecino de su comunidad?



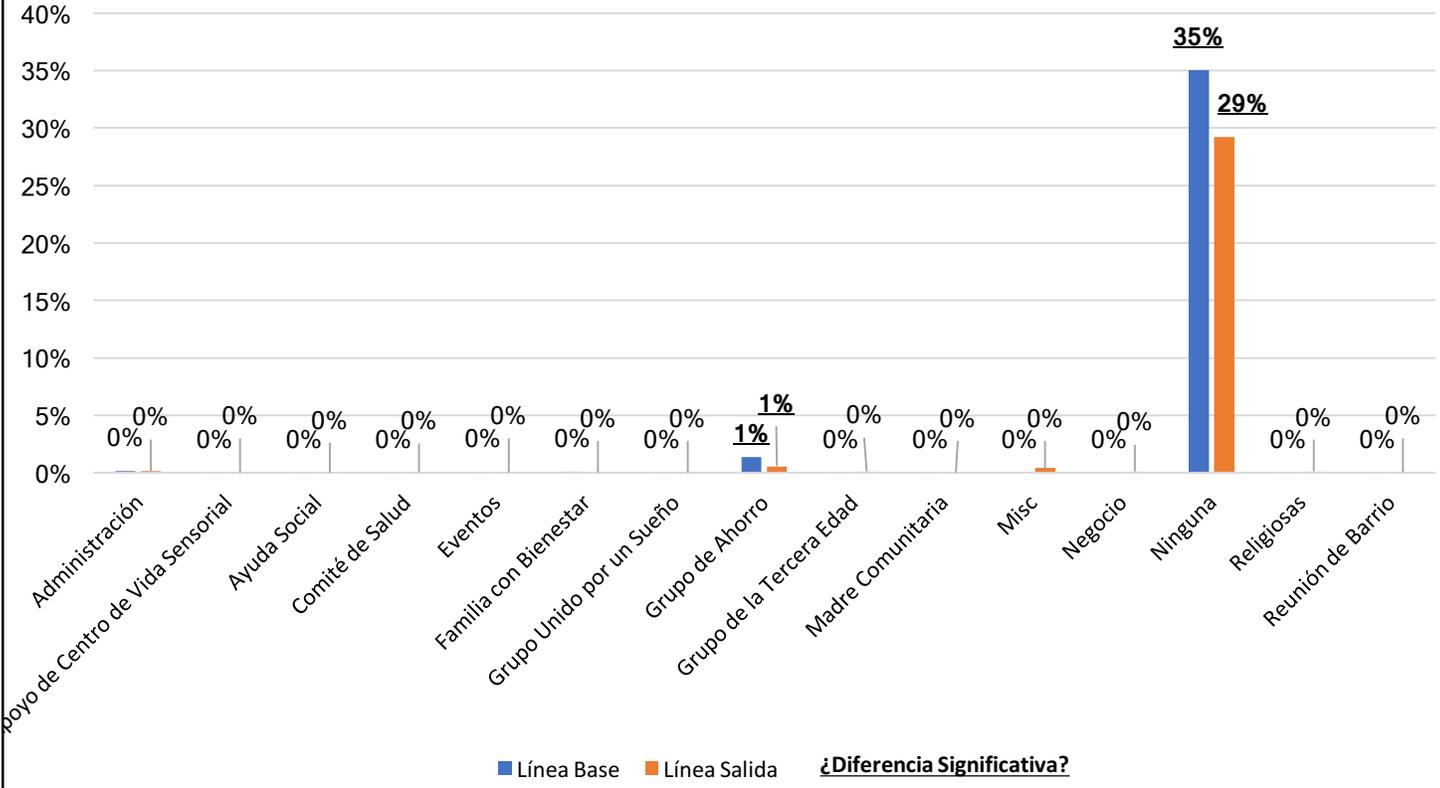
¿Usted cree que personas como usted pueden cambiar cosas en su comunidad si quisieran?



¿Usted participa en alguna de los siguientes grupos o asociaciones de su comunidad?



### ¿Otro, cuál?



Apéndice A: Información en Forma Tabular

**1. INFORMACIÓN DE IDENTIFICACIÓN**

<b>Número de Participantes por Departamento</b>		
	Línea Base	Línea Salida
ATLÁNTICO	571	539
BOLÍVAR	246	231
CAUCA	81	74
CESAR	171	172
CÓRDOBA	374	351
CUNDINAMARCA	165	152
LA GUAJIRA	92	92
MAGDALENA	372	340
NARIÑO	66	50
NORTE DE SANTANDER	256	241
RISARALDA	110	69
SUCRE	164	143
TOLIMA	103	96
VALLE DEL CAUCA	320	298
<b>Total</b>	<b>3,091</b>	<b>2,848</b>

<b>Nivel Educativo</b>		
	Línea Base	Línea Salida
NS / NR	43	133
NINGUNO	104	51
PRIMARIA	1,290	1,250
SECUNDARIA	1,332	1,108
TÉCNICA - TECNOLÓGICA	279	268
UNIVERSIDAD	43	38

<b>Actividad Económica</b>		
	Línea Base	Línea Salida
DESEMPLEADO	402	213
EMPLEADO MEDIO TIEMPO	165	169
EMPLEADO TIEMPO COMPLETO	171	215
ESTUDIANTE	64	64
OTRO	55	79
PENSIONADO	9	12
QUEHACERES DEL HOGAR	904	739
TRABAJADOR INDEPENDIENTE - CUENTA PROPIA	1,321	1,357

## 2. INFORMACIÓN SOBRE MANEJO DE INGRESOS/ACTIVOS E IMPREVISTOS

<b>¿En los últimos 6 meses, enfrentó alguna de las siguientes situaciones?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Alguna emergencia de salud suya o de algún familiar (hospitalización, cirugía, etc.)	11%	8%	Sí
Dificultad para cubrir las necesidades básicas del hogar (alimento, transporte, vestuario, etc.)	28%	23%	Sí
Dificultad para pagar el arriendo / administración	14%	12%	Sí
Dificultad para pagar los servicios públicos	52%	45%	Sí
Muerte inesperada de un familiar	5%	3%	Sí
Ninguna	24%	37%	Sí
Otra	0%	0%	No

<b>¿Cómo manejo dicha situación?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
No hizo nada	5%	3%	Sí
Otro	2%	1%	Sí
Pidió prestado a familiares / amigos	25%	19%	Sí
Pidió prestado a prestamista informal	14%	7%	Sí
Pidió prestado a una entidad financiera	2%	2%	No
Recibió ayuda de sus vecinos	2%	1%	Sí
Redujo gastos	10%	7%	Sí
Trabajó horas extra	3%	2%	Sí
Usó recursos ahorrados del hogar	11%	11%	No
Usó recursos ahorrados suyos	14%	22%	Sí
Vendió algo	2%	1%	Sí

<b>¿En los últimos 6 meses, usted o alguien de su familia realizó alguna de las siguientes inversiones?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Compra de moto/carro u otro medio de transporte	3%	2%	Sí
Compra de muebles o electrodomésticos	11%	9%	Sí
Efectuó gastos planeados (salir de vacaciones, matrimonio, etc.)	1%	2%	No
Inició un negocio	6%	9%	Sí
Mejoramiento de vivienda	9%	8%	No
Ninguna	74%	73%	No
Otro	1%	2%	Sí

<b>¿Cómo financió dicha inversión?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Ahorros	15%	19%	Sí
Crédito con entidad financiera	4%	5%	No
Crédito con familiares / amigos	3%	3%	No
Crédito con prestamista informal	3%	1%	Sí
Otro	3%	2%	No
Vendió algo	1%	1%	No

### 3. INFORMACIÓN SOBRE CAPACIDAD DE AHORRO

<b>¿En los últimos 6 meses, ha estado guardando o separando algún dinero (ahorrando) para gastarlo después?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
No	42%	17%	Si
Sí	60%	84%	Si

<b>¿Cómo lo ha hecho?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Ahorro en el hogar / alcancía / debajo del colchón	35%	25%	Sí
Cadenas de ahorro / natillera	2%	2%	No
Comprando activos: animales, inventario, insumos, etc.	0%	1%	No
Cuenta de ahorro o CDT en entidad financiera	2%	2%	No
Fondo de empleados	1%	1%	No
Grupos de Ahorro y Crédito Local	27%	65%	Sí
Otro	1%	2%	No

<b>Monto Promedio ahorrado</b>		
Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
118,334.60	88,660.65	Sí

<b>¿Por qué no ha ahorrado?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Los ingresos no alcanzan para ahorrar	34%	15%	Sí
No conozco los productos de ahorro de las entidades financieras / no hay productos que me sirvan	2%	0%	Sí
No sé cómo hacerlo	3%	1%	Sí
Otro	3%	1%	Sí

#### 4. INTERÉS EN ACCEDER A PRODUCTOS FINANCIEROS FORMALES

<b>¿Estaría usted interesado en tener algún producto financiero (de ahorro / crédito / seguros, otros) con alguna entidad financiera?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	21%	32%	Sí
NS/NR	7%	3%	Sí
SÍ	74%	66%	Sí

<b>¿Qué producto?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Crédito	37%	31%	Sí
Cuenta de ahorro / CDT / algún producto de ahorro	35%	33%	Sí
Otro	2%	0%	Sí
Seguro	7%	6%	Sí

<b>¿Cuál sería el destino del crédito?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Bienestar familiar	1%	0%	Sí
Educación	0%	0%	No
Inversión	1%	0%	Sí
Mejorar Infraestructura	3%	2%	Sí
Misc.	0%	0%	No
NR	0%	12%	Sí
Negocio	14%	16%	No
Pagar Deudas	0%	0%	No

<b>¿Por qué no está interesado?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Desconfió de las entidades financieras	3%	3%	No
No conozco o no cuento con una entidad financiera cerca	1%	0%	Sí
No cumplo con los requisitos que exigen (comprobantes de ingresos, garantías, etc.)	6%	16%	Sí
No tengo información de los productos disponibles en las entidades financieras	4%	2%	Sí
Otro	2%	4%	Sí
Son muy costosos	6%	9%	Sí
Utilizo fuentes de crédito	0%	0%	No

Utilizo fuentes de crédito informal (familia, amigos, tienda, prestamista, etc.)	1%	1%	No
Utilizo mecanismos de ahorro informal	2%	2%	No

## 5. ASPECTOS DE BIENESTAR ASOCIADOS A LA PARTICIPACIÓN EN COMUNIDAD

<b>¿Usted participa activamente en alguna de las siguientes actividades comunitarias o con sus vecinos?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Actividades productivas / negocios	9%	12%	Sí
Celebraciones religiosas	29%	43%	Sí
Esquemas comunitarios para ahorrar o financiarse	19%	25%	Sí
Ninguna	23%	16%	Sí
Otra	1%	1%	No
Reuniones de vecinos para tratar temas de la comunidad	47%	46%	No
Reuniones sociales / culturales (fiestas, bazares, etc.)	13%	13%	No

<b>¿Con qué frecuencia?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Dos veces a la semana	12%	11%	Sí
Más de tres veces a la semana	6%	4%	Sí
Una vez a la semana	61%	70%	Sí

<b>¿Conoce líderes de su comunidad?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	15%	9%	Sí
NS/NR	3%	2%	Sí
SÍ	83%	90%	Sí

<b>¿Si participa en grupos de ahorro y crédito, para usted, cuáles son los beneficios (si existen) por participar en estos grupos?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Afrontar mejor las situaciones inesperadas	21%	26%	Sí
Aprender a administrar mejor los ingresos / alcanzar metas	20%	23%	Sí
Aprender a ahorrar o incrementar la capacidad de ahorro	52%	62%	Sí
Aprender a ser líder en mi comunidad	4%	5%	No
Aprender conceptos y obtener información sobre temas financieros	21%	26%	Sí
Conocer mejor a su comunidad / vecinos / confiar en la comunidad	36%	42%	Sí
Ninguna	6%	3%	Sí
NS / NR	11%	5%	Sí
Otro	0%	0%	No
Tener fácil acceso a fuentes de financiamiento	23%	27%	Sí

## **6. ASPECTOS DE BIENESTAR ASOCIADOS A LA PARTICIPACIÓN EN COMUNIDAD**

<b>¿En general, uno puede confiar en la gente?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	36%	38%	No
POSIBLEMENTE	37%	29%	Sí
SÍ	29%	35%	Sí

<b>¿Cuándo se trata con extraños, hay que tener cuidado antes de confiar en ellos?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	9%	10%	No
POSIBLEMENTE	11%	10%	No
SÍ	82%	81%	No

<b>¿Solo hay que confiar en las personas conocidas?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	22%	22%	No
POSIBLEMENTE	33%	40%	Sí
SÍ	48%	40%	Sí

<b>¿La gente como usted puede cambiar las cosas en su comunidad si quisiera?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	10%	13%	Sí
POSIBLEMENTE	25%	28%	Sí
SÍ	67%	60%	Sí

<b>¿Si tiene algún problema, siempre habrá alguien que le ayude?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	9%	7%	Sí
POSIBLEMENTE	15%	18%	Sí
SÍ	78%	75%	Sí

<b>¿Las mujeres deben estar directamente involucradas en las decisiones de la comunidad?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	11%	9%	Sí
POSIBLEMENTE	10%	17%	Sí
SÍ	81%	76%	Sí

<b>¿Si usted no está de acuerdo con algo que su vecino está haciendo, se queda callado?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	56%	54%	No
POSIBLEMENTE	17%	22%	Sí
SÍ	30%	25%	Sí

<b>¿Las personas de este barrio están dispuestas a esforzarse para mejorar las cosas de la comunidad?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	12%	12%	No
POSIBLEMENTE	30%	36%	Sí
SÍ	60%	54%	Sí

<b>¿Qué tanto confía usted en su familia nuclear (padres, hijos, hermanos)?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	3%	2%	Sí
POSIBLEMENTE	10%	8%	Sí
SÍ	88%	91%	Sí

<b>¿Qué tanto confía usted en su familia extendida (primos, tíos)?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	24%	18%	Sí
POSIBLEMENTE	30%	27%	Sí
SÍ	49%	57%	Sí

<b>¿Qué tanto confía usted en sus vecinos?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	35%	34%	No
POSIBLEMENTE	37%	38%	No
SÍ	31%	31%	No

<b>¿Qué tanto confía usted en sus amigos?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	35%	35%	No
POSIBLEMENTE	36%	36%	No
SÍ	32%	31%	No

<b>¿Qué tanto confía usted en las personas con las que trabaja?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	32%	32%	No
POSIBLEMENTE	34%	40%	Sí
SÍ	38%	31%	Sí

<b>¿Qué tanto confía usted en las escuelas y los colegios?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	27%	22%	Sí
POSIBLEMENTE	31%	34%	Sí
SÍ	46%	46%	No

<b>¿Qué tanto confía usted en la policía?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	32%	33%	No
POSIBLEMENTE	28%	32%	Sí
SÍ	43%	37%	Sí

<b>¿Qué tanto confía usted en el gobierno?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	30%	34%	Sí
POSIBLEMENTE	30%	32%	No
SÍ	43%	36%	Sí

<b>¿Qué tanto confía usted en los bancos o instituciones financieras?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	25%	22%	Sí
POSIBLEMENTE	32%	39%	Sí
SÍ	47%	41%	Sí

<b>¿Qué tanto confía usted en organizaciones comunitarias?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	25%	26%	No
POSIBLEMENTE	35%	41%	Sí
SÍ	43%	35%	Sí

<b>¿Qué tan contento vive usted en su barrio?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	64%	63%	No
POSIBLEMENTE	2%	3%	Sí
SÍ	28%	29%	No

<b>¿Qué tan contento vive usted en su barrio?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO	64%	63%	No
POSIBLEMENTE	2%	3%	Sí
SÍ	28%	29%	No

<b>¿Usted cree que personas como usted pueden cambiar cosas en su comunidad si quisieran?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
NO SABE	8%	5%	Sí
NO, PARA NADA	5%	5%	No
SÍ, FÁCILMENTE	23%	23%	No
SÍ, PERO CON DIFICULTAD	65%	69%	Sí

<b>¿Usted participa en alguno de los siguientes grupos o asociaciones de su comunidad?</b>			
	Línea Base	Línea Salida	¿Diferencia Significativa?
Otra	37%	31%	Sí
Grupo de mujeres o madres locales	13%	11%	Sí
Grupo deportivo o recreativo	11%	11%	No
Grupo u organización religiosa o cultural	26%	30%	Sí
Junta de Acción Comunal u organización de vecinos	27%	29%	No
Organización de población desplazada o vulnerable	30%	34%	Sí
Organización de voluntarios	10%	6%	Sí
Cooperativa o asociación	9%	7%	Sí

<b>¿Otro, cuál?</b>			
	<b>Línea Base</b>	<b>Línea Salida</b>	<b>¿Diferencia Significativa?</b>
Administración	0%	0%	No
Apoyo de Centro de Vida Sensorial	0%	0%	No
Ayuda Social	0%	0%	No
Comité de Salud	0%	0%	No
Eventos	0%	0%	No
Familia con Bienestar	0%	0%	No
Grupo Unido por un Sueño	0%	0%	No
Grupo de Ahorro	1%	1%	Sí
Grupo de la Tercera Edad	0%	0%	No
Madre Comunitaria	0%	0%	No
Misc	0%	0%	No
Negocio	0%	0%	No
Ninguna	35%	29%	Sí
Religiosas	0%	0%	No
Reunión de Barrio	0%	0%	No