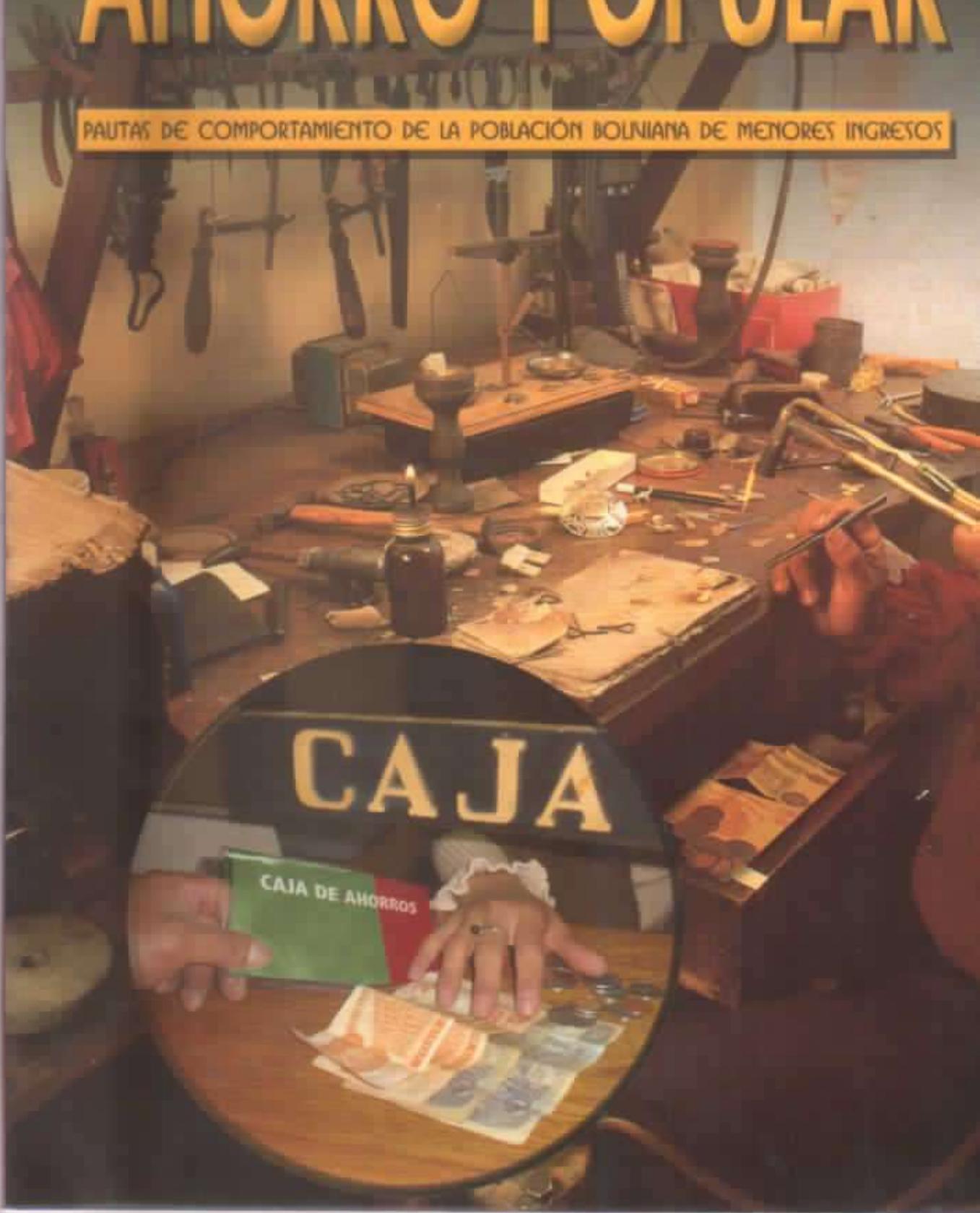
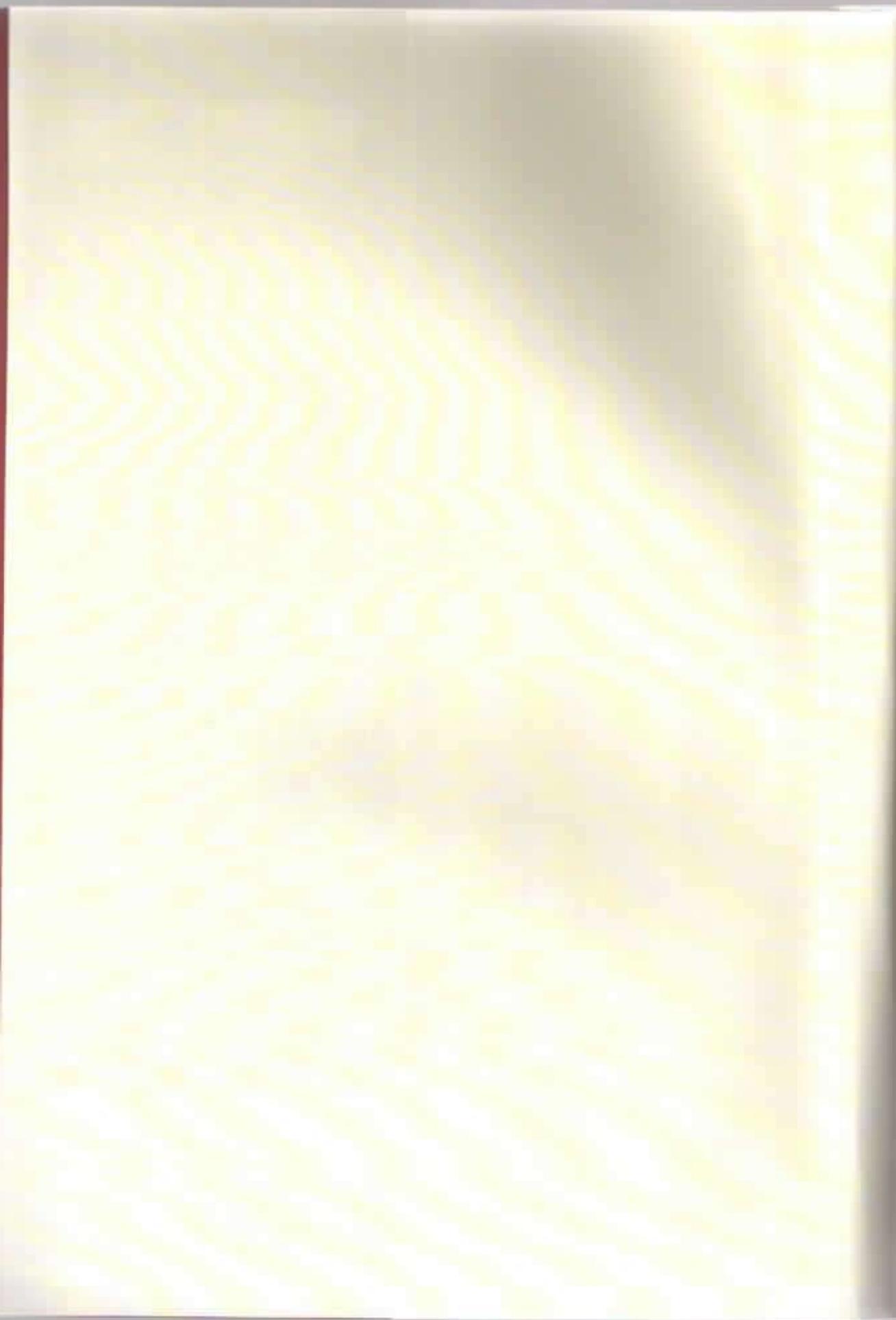


LP-004

# AHORRO POPULAR

PAUTAS DE COMPORTAMIENTO DE LA POBLACIÓN BOLIVIANA DE MENORES INGRESOS





# AHORRO POPULAR

Pautas de comportamiento de la población boliviana  
de menores ingresos

Autores:

CIMARESEARCH Bolivia S.A.  
CIES Internacional SRL

**Coordinación general**

Marcelo Mercado

**Modelos de comportamiento**

Elizabeth Jiménez

**Análisis cualitativo**

Sandra Calderón

Cibeles Miralles

David Rojas

Pablo Sánchez

## FONDESIF

Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero  
y de Apoyo al Sector Productivo

## PASA/CE

Programa de Apoyo a la Seguridad Alimentaria  
/ Comisión Europea

## PROFIN-COSUDE

Programa de Apoyo al Sector Financiero / Agencia  
Suiza para el Desarrollo y la Cooperación

© FONDESIF — BASAVE — PROFIN-COSUDE  
2005

FONDESIF — BASAVE  
Edificio Multicentro Torre "B" PA  
Calle Rosendo Gutiérrez esq. Av. Arce  
Teléfono: 2 441191  
Fax: 2 441840  
Casilla 14610  
La Paz - Bolivia

PROFIN-COSUDE  
[www.profin-cosude.org](http://www.profin-cosude.org) <<http://www.profin-cosude.org>>  
Edif. Las 2 Torres, piso 12  
Av. 6 de Agosto N° 2577  
Tel: 2430850 - 2430853 - 2430854 - 2430985  
Fax: 2430979  
La Paz - Bolivia

Impreso en Creative 2488568  
La Paz, Bolivia

El estudio de P...  
to invaluable de ...  
cimiento.

Carlos Martín, S...  
Cecilia Campes...  
Cecilia Saucedo, P...  
Patricia Hurtado, I...  
Sergio Duches, P...

**Cima Reszano**  
Clara Guzmán,  
Juan Jiménez, M...  
Juan Márquez, M...  
Pablo Sánchez, M...  
David Rojas, M...

## Agradecimientos

El estudio de Ahorro Popular ha comprometido la participación y el compromiso invaluable de varias personas a quienes queremos expresar nuestro agradecimiento.

Carlos Martins, Secretario Ejecutivo de FONDESIF

Cecilia Campero, PROFIN-COSUDE

Cecilia Saunero, Programa MAP/FONDESIF

Patricia Hurtado, PASA/CE Microfinanzas

Sergio Duchén, Programa MAP/FONDESIF

### **Cima Research–CIES Internacional**

Charo Gutiérrez, diseño de la muestra y procesamiento

Iván Jiménez, informática

Iván Márquez, asistente diseño y estimación de modelos de comportamiento

Pablo Sánchez, modelos de análisis cualitativo

David Rojas, análisis cualitativo

## Índice g

### Presentación

#### I. Introducción

##### A. Objeto

1. O

2. O

#### II. Análisis de

##### A. Metod

##### B. Proce

1. U

2. L

3. E

#### III. Actitudes

##### A. Desc

1. O

2. M

3. L

4. A

##### B. Proce

#### IV. La decisi

##### A. Est

##### B. La g

el an

1. M

#### V. Resumen

### Bibliografía

### ANEXOS

ANEX

ANEX

ANEX

ANEX

ANEX

ANEX

ANEX

## Índice general

Presentación	9
I. Introducción	11
A. Objetivos	15
1. Objetivo general	15
2. Objetivos específicos	15
II. Análisis cualitativo del ahorro	19
A. Metodología y muestra	20
B. Principales resultados	21
1. Una aproximación general a la población entrevistada	21
2. La dinámica del ahorro	28
3. Percepción de las instituciones financieras y su relación con el ahorro	42
III. Actitudes y hábitos hacia el ahorro: un análisis descriptivo	45
A. Descripción de los hogares	45
1. Características socio demográficas	51
2. Análisis económico de los hogares	56
3. Las características del ahorro familiar	65
4. Análisis sobre hábitos y percepción del ahorro en los hogares	73
B. Principales resultados y contexto macroeconómico	84
IV. La decisión de ahorrar: un enfoque cualitativo	91
A. Estimación de la función consumo	91
B. La gran decisión: ¿dónde ahorrar? El ahorro formal versus el ahorro informal	98
1. Identificación del modelo y las variables	100
V. Resumen y conclusiones	109
Bibliografía	121
<b>ANEXOS</b>	
ANEXO 1 APÉNDICE ESTADÍSTICO	125 a 135
ANEXO 2 APÉNDICE METODOLÓGICO Estimación de la función consumo	136 a 140
ANEXO 3 DESCRIPCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN Y OPERATIVO DE LA ENCUESTA DE AHORRO POPULAR	141 a 148

## Índice de cuadros

Cuadro 2.1.	Ámbito de generación de ingresos	23
Cuadro 2.2.	Dinámicas familiares	25
Cuadro 2.3.	Finalidades del ahorro	32
Cuadro 2.4.	Criterios de decisión para elegir ahorro formal vs. ahorro informal	41
Cuadro 2.5.	Percepción respecto a las instituciones financieras	42
Cuadro 3.1.	Total hogares del censo, marco muestral y muestra	46
Cuadro 3.2.	Total población y hogares bajo estudio	47
Cuadro 3.3.	Porcentaje de la población estudiada respecto al total	50
Cuadro 3.4.	Clasificación de la población estudiada por edad del jefe de hogar y tipo de ciudad	51
Cuadro 3.5.	Composición del hogar y tipo de ciudad	52
Cuadro 3.6.	Características del ciclo de vida familiar	55
Cuadro 3.7.	Ciclo de vida familiar: características de los ingresos y del ahorro	57
Cuadro 3.8.	Balance económico del hogar: ingresos, gastos y ahorro	59
Cuadro 3.9.	Principales características del ahorro familiar	64
Cuadro 3.10.	Diferencias entre ahorradores y no ahorradores	68
Cuadro 3.11.	Diferencias entre ahorristas formales vs. ahorristas informales	70
Cuadro 3.12.	Diferencias entre ahorristas formales vs. ahorristas duales	72
Cuadro 3.13.	Ahorro-inversión	85
Cuadro 3.14.	Depósitos Sistema Financiero Regulado, Gestión 2004	87
Cuadro 3.15.	Estratificación de depósitos a plazo fijo y número de cuentas según institución, Gestión 2004	89
Cuadro 3.16.	Estratificación de depósitos en caja de ahorro y número de cuentas según institución, Gestión 2004	89
Cuadro 4.1.	Factores que pueden influenciar el patrón de consumo familiar	92
Cuadro 4.2.	Los determinantes de la función de consumo familiar	94
Cuadro 4.3.	Propensiones medias y marginales al ahorro y al consumo	97
Cuadro 4.4.	Caracterización de las variables	101
Cuadro 4.5.	Determinantes de la probabilidad de haber ahorrado	103
Cuadro 4.6.	Determinantes de la probabilidad de nunca haber ahorrado	104
Cuadro 4.7.	Resumen de la dirección y significancia estadística	106
Cuadro 5.1.	Asociación de frases por instrumento financiero	117

## Índice de gráficos

Gráfico 2.1.	El ahorro como proceso	29
Gráfico 2.2.	Recipientes y formas de guardar el ahorro	31
Gráfico 2.3.	Ventajas y desventajas de los recipientes de ahorro	33
Gráfico 2.4.	Sistema de valores del ahorro	37
Gráfico 2.5.	Modelo de elección de ahorro formal e informal	40
Mapa I	Distribución de la muestra por tamaño de ciudad	48
Mapa II	Distribución de la muestra por área geográfica	49
Gráfico 3.1.	Ingreso y ahorro por tipo de hogar	58
Gráfico 3.2.	Estructura de gastos de los hogares	61
Gráfico 3.3.a	Distribución del ingreso por edad del jefe de hogar	62
Gráfico 3.3.b	Distribución del ingreso por tipo de ciudad	62
Gráfico 3.4.	Definición del ahorro	74
Gráfico 3.5.	Formas de ahorro utilizadas en el hogar	75
Gráfico 3.6.	Razones por las que cerró su cuenta de ahorro	76
Gráfico 3.7.	Razones por las que nunca tuvo cuentas de ahorro	77
Gráfico 3.8.	Incentivos para ahorrar	78
Gráfico 3.9.	Palabra asociada con ahorro	79
Gráfico 3.10.	Conocimiento de instituciones: top of mind	80
Gráfico 3.11.	Brechas: medios de información	82
Gráfico 3.12.	La caja de ahorro ideal	83
Gráfico 4.1.	Árbol de decisiones respecto al ahorro	99

## Presenta

En un país como el nuestro, donde existen elevados niveles de pobreza, el ahorro se convierte en una herramienta esencial para enfrentar las dificultades económicas, problemas de salud o desempleo de los/as o personas que dependen de ellos a través de microcréditos.

En efecto, una de las principales causas de las dificultades de vida económica son las viviendas precarias o terrenos baldíos, lo que genera gastos humanos (educación, salud) que se acumulan para poblaciones vulnerables, a pesar de su esfuerzo.

Las instituciones financieras, a través del trabajo y empeño de sus empleados, que permiten a las personas acceder a los créditos y contar con el apoyo financiero generado por el ahorro acumulado y con el apoyo de las instituciones crediticias destinadas al desarrollo de las actividades económicas preparadas y ejecutadas.

El Programa de Fomento del Sistema Financiero, como principal instrumento de ahorro formal en el país, ha atendido a pequeños clientes y pequeños negocios integrales.

En cumplimiento de la Ley de Seguridad Alimentaria y Nutricional,

## Presentación

En un país como Bolivia, con grandes necesidades y recursos escasos y donde existen elevados niveles de concentración de riqueza en manos de unos pocos, el ahorro se convierte en una real fuente de seguridad para hacer frente a emergencias, problemas de salud, educación y vivienda, especialmente entre asalariados/as o personas que generan su sustento en múltiples actividades privadas a través de micro o pequeñas empresas.

En efecto, una de las maneras de hacer frente a la pobreza y mejorar las condiciones de vida es mediante la construcción de activos, sean estos físicos (como casas o terrenos), financieros (cuentas de ahorro), sociales (redes de apoyo) o humanos (educación y experiencia). Sin embargo, la construcción de activos para poblaciones de escasos ingresos es una tarea difícil que requiere de tiempo y esfuerzo.

Las instituciones de microfinanzas en Bolivia han mostrado que con imaginación, trabajo y empeño se puede diseñar y ofertar instrumentos, como el microcrédito, que permiten a la población de menores recursos desarrollar sus actividades y contar con ingresos para cubrir sus necesidades. No obstante, el excedente generado por esta gran masa de micro y pequeños empresarios, requiere ser acumulado y convertirse en una fuente de expansión de las propias operaciones crediticias destinadas al mismo sector. Esta posibilidad está directamente ligada al desarrollo de un sistema de captación de esos excedentes a través de entidades preparadas y eficientes en la recepción de pequeños depósitos.

El Programa de Movilización del Ahorro Popular (MAP) del Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF), tiene como principal objetivo promover el desarrollo y expansión de una cultura de ahorro formal en instituciones de microfinanzas para que los microempresarios y pequeños clientes vean satisfechas sus necesidades de acceso a servicios financieros integrales y sostenibles.

En cumplimiento de este objetivo y con el financiamiento del Programa de Seguridad Alimentaria (PASA) de la Comunidad Europea y del Programa de

Apoyo al Sector Microfinanciero de la Agencia Suiza para la Cooperación y el Desarrollo (PROFIN-COSUDE), mediante un proceso competitivo previo, el MAP ha contratado a la empresa CIMA RESEARCH Bolivia, para que realice un estudio sobre las dinámicas de la población boliviana de menores ingresos, sus comportamientos, actitudes y costumbres sobre el manejo y administración de los excedentes que conforman su ahorro, para que sirva como insumo en el diseño y difusión de una campaña educativa que promueva el ahorro popular en instituciones de microfinanzas.

Sin embargo, los resultados de este estudio excedieron las expectativas iniciales, proporcionando información valiosa y estadísticamente representativa sobre el conocimiento y comportamiento intrínseco de un estrato de la población boliviana en prácticas y determinación del ahorro en sus diversas modalidades. Adicionalmente, el estudio permite comprender el comportamiento de estos agentes económicos más allá de la teoría económica convencional y analizar el ahorro o la acción de ahorrar como un modo de vida en los hogares de bajos ingresos.

Dada la importancia de socializar estos resultados, FONDESIF, PASA, PROFIN/COSUDE y CIMA RESEARCH nuevamente han unido esfuerzos para editar y publicar el presente documento, con la esperanza que contribuya al sistema microfinanciero formal y sus actores, en la comprensión y desarrollo de productos y estrategias de movilización de pequeños depósitos que favorezcan el desarrollo y las condiciones de vida de la población de escasos recursos en nuestro país.

Programa MAP  
FONDESIF

Programa PASA  
Comunidad Europea

PROFIN  
Agencia Suiza para el  
Desarrollo y la Cooperación

## I. Intr

El Fondo de E  
(FONDESIF)  
colaboración  
Microfinanzas  
Sector Financ  
COSUDE), in  
una investigac  
al ahorro, de  
el diseño de  
ahorro form

El estudio so  
población de  
tra represent  
mación fue ad  
en la aplicaci  
encarar en un  
sis del ahorro  
con una mues  
ingresos anual  
de Bolivia. La  
un análisis ob  
identificar ing  
de las familia  
zación. El con  
el diseño de p  
ro que actual

A) respecto, d  
te que otorg  
Establecimien  
menos estruc  
vicios. Esfuerz

Cooperación y el  
objetivo previo, el  
para que realice un  
bros ingresos, sus  
administración de  
no insumo en el  
ahorro popular en

pectativas iniciales,  
tentativa sobre el  
la población boli-  
sas modalidades.  
amiento de estos  
cional y analizar el  
hogares de bajos

FONDESIF, PASA,  
o esfuerzos para  
contribuya al sis-  
y desarrollo de  
s que favorezcan  
asos recursos en

PROFIN  
cia Suiza para el  
lo y la Cooperación

## I. Introducción

El Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF) y el Programa de Movilización de Ahorro Popular (MAP) con la colaboración del Programa de Apoyo a la Seguridad Alimentaria (Componente Microfinanzas) / Comisión Europea (PASA/CE) y del Programa de Apoyo al Sector Financiero/ Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (PROFIN-COSUDE), invitaron a CIMA RESEARCH Bolivia/CIES Internacional, a realizar una investigación dirigida a identificar las pautas de comportamiento, en relación al ahorro, de la población boliviana de bajos ingresos para su consideración en el diseño de una estrategia de concienciación y divulgación de una cultura de ahorro formal.

El estudio solicitado se basó en la recolección de información directa de la población de ingresos medios y bajos en todas las ciudades capitales y una muestra representativa de las ciudades menores de Bolivia. La recolección de información fue abordada en dos fases, la primera de carácter exploratorio, se basó en la aplicación de técnicas de investigación cualitativas que dieron luces para encarar en una segunda fase el diseño de una Encuesta a Hogares para el análisis del ahorro de las familias. Esta encuesta fue realizada en 27 ciudades del país con una muestra estadísticamente representativa de la población boliviana con ingresos anuales en torno a Bs. 30.000 situada en áreas urbanas y peri urbanas de Bolivia. La información obtenida posibilitó, posteriormente, la realización de un análisis objetivo sobre la problemática del ahorro en Bolivia, que permitió identificar importantes características del proceso de determinación del ahorro de las familias y adopción de mecanismos alternativos para su posterior canalización. El conocimiento de estos elementos podría, indudablemente, coadyuvar al diseño de programas y estrategias dirigidos a incrementar los niveles de ahorro que actualmente los hogares canalizan a través del sistema financiero formal.

Al respecto, debe señalarse que el ahorro en Bolivia se enmarca en un ambiente que otorga muchas posibilidades y alternativas de elección al ahorrista. Establecimientos y mecanismos ya sea de carácter formal ó informal, más o menos estructurados, son los principales protagonistas de la oferta de estos servicios. Esfuerzos poco sistemáticos de promoción y publicidad tanto en medios

masivos como en otro tipo de redes de comunicación, nuevos estilos de vida que lentamente se integran u oponen a los tradicionales, tendencias socioculturales cambiantes sobre la importancia del ahorro, percepción de deterioro e incertidumbre sobre la economía del país y, costumbres extremadamente diferentes a lo largo y ancho de la geografía boliviana, intervienen en el rico y complejo cuadro impresionista en el cual una familia ó individuo realizan sus decisiones de ahorro.

Bolivia es un país con una diversidad geográfica y cultural muy grande, identificándose al menos 3 macro regiones/culturas muy distintas que son las del Altiplano, Trópico y Valles. Las denominadas ciudades del eje troncal (La Paz/El Alto, Santa Cruz y Cochabamba metropolitana que incluye a Quillacollo y sus ejes) que representan a cada una de estas zonas geográficas, abarcan un poco más del 40% del total de la población, viviendo el restante 60% ya sea en ciudades menores ó en áreas rurales con menos de 2 mil habitantes. Pese a esta concentración de la población en ciudades mayores, la diversidad cultural y geográfica imperante en el país determina la necesidad de realizar un estudio que también sea representativo de otras ciudades menores, motivo por el cual fue imperativo obtener información en base a una muestra representativa de las distintas zonas y tipo de ciudades, con el propósito de contar con datos relevantes de estratos poblacionales y geográficos diferenciados.

La realización de un estudio como el planteado reviste gran importancia si se observa que, a partir de la estabilización de la economía en 1985, los niveles de intermediación del sistema financiero boliviano en general mostraron una tendencia creciente durante los primeros años y declinante a partir de la segunda mitad de los años 90. Sin embargo, al interior del sistema financiero regulado, se evidencia que el comportamiento de las instituciones bancarias (Bancos) y no bancarias (Mutuales de Ahorro y Préstamo, Cooperativas de Ahorro y Crédito, y Fondos Financieros Privados (FFPs) han sido disímiles, sobre todo en el último lustro.

De acuerdo a datos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), entre diciembre de 1998 y diciembre de 2004, los depósitos en caja de ahorro y a plazo fijo del sistema financiero regulado (bancos, mutuales, cooperativas y FFPs) crecieron en aproximadamente 2%.<sup>1</sup> Sin embargo, si se excluye

de este análisis a las instituciones bancarias y mutuales del total de los depósitos en caja de ahorro y a plazo fijo, las captaciones del resto del sistema regulado, también denominado Instituciones Microfinancieras (IMFs), crecieron cerca del 40%, registrándose un crecimiento del 14% en diciembre del año 2004 respecto a diciembre de 2003.<sup>2</sup> Esto confirma el mayor dinamismo del sector microfinanciero. Por otra parte, en el sistema bancario a diciembre de 2004, la participación relativa de los depósitos en caja de ahorro y plazo fijo constituidos por depósitos inferiores a los diez mil dólares americanos, representaron el 20%, del total de estos depósitos, porcentaje que sube a un 40% en el caso de las IMFs, donde un 99% del total de las cuentas de estas instituciones se encuentran también en este rango.

Por otra parte, las microfinanzas se han constituido en un área claramente asociada a sectores que, por lo general, han estado fuera del circuito financiero en actividades desarrolladas en el sector informal. Es importante resaltar este último aspecto, puesto que una característica importante de la economía nacional está referida al elevado grado de informalidad que existe en el sistema económico que cubre un amplio rango de actividades y áreas. La inclusión de éstos en el sector formal tendría, sin duda, una importante repercusión en la intermediación financiera y su relación con el ahorro y producción en sectores que tienen un gran impacto en el empleo y otras variables sociales.

---

(1) Los datos en este capítulo respecto a depósitos del sistema financiero fueron obtenidos de los Boletines Informativos del Sistema de Información Financiera (SIF) de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, disponibles en su sitio web.

(2) Las instituciones microfinancieras (IMFs) son entidades que prestan servicios financieros sobre todo a clientes de bajos recursos. Están constituidas por: Fondos Financieros Privados, Banco Sol, Banco Los Andes-Pro Credit y Cooperativas de Ahorro y Crédito. Las Mutuales quedan excluidas, de acuerdo a esta definición de las IMFs, debiendo enfatizar sin embargo la importancia que tienen estas instituciones en la captación de ahorro pese a que su área de acción fundamental está más bien relacionada al crédito para la vivienda. Debe notarse que las cifras mencionadas reproducen los datos procesados por la SBEF que incluye Banco Sol en el sistema bancario advirtiéndose, sin embargo, que esta institución a diferencia del resto de bancos registró un crecimiento continuo en los últimos años con una dinámica similar a la de las instituciones agregadas en el sector no bancario.

Adicionalmente, no obstante la aplicación de la Ley de Participación Popular desde aproximadamente diez años atrás, que determinó un proceso de municipalización de servicios de educación, salud y otros, junto a una descentralización de recursos financieros hacia los municipios, no se pudo lograr hasta ahora una mayor participación de la población en el ámbito financiero.<sup>3</sup> En efecto, según datos de la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), a junio del año 2003, sólo 102 de los 318 municipios contaban con la presencia de al menos una entidad financiera regulada por la SBEF, aunque los mismos cobijan a un 58% de la población a esa fecha.<sup>4</sup>

A fines del año 2004, el sistema financiero regulado registró un total de 1,6 millones de cuentas de depósito. Se estima que existen alrededor de 2 millones de núcleos familiares en las ciudades del área urbana en las cuales existen agencias del sistema financiero regulado. Esta comparación, hace ver que existe un número apreciable de familias ó de población que no utiliza los servicios que provee el sistema financiero regulado. Esto no necesariamente puede obedecer a la inexistencia de esfuerzos dirigidos a la expansión de los servicios provistos por el sistema financiero formal, sino a la permanencia de prácticas, percepciones y conductas observadas por una parte importante de la población boliviana, que no utiliza el sistema financiero formal y prefiere mas bien otro tipo de esquemas no formales de ahorro tales como el *pasanaku*, ahorro en especie, entregas a personas de confianza, guardar el ahorro en la casa, entre otros.

---

(3) Esta aseveración se mantiene incluso si se excluye de este análisis a la población que vive en el área rural, que representa aproximadamente al 38% de la población boliviana, y que se la define como aquellas localidades con una población inferior a los 2 mil habitantes.

(4) Asociación de Instituciones Financieras para el desarrollo Rural -FINRURAL (2003). "Cobertura de Servicios Financieros por Municipios en Bolivia". Datos a junio 2003.

## A. Objetivos

A continuación se presentan el objetivo general y los objetivos específicos de esta investigación

### 1. Objetivo general

Caracterizar a la población boliviana con un ingreso familiar anual de alrededor de Bs. 30,000,<sup>5</sup> identificando pautas de comportamiento, con relación al ahorro, en base al análisis de los municipios que se describen en el Anexo I (Cuadro A1). Asimismo, identificar organizaciones tales como organizaciones no gubernamentales, sindicatos, clubes de madres u otras que permitan llegar a la mayor cantidad de gente posible y que puedan movilizar grupos masivos de población de bajos ingresos, en posibles estrategias de incentivo al ahorro en el sistema formal, particularmente microfinanciero.

### 2. Objetivos específicos

- Cuantificar y caracterizar a la población boliviana con acceso a servicios de ahorro formal, de acuerdo al municipio en el que habita y considerando el nivel de ingreso y estrato socioeconómico al que pertenece.
- Determinar si existe conocimiento sobre las instituciones financieras que ofrecen servicios de ahorro formal, con y sin presencia local, y cuál es la percepción de éstas de parte de la población.
- Plantear un modelo de comportamiento sobre el ahorro para los agentes estudiados.

---

(5) Este nivel de ingreso "por hogar" equivale a US\$. 3,800 a marzo de 2004 fecha en la que se relevó la información para el estudio. Estimaciones del ingreso de los hogares para el año 2001, realizadas por la Unidad de Políticas Económicas y Sociales (UDAPE) determinaron un ingreso promedio anual per cápita de US\$. 720 lo que equivale a un ingreso del hogar de US\$. 3,240 considerando un tamaño promedio del hogar de 4.5 miembros. En función a este resultado se estableció el nivel de US\$. 3,800 para la encuesta de ahorro a aplicarse a la gestión 2004.

- Proveer información sobre el proceso de determinación del ahorro de los hogares a fin de coadyuvar a un mejor conocimiento de los hábitos, percepciones y actitudes hacia al ahorro de parte de la población con la que trabajan las distintas IMFs.
- Proveer información que posibilite la formulación de estrategias óptimas y efectivas dirigidas a promover el ahorro canalizado a través del sistema financiero formal en general, y de las IMFs en particular. coadyuvar asimismo a la creación de productos específicos de ahorro y, eventualmente, al diseño de campañas de marketing.
- Especificar grupos de municipios con características similares que permitan el empleo de una estrategia común de concienciación hacia el ahorro formal.<sup>6</sup>
- Identificar organizaciones que puedan divulgar e incentivar, entre la población con acceso a servicios de ahorro, una cultura de ahorro formal.
- Sobre la base de las características de la población con acceso a servicios de ahorro formal y considerando las organizaciones identificadas, definir los segmentos poblacionales que podrían ser concienciados (educados) a través de las organizaciones referidas en el objetivo general.<sup>7</sup>

Recopilar la información necesaria para el diseño de una estrategia de concienciación y divulgación de una cultura de ahorro formal.

---

(6) Esta categorización de los municipios ha respondido a un esquema más bien general, como ser la división por municipios entre ciudades capitales grandes, ciudades capitales medianas y otras ciudades.

(7) Los resultados de la investigación darán luces sobre la gradualidad del proceso de concienciación, para crear una cultura de ahorro, primero dirigida a aquellos segmentos poblacionales que se encuentren casi motivados hacia prácticas de ahorro formal y, posteriormente, a sectores más reacios a esta cultura.

Como se describirá en los siguientes capítulos, el análisis estadístico de la información y el diseño de dos modelos de comportamiento en relación al ahorro realizado en esta investigación, nos permitieron cumplir con los objetivos trazados. Para ello, se vio la necesidad de modelar primero la determinación del ahorro de los hogares a partir del análisis del consumo de las familias. Definida esta etapa, se procedió a analizar los factores determinantes de la colocación de los ahorros; en otras palabras, se trataba de conocer cómo deciden las familias a la hora de colocar sus ahorros.

Los resultados son muy ilustrativos, por una parte confirman los postulados teóricos reiterando que el ingreso del hogar es una variable muy importante en la determinación del nivel y de los hábitos de ahorro de las familias y de su finalidad en el tiempo. Así, se constató por ejemplo que los hogares de menores ingresos, destinan su ahorro a cubrir situaciones de emergencia, mientras que los de mayores ingresos a suplir necesidades de consumo futuro como es la educación de los hijos o el garantizar una cierta autonomía en la vejez.

Por otra parte, los resultados obtenidos delatan la importancia de otras variables de relevancia cuando los hogares deben decidir por la adopción del sistema formal o de mecanismos alternativos para canalizar su ahorro. Estas variables se refieren a la "confianza" que inspira el sector financiero, "disponibilidad" de los ahorros en casos de emergencia, necesidad de recibir una "buena atención y no discriminación" cuando se piensa en una caja ideal de ahorro y, necesidad de "saber" en forma fácil y efectiva cuanto se tiene ahorrado. Resulta que estos aspectos, en los que además se incluye el tema étnico, no parecen favorecer en muchos casos la elección de las entidades financieras, como una opción para canalizar los ahorros constituidos.

La presentación de resultados se divide en 5 capítulos incluyendo al presente. El segundo explica de manera pormenorizada los resultados de la primera fase de la investigación dedicada al análisis cualitativo de la dinámica del ahorro de los hogares. El tercer capítulo trata sobre los resultados de la fase cuantitativa de la investigación, cuyo análisis se basa en los resultados de la encuesta de hogares. El cuarto capítulo presenta los modelos de comportamiento diseñados para el análisis de los determinantes del ahorro y los principales resultados obtenidos a partir de su estimación. El quinto capítulo presenta las principales conclusio-

nes de la investigación. Por último, los Anexos presentan un resumen estadístico de la información analizada en el estudio; un anexo metodológico relacionado a los modelos de consumo y ahorro diseñados y estimados en la investigación y, finalmente una breve descripción de los aspectos logísticos de la encuesta y del procesamiento de datos.

## II. Análisis cualitativo del ahorro

En el presente capítulo se exponen los resultados que corresponden a la etapa cualitativa de investigación, a través de la cual se persiguieron tres objetivos fundamentales: i) comprender de manera global el fenómeno del ahorro tanto formal como informal, ii) brindar pautas para el desarrollo de la fase cuantitativa y, iii) contar con insumos para una estrategia de comunicación.

La fase cualitativa ayudó a generar varias hipótesis, y a definir más claramente la forma de proceder en la etapa cuantitativa, como por ejemplo determinar la muestra más adecuada para la investigación (a quién preguntar), las variables a investigar (qué preguntar) y la mejor forma de abordar la muestra (cómo preguntar).

Algunas de las hipótesis generadas fueron:

- El ahorro tiende a concentrarse en manos de las mujeres.
- La concepción del ahorro se superpone a la inversión y préstamo.
- Las finalidades del ahorro en el hogar están más relacionadas con posibles gastos de emergencia a corto plazo.
- No existen diferencias significativas entre las formas de ahorro entre regiones.
- Los ahorristas informales tienden a no tener una fuente de ingreso fija.
- Los ahorristas formales tienden a tener un ingreso fijo e ingresos variables complementarios.
- Las familias que privilegian las relaciones con la familia extensa tienden a ahorrar menos.

En esta primera etapa exploratoria, previa a la etapa concluyente (cuantitativa) se lograron detectar variables que estarían influyendo en las conductas de ahorro. Se exploró el rol de la familia, de los medios, de la historia del sujeto y de los líderes en las decisiones de ahorro y del tipo de ahorro (formal o informal). Cabe destacar que las conclusiones que se generan de este análisis explorato-

rio no tienen una representatividad estadística como son los resultados cuantitativos de la sección siguiente, pero permiten obtener información muy rica en profundidad de análisis. A continuación se presenta la metodología, muestra y principales resultados de la fase cualitativa de esta investigación.

## A. Metodología y muestra

La presente fue una investigación de carácter cualitativo y exploratorio, donde se vio por conveniente utilizar tres técnicas de investigación cualitativa: i) Grupos Focales; ii) Entrevistas en Profundidad y; iii) Entrevistas Etnográficas.

La investigación fue realizada en cuatro ciudades: La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz. Se efectuaron en total 8 Grupos Focales, 8 Entrevistas Etnográficas y 20 Entrevistas en Profundidad. En el caso de los Grupos Focales participaron tanto ahorristas formales como informales, entendiéndose por ahorristas formales aquellos que cuentan con una caja de ahorro en una entidad financiera, con un monto promedio de al menos Bs. 800 ahorrados por voluntad y cuenta propia que hayan sido mantenidos en los últimos 6 meses. Los ahorristas informales se caracterizaron por contar con al menos Bs. 800 ahorrados por voluntad y cuenta propia, mantenidos en los últimos 6 meses. Dicho ahorro debía encontrarse guardado en algún lugar alternativo y diferente a una entidad financiera, como por ejemplo un lugar escondido dentro del hogar o en *pasanaku*.

Para las Entrevistas Etnográficas se seleccionaron participantes asistentes a los grupos focales y fueron entrevistados en sus hogares, extendiéndose la aplicación del cuestionario al resto de miembros de las familias. Los criterios de selección para realizar estas entrevistas se basaron principalmente en la predisposición de los asistentes a ser abordados. Luego, entre aquellos que se mostraron dispuestos, se hizo una selección de acuerdo a la diversidad en sus actividades laborales.

En el caso de las Entrevistas en Profundidad, se contactaron personas identificadas como influyentes en las zonas escogidas. La calificación de influyentes fue tomada a partir de las menciones y sugerencias realizadas por los asistentes a los grupos focales.

## B. Principales resultados

A continuación se presentan los principales resultados obtenidos en la etapa cualitativa, fruto del relacionamiento de la información obtenida a través de las tres técnicas utilizadas.

Los participantes de las entrevistas etnográficas, intervinieron previamente en los grupos focales, por lo que los resultados fueron analizados y reportados en conjunto. En el caso de las entrevistas en profundidad, éstas fueron analizadas por separado, por lo que se podrá observar también a lo largo del documento resultados que hacen referencia específicamente a esta etapa.

### 1. Una aproximación general a la población entrevistada

#### a) *Las familias*

La etapa etnográfica ayudó a estudiar de manera más profunda a la población meta (participante en los grupos focales), de esta manera se logró identificar que existen dinámicas propias de la vida familiar y de pareja que repercuten sobre diversos ámbitos de la vida económica. Los comportamientos económicos (entre ellos el ahorro) se configuran dentro de estas dinámicas familiares.

Estas dinámicas se dan a partir de las variaciones de:

- Los roles domésticos y laborales.
- Las prioridades familiares y de sus miembros.
- La inclusión de parientes en la economía doméstica.
- La modalidad de administración de ingresos y generación de excedentes.
- Las fuentes de ingresos y de gastos.
- La capacidad y duración de abstinencia en el consumo.
- La capacidad de diálogo y negociación en la pareja.
- La historia de la pareja (infidelidades, tiempo libre, etc.).

### **La familia y el ámbito de generación de ingresos**

El rol de cada miembro de la familia en lo que se refiere al ámbito de generación de ingresos, podría describirse de la siguiente manera descrita en el cuadro 2.1.

### **La familia en el ámbito de decisiones de administración doméstica**

Se lograron identificar seis estilos de administración doméstica del dinero, cabe notar que en casi todos los casos la mujer o esposa cumple un papel fundamental como administradora de los ingresos del hogar.

- i. Mujer y hombre administran juntos: la administración conjunta asume la forma de decisiones en las que la mujer busca el respaldo del marido y viceversa. "Juntos" significa que hay diálogo sobre el futuro.
- ii. Mujer administra y hombre da sugerencia: las sugerencias del hombre hacia la mujer están presentes cuando la mujer tiene el mayor ingreso o más bienes o más armas de negociación (apoyo de los hijos u otros familiares, apoyo legal o religioso, etc.). Las sugerencias, incluso son solicitadas por la mujer para mantener al hombre como figura "jefe de hogar".
- iii. Mujer administra y hombre tiene palabra final: dar la palabra final, como una prerrogativa del hombre, es muy frecuente, aun cuando esta "palabra final" no tenga impacto alguno sobre los ingresos y su administración. En los casos que sí lo tiene, el hombre posee mayores ingresos y/o vive con su familia y/o tiene apoyo económico de ellos.
- iv. Mujer administra y hombre no se involucra: no involucrarse en la administración generalmente es producto de haberse involucrado sin resultados satisfactorios. Se trata del marido que no se involucra directamente en la administración y suele cederla a la mujer. Algunos maridos no se involucran porque no generan ingresos.
- v. Hombre administra sin participación de mujer: la administración doméstica en manos exclusivamente del marido es imposible si la mujer está

Cuadro 2.1. Ámbito de generación de ingresos

	<b>Miembro de la familia que genera ingresos</b>	<b>Desempeño</b>
Dentro de la familia nuclear	Mujer	En la mayoría de los casos la mujer trabaja remuneradamente destinando sus ingresos al hogar.
	Marido	El marido puede o no destinar parte de su ingreso a la economía familiar.
	Mujer y Marido	Las actividades laborales de hombre y mujer suelen estar vinculadas por el lugar de trabajo o la participación en negocios de la familia (de cuñados/as, suegros, etc.)
	Hijo mayor	El hijo varón mayor (desde la adolescencia) suele ser el miembro del hogar en quien más confía la mujer.
	Hijos(as)/ familia entera	Hijos(as)/ familia entera. Los hijos en edad escolar participan esporádicamente en actividades laborales. Algunas familias incentivan más a los varones que a las mujeres. La educación es vista como requisito previo u ocupación no compatible con el trabajo.
Fuera de la familia nuclear	Suegro(a), propietario(a) de vivienda o negocio	Los padres/ suegros ayudan a la pareja dándoles lugar donde vivir, comida, y/o cuidando hijos.
	Hermanos mayores de la pareja	Muchas oportunidades de inversión en terrenos o negocios son abiertas por familiares cercanos.
	Familiar en el exterior	Cuentan con familiares en el extranjero, que envían remesas. Además tienen la esperanza de migrar solos (sin esposo/a e hijos) para poder mandar dinero a la familia.
	Ex esposos	Las mujeres divorciadas o separadas, reciben de sus ex esposos, pensiones que aún cuando no logran cubrir sus necesidades, son de ayuda para ellas.
	Parientes jubilados	Aquellos sin pensión, son considerados una carga, aún cuando ayuden cuidando niños o cocinando.
	Inquilinos anticrético	Los inquilinos o quienes toman pieza en anticrético, son vistos como fuentes de ingreso.

sana. Cuando el ingreso del marido es mayor o más estable que el de la mujer, algunos hombres toman el control de los egresos, cayendo usualmente en una visión de corto plazo y dudosas oportunidades de inversión.

- vi. Mujer administra sin participación del hombre: aún en casos extremos (infidelidades, desempleo del marido, borrachera, abandono del hogar por 2 o 3 días, etc.), la mujer evita prescindir de la figura del hombre en la economía doméstica aunque pocas mujeres logran abandonar exitosamente el status de "mujer de ...".

#### ***Dinámicas familiares y la administración doméstica del dinero***

En el cuadro 2.2 se describen dinámicas familiares que están presentes en el proceso de administración doméstica del dinero. Son dinámicas que pueden coexistir en una misma familia, aunque las dinámicas dentro de cada cuadro están regularmente asociadas entre sí. Las parejas y su familia nuclear generan así estilos de administración que pueden favorecer u obstaculizar al ahorro formal.

#### ***b) Líderes e instituciones a las que representan***

Las entrevistas en profundidad se realizaron a personas consideradas como "influyentes" dentro de las zonas escogidas, a estas personas influyentes se los denominará "líderes" a lo largo del documento. Dichos líderes al mismo tiempo pertenecían a algún tipo de institución, las cuales se describen a continuación.

##### *i) Iglesia*

- Rol de la institución: formar y orientar a sus adeptos para que lleven una vida cristiana "buena".
- Metas: mejorar la forma de vida de las personas, formarlos en la vida cristiana, cultivar la espiritualidad.
- Personas a las que llega: alcanza aproximadamente a 120 personas, dependiendo de la zona.

<b>Estilo</b> <b>Res</b>
<b>Dinámica</b> <b>familiar</b>
Marido/ mujer desconfía de pareja y bus controlarla
Esposo/a que sus ingresos satisface necesidad inmediata
Mujer convive u obliga par administra ingresos
Marido/ mu preocupado/a ingreso irregu largos periodo desemplead

- Grado de influencia sobre prácticas administrativas: gran influencia en las personas que participan de su institución, porque existe un gran compromiso hacia la misma.
- Grado de influencia sobre valores: alto. Orienta los valores hacia una vida austera, responsable, que vele por los intereses de la familia.

Cuadro 2.2. Dinámicas familiares

<b>Estilo de administración 1</b> Reducidas oportunidades de Ahorro e Inversión			<b>Estilo de administración 2</b> Múltiples oportunidades de Ahorro e Inversión		
<b>Dinámica familiar</b>	<b>Efecto administrativo</b>	<b>Resultado</b>	<b>Dinámica familiar</b>	<b>Efecto administrativo</b>	<b>Resultado</b>
Marido/ mujer que desconfía de la pareja y busca controlarla/o	Control sobre la pareja limitando su disponibilidad de dinero	<b>Control Negativo</b>	Esposos construyen proyecto juntos en base a confianza mutua	Pendiente si la pareja dispone del dinero que necesita	<b>Control Positivo</b>
Esposo/a que gasta sus ingresos para satisfacer necesidad inmediata	Dinero para gasto a corto plazo	<b>Sin Planificación de Gastos</b>	Esposo/a que posterga satisfacción inmediata a cambio de mayor satisfacción futura	Dinero para gasto a largo plazo	<b>Con Planificación de Gastos</b>
Mujer convence u obliga para administrar ingresos	Dinero que mujer saca o evita que llegue al marido	<b>Prevención Negativa</b>	Esposo prefiere dar a su mujer parte o todo su ingreso, para evitar gastarlo	Dinero que marido entrega a mujer	<b>Prevención Positiva</b>
Marido/ mujer preocupado/a por ingreso irregular o largos periodos desempleado/a	Dinero buscando tener fondo para desempleo	<b>Acumulación Negativa</b>	Marido y Mujer que tienen el objetivo de mejorar sus ingresos futuros	Dinero como inversión para aumentar ingresos	<b>Acumulación Positiva</b>

ii) *Establecimiento escolar o instituto de formación*

- Rol de la institución: brindar capacitación y formación a los alumnos, para que se ganen la vida, para que se superen.
- Metas: formar y dotar de capacidades a las personas para su desempeño en el ámbito laboral.
- Personas a las que llega: alcanza a gran cantidad de padres de familia y adultos jóvenes que están interesados en invertir en su formación.
- Grado de influencia sobre prácticas administrativas: mediana influencia, depende de la buena organización de la gente. Los institutos tienen una alta influencia, pues cuentan con capacidad profesional en esta área.
- Grado de influencia sobre valores: la escuela: mediano. El instituto de formación adulta: alto, orienta los valores de una superación en el sentido de hacer las cosas con efectividad.

iii) *Junta vecinal*

- Rol de la institución: supervisar las acciones del gobierno y velar por los intereses de su comunidad.
- Metas: hacer cumplir la Ley de Participación Popular y la realización de proyectos para su zona.
- Personas a las que llega: aproximadamente a 200 personas.
- Grado de influencia sobre prácticas administrativas: baja, por la poca confianza de la comunidad hacia esta institución.
- Grado de influencia sobre valores: mediano, logra aglomerar a las personas, sin embargo no se sienten comprometidas con las acciones que ésta desarrolla.

### **c) Grado de influencia de las instituciones en la comunidad**

Ciertas instituciones van a influir más que otras en el comportamiento y valores de la comunidad. Considerando su influencia en conductas y valores asociados al ahorro y su posible participación en la difusión de una campaña de incentivo al ahorro formal. Se identifican 3 áreas de influencia: en las prácticas administrativas, valores e información que poseen sus miembros.

Las instituciones que influyen más en las prácticas administrativas de sus miembros, y en sus valores son: i) Las instituciones de formación para adultos y las instituciones escolares y, ii) la Iglesia, que destaca por incidir en los valores de sus miembros.

Las juntas vecinales destacan entre las otras instituciones porque aglomeran a gran cantidad de personas, sin embargo tienen una baja influencia sobre sus prácticas administrativas y valores porque los vecinos perciben intereses políticos y la lucha de poder dentro de ellas

Las juntas escolares, asociaciones dentro de escuelas, aglomeran a una cantidad considerable de personas sin embargo tiene mediano impacto en la influencia de sus prácticas.

Otros factores a considerar en la influencia de las instituciones son: la confianza de la que gozan, y la existencia de estructuras, en su interior que permitan un manejo de dinero. Al respecto, se observa que la institución en la que los miembros sienten mayor confianza son las iglesias.

Entre las instituciones tomadas en cuenta para la investigación, muchas tenían estructuras de manejo de dinero, aspecto que determina que exista mayor influencia de parte de las mismas en las prácticas administrativas de sus miembros.

Las juntas vecinales se destacaron por no poseer estructuras de manejo de dinero. En general no administran dinero (directamente recolectado de miembros de su comunidad), y su rol es más bien el de supervisar las obras e inversión que el Gobierno hace en su comunidad, además de identificar las necesidades de la misma.

## 2. La dinámica del ahorro

### a) Concepción general del ahorro

De manera general, se define al ahorro como el acto de separar el dinero excedente de los ingresos (ámbito productivo) y egresos (ámbito de consumo) para ser guardado-depositado y usado en un futuro. A continuación se presentan una serie de citas textuales que enriquecen la comprensión de este concepto.

Escuchando atentamente los comentarios de los participantes a lo largo de los diferentes temas abordados en los grupos focales, resultó evidente que el término ahorro evoca múltiples definiciones y concepciones para ellos y aún para un mismo individuo.

En el gráfico 2.1 se distingue el ahorro como proceso (formas de administrarlo) y como resultado (formas de conservarlo).

"Ahorro es la ganancia de lo que uno trabaja en el transcurso del tiempo, es como tenerlo en una cajita que uno pueda guardar para luego usarlo cuando sea necesario". (Ahorrista informal, CBBA).

"Es el sobrante de uno, de los ingresos y los gastos". (Ahorrista informal, LPZ)

— Moderador: si me tuvieran que decir que el ahorro es... ¿Qué me dirían?

— "Guardar".

— Moderador: ¿guardar qué cosa?

— "Guardar dinero, la palabra ahorrar se trata siempre de dinero". (Ahorrista informal, SCZ)

"Cada mes yo deposito el sueldo de mi esposo y retiramos para el gasto de casa porque hay muchos gastos, el agua, la luz, el material de los chicos, la comida y una vez que sacamos, lo que sobra, se queda (como ahorro)" (ahorristas formales, CBBA).

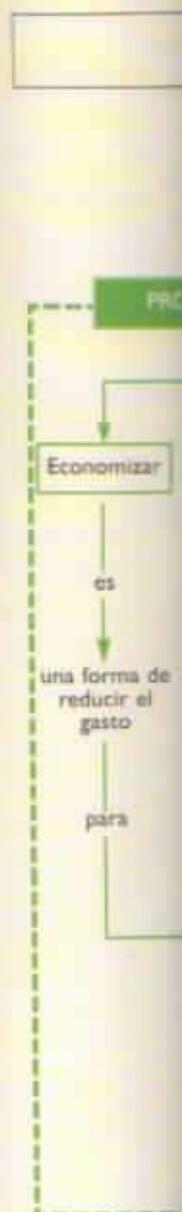
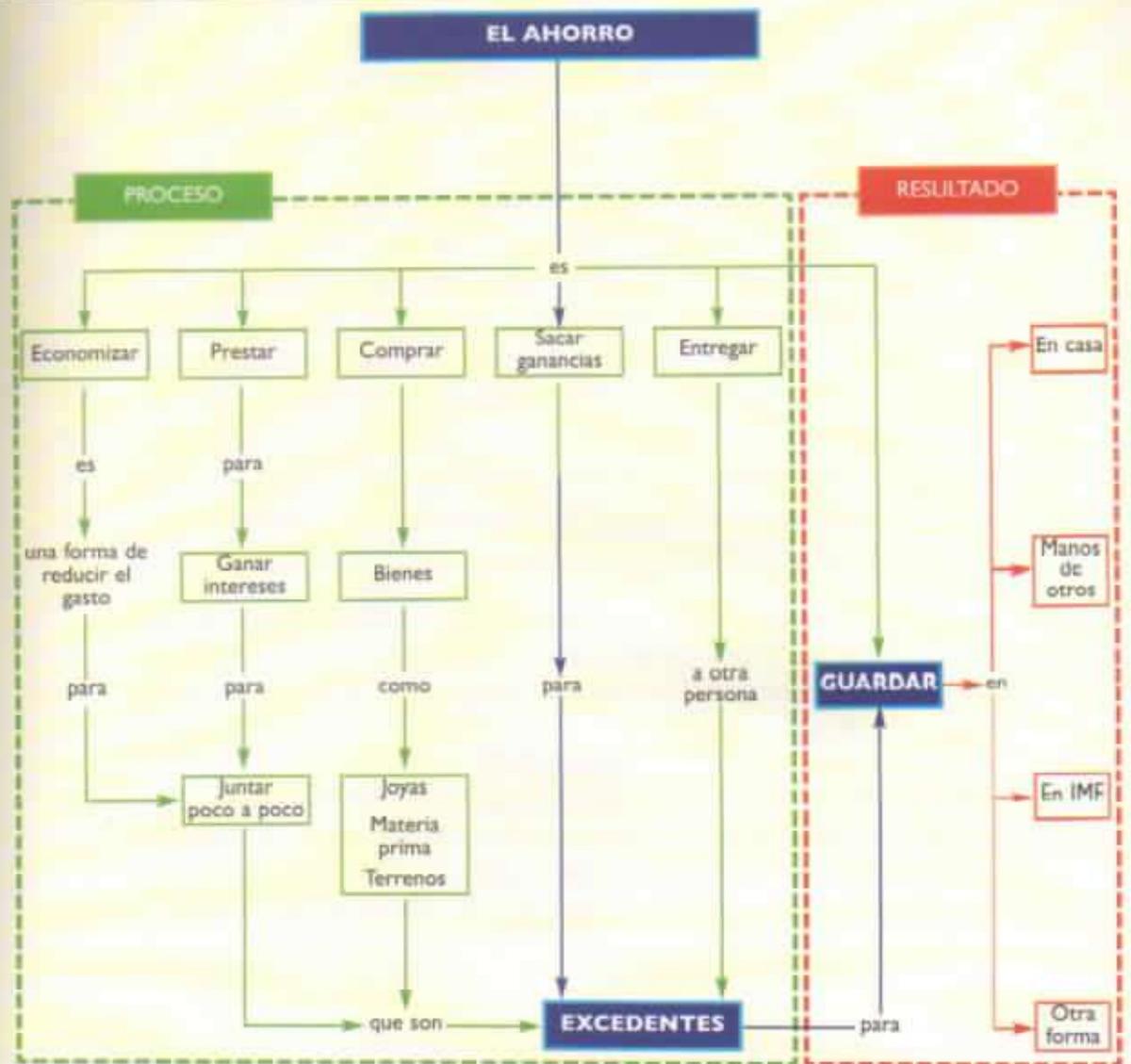


Gráfico 2.1. El ahorro como proceso



El Ahorro como proceso es economizar, prestar, comprar, sacar ganancias o entregar dinero a una tercera persona u otras acciones definidas más adelante. Ahora bien, todo este proceso al mismo tiempo ayuda a generar excedentes para ser guardados en diferentes recipientes, ya sea en casa, en manos de otros, o en una institución financiera, esta última etapa del "guardado de dinero" es el ahorro como resultado.

- Economizar se usa a menudo como sinónimo de ahorrar, aunque este término se refiere más a la acción de gastar menos y así disponer de mayor dinero para otras transacciones.
- Prestar dinero se considera ahorrar en el sentido de que se mantiene el capital excedente en manos de otras personas que luego lo devolverán con intereses adicionales.
- Comprar bienes que permiten mantener o incrementar el valor del capital excedente es también considerado ahorrar.
- Entregar el dinero a otra persona para que lo acumule y lo conserve es la base del llamado *pasanaku*, aunque esta entrega también se suele hacer a otras personas de confianza (madre, esposa, etc.) sin que exista un grupo que haga lo mismo o en el que se rote el dinero acumulado entre varios.
- Ganancias, es separar dinero de las utilidades luego de haber finalizado un ciclo de negocio, es para muchos entrevistados microempresarios lo que ellos denominan ahorro.

La distinción importante aquí es que ahorrar, desde el punto de vista de los entrevistados, no es una conducta aislada, sino una cadena de conductas (proceso) que tiene como resultado la conservación del capital (generalmente monetario).

Asimismo, el "recipiente" de conservación del capital (sea monetario o no) puede variar significativamente entre familias, y lo que quizás sea aún más importante, es que los fines concretos y aspiracionales del ahorro pueden condicionar los lugares-modos-recipientes en los que se guarda el capital.

#### **b) Tipo de bienes ahorrados**

De manera general, los entrevistados ahorran o pueden ahorrar diferentes tipos de bienes. El más común es el ahorro monetario (de preferencia en dólares), sin embargo es también común que acumulen excedentes de capital en forma de terrenos, materias primas y joyas.

#### **c) Recipientes de ahorro**

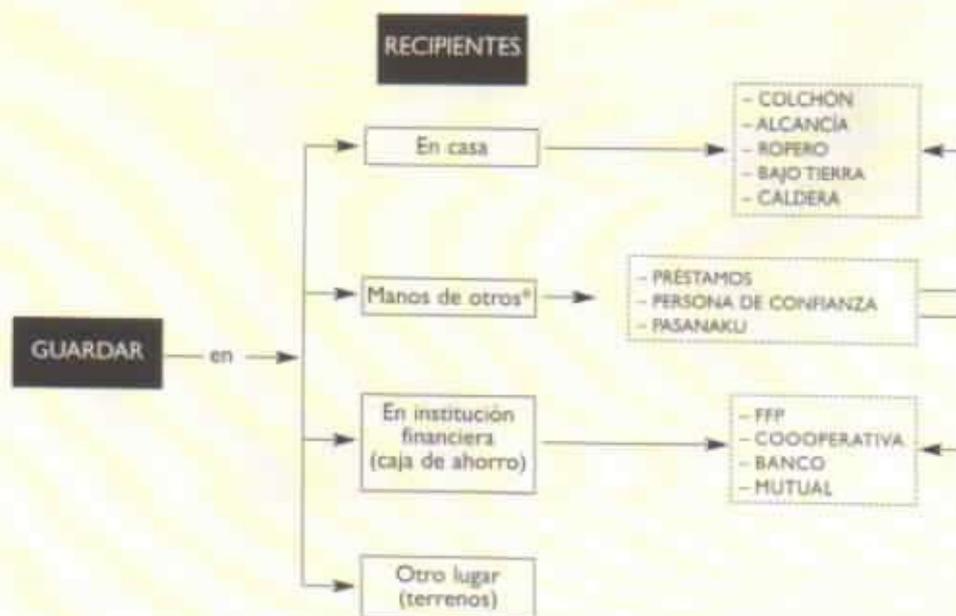
Así, habiéndose aclarado la distinción del ahorro como proceso y resultado y los tipos de bienes que son ahorrados, se pueden identificar cuatro formas de guardar el capital (o ahorrar), que también se muestra en el gráfico 2.2.

- Dentro de casa
- En manos de otros,
- En una Institución Financiera (IF) o similares.
- En otro lugar, ejemplo terrenos.

Los lugares más comunes para guardar el dinero dentro de la casa son debajo del colchón, el ropero, en una alcancía, en la caldera o incluso bajo tierra. Las ventajas encontradas se relacionan con la disponibilidad inmediata y la facilidad para reunir poco a poco el dinero. Entre las desventajas se mencionaron el riesgo de robo, la no ganancia de intereses, la devaluación y la facilidad para "malgastar".

El depositar el dinero en manos de otros se refiere a préstamos, *pasanakus* o a entregar el dinero a personas de mucha confianza para que lo guarden. Entre las ventajas adjudicadas a este tipo de recipiente se menciona la facilidad para reunir poco a poco el dinero, la posibilidad de tener un mayor

Gráfico 2.2. Recipientes y formas de guardar el ahorro



\* El dinero entregado a otros a su vez puede ser depositado en una IF o ser mantenido en la casa.

control para no gastar, y posibilidad de planificar gastos periódicos según entrega de dinero. Las desventajas encontradas fueron, el riesgo de no devolución, y el hecho de que el dinero no gane intereses.

La compra de un terreno es vista como otra forma de guardar el dinero ahorrado. Las ventajas: seguridad familiar en la vejez, herencia para los hijos, posibilidad de incremento de valor, base para futura construcción. Entre las desventajas se encuentran la dificultad para vender y el riesgo de devaluación.

En el gráfico 2.3 se observa de manera comparativa las ventajas y desventajas de cada uno de los recipientes de ahorro.

#### **d) Finalidades de ahorro**

Las concepciones del ahorro declaradas por los entrevistados conllevan casi siempre una finalidad, es decir, un motivo por el cual guardan los excedentes para el futuro. En el cuadro 2.3 se presenta un listado de las finalidades de ahorro inherentes a sus concepciones (organizadas por plazos en el tiempo). Cabe destacar que estas finalidades de ahorro pueden darse en uno o más plazos de tiempo o para satisfacer más de una necesidad.

Cuadro 2.3. Finalidades del ahorro

FINALIDADES DEL AHORRO	TIEMPO
Emergencias de salud Oportunidades de inversión Compra de bienes para el hogar	Corto plazo
Ampliación/refacción de vivienda Disminuir la brecha entre periodos de ingresos altos y bajos Compra de bienes de producción (maquinaria/mercadería)	Mediano plazo
Construcción de vivienda Educación de los hijos Para la vejez/jubilación	Largo plazo

según  
devo-  
o aho-  
i. posi-  
s des-  
ción.

venta-

n casi  
eden-  
dades  
tiem-  
no o

zo

Gráfico 2.3. Ventajas y desventajas de los recipientes de ahorro

FORMAL		INFORMAL				
BANCOS MUTUALES FFPs COOPERATIVAS		PRESTAMOS PASANAKU PERSONA DE CONFIANZA		ALCANCIA COLCHÓN BAJO TIERRA ROPERO		TERRENO
<b>V e n t a j a s</b> Posibilidad de préstamo Mayor control para no gastar Seguridad Intereses		Facilidad para reunir poco a poco el dinero Mayor control para no gastar Posibilidad de planificar gastos periódicos según entrega de dinero		Disponibilidad inmediata Facilidad para reunir poco a poco el dinero		Seguridad familiar y en la vejez Herencia para hijos Posibilidad de incremento de valor Base para futura construcción
<b>D e s v e n t a j a s</b> Riesgo de no devolución por "quiebra o "estafa" Desconfianza en las IFs Dificultad para depósito		Riesgo de no devolución El dinero no gana intereses (pasanaku)		El dinero no gana intereses Riesgo de robo Devaluación Facilidad para "malgastar"		Dificultad para vender rápidamente Riesgo de devaluación

De manera general, se pueden clasificar las finalidades de ahorro (independientemente del plazo en el que se anticipe su consumo) según se trate de:

- Una base para la mejora en la calidad de vida a través de la adquisición de comodidades para el hogar.
- Un respaldo para cubrir descensos en el ingreso futuro o gastos imprevistos que puedan comprometer la calidad de vida.
- Una base de inversiones que (con o sin la ayuda de un préstamo) permitan incrementar el capital.

Por su lado, las entrevistas en profundidad muestran que los líderes están en un rango de edad, nivel de educación y nivel socio-económico mayor al de la población entrevistada en grupos focales y entrevistas etnográficas; estas diferencias en el ciclo vital llevan a muchos líderes a enfatizar las finalidades a largo plazo.

Cuando los líderes piensan en el ahorro lo relacionan con una buena administración de los ingresos basada en una planificación. Sus propios ahorros tienen una finalidad preventiva para su futuro.

Su preocupación es asegurar su vejez o el futuro de los hijos. El mecanismo para lograr mantenerse a sí mismos en la vejez y dejar bienes a sus hijos, consiste en adquirir bienes (casas o terreno) o invertir en su negocio actual todo lo que pueda.

#### ***e) Inicio del hábito de ahorro según situaciones de vida***

En las diferentes entrevistas a familias se pudo detectar que el ahorro puede estar presente desde la niñez, pero los momentos críticos de inicio del ahorro sostenido coinciden sobre todo con el ingreso al mercado laboral, la formación de la pareja estable, cuando la familia ya tiene descendientes, con la entrada al colegio de los hijos o con la enfermedad, accidente o muerte de alguno de los miembros del hogar.

La niñez y el "ser más independientes": generalmente se da por imitación de los padres, cuando los niños desean lograr cierta independencia para hacer sus propios gastos. Suele ser una conducta fomentada por los padres persiguiendo principalmente dos fines: que los hijos aprendan a ser más independientes en sus gastos y que aprendan a "ser responsables".

*"...el ultimito que tiene 10 años también tiene su chanchito (alcancía) y cuando ya está llena mi hijo dice "mamá voy a hacerme peluquear, voy a comprarme zapatitos, me voy a comprar ropa baratita nomás" (Ahorrista informal, SCZ)*

El ingreso al mercado laboral: a pesar que incorporarse a la vida laboral activa implica un incremento significativo de los ingresos, muy pocos entrevistados declararon a esta situación como un hito en el inicio de su hábito de ahorro, quizás esto relacionado con que se destina el nuevo ingreso en gastos de independencia o de reinversión al negocio.

*"En mi caso, desde muy joven empecé a trabajar, y por lo tanto a ahorrar, pero al principio uno no piensa en casa, yo pensaba en tener ropa buena, fue cuando ya tuve mi familia que comencé a ahorrar con más seriedad, porque desde el momento que uno se casa ya es una obligación y necesidad responder, ahí es donde ya se confirma el ahorro" (Ahorrista informal, CBBA).*

La formación de una pareja estable: al iniciarse la vida de pareja tienden a pensar más en largo plazo (sobre todo en casa propia) así como en las contingencias de administrar el hogar. Este es un impulsor importante para el hábito de ahorrar.

*"Ya cuando me junté con mi señora y vivíamos donde mi suegra, le dije 'mira gorda', me ha botado tu mama de aquí, mejor ahorremos un poquito y vamos hacer dos puestos y después se la compramos la casa" (Ahorrista formal, SCZ)*

La llegada de los hijos: la llegada de los hijos y sus consiguientes necesidades de gasto y aspiraciones con respecto a ellos a su vez activan el deseo de mantener un excedente tanto para emergencias médicas como para su educación.

*¿Cual ha sido el momento a partir del cual se propusieron ahorrar?*

*"Desde el nacimiento de mi hijo".*

*"Desde que se tiene familia, automáticamente uno tiene que ir ahorrando".*

*"Desde que hay una personita más como parte de la familia se hace una necesidad forzosa tener un respaldo". (Aharristas informales, LPZ)*

Enfermedades, accidentes, desempleo: es la experiencia directa de escasez de dinero ante una emergencia (enfermedad, accidente, desempleo, muerte de familiar, etc.) la situación más determinante para fomentar el hábito de conservar un excedente, al cuestionarse la familia el uso previo de su dinero.

*"Cuando se enfermó mi hijita, y yo no tenía dinero y me preste de mis hermanos, entonces dije tengo que ahorrar y no voy a seguir con el sostén de mis hermanos..." (Aharrista informal, CBBA)*

#### **f) La economía solidaria y sus implicancias sobre el ahorro**

Cabe destacar que el ahorro es sólo una forma posible con la que se pueden alcanzar las finalidades ya mencionadas. Otra forma posible (complementaria o no con el ahorro) para alcanzar las finalidades, concordante con las entrevistas y altamente practicada, consiste en la "economía solidaria" familiar e institucional.

Economía solidaria es colaborar económicamente a parientes y allegados, quienes a su vez actuarían de forma recíproca en el futuro (sirviendo como garantes, prestamistas informales, socios de negocio, padres sustitutos, empleadores, trabajadores o ayudantes sub-pagados, etc.).

La "economía solidaria" se constituye así en un eficiente e informal sistema de protección social y fomento a la productividad que reemplaza parcialmente al servicio que el Estado se supone debe brindar. En consecuencia, es posible afirmar que la "economía solidaria" tiene como fin aumentar y fortalecer el capital social de las familias bolivianas, la cual a su vez puede ser considerada como una forma de ahorro no monetario ni material.

Las instituciones a las que pertenecen los líderes, también entran en un esquema de "economía solidaria", por constituirse en un sistema de protección social y fomento a la productividad. En la "economía solidaria institucional", se colabora económicamente a miembros de la institución que pasan por situaciones económicas difíciles o sufren imprevistos, emergencias de salud, etc. Esto solo sucede en instituciones que tienen manejo económico.

### g) Valores asociados al ahorro

El acto de ahorrar está inserto en un sistema de valores dentro del cual va cobrando sentido. Es el esfuerzo o sacrificio, el invariante que sostiene a los demás valores, tal como se muestra en el gráfico 2.4.

Gráfico 2.4. Sistema de valores del ahorro



- **Responsabilidad / Protección familiar:** Es casi invariable en el discurso de los entrevistados el lugar preponderante que se le asigna a la familia como dinamizadora de los actos económicos y en consecuencia del ahorro. Los entrevistados nombran recurrentemente a su familia (y los gastos que mantenerla conlleva) como el motivador de sus esfuerzos por ahorrar, considerando así el ahorro como un símbolo de responsabilidad, favoreciendo el ahorro la sensación del "deber cumplido".
- **Independencia / Libertad económica:** Sobre todo en el caso de las mujeres, es importante conservar un ahorro que les permita cierta independencia para efectuar gastos que la pareja no aprobaría o que si fueran de conocimiento común, implicarían negociaciones al interior de la familia en las que ellas no están dispuestas a ceder. Además, varios entrevistados (hombres y mujeres) manifiestan haber comenzado a ahorrar para evitar recurrir a préstamos de allegados que no necesariamente se muestran predispuestos a colaborar.
- **Seguridad / Estabilidad:** Es común entre los entrevistados buscar a través del ahorro una sensación de estabilidad económica a pesar de las fluctuaciones en sus ingresos, y de este modo, aumentar la seguridad de que podrán afrontar con sus propios recursos gastos inesperados. El sentimiento asociado en este caso es el de "tranquilidad".
- **Superación / Logro:** Tener dinero ahorrado brinda a muchos de los entrevistados la sensación de estar superándose o de estar logrando sus metas. En este sentido, está acompañado por el sentimiento de "orgullo".

En el discurso de los líderes se puede ver cómo fomentan y consideran importante el valor de responsabilidad sobre los demás. Los valores identificados en los líderes fueron los siguientes:

- **Responsabilidad individual:** Lograr una buena administración de sus ingresos responde a una habilidad que hace posible alcanzar sus metas. Se considera el autocontrol, la medida como factores valorados. El sentimiento asociado es el orgullo.
- **Superación / Logro:** A través del ahorro se pueden alcanzar bienestar material, formación intelectual y mayor status al conseguir mayores

ingresos. Existe un sentimiento de deber cumplido, cuando se alcanza ciertas aspiraciones.

- Seguridad / Estabilidad para la familia en el futuro: El fin último del ahorro es sentir seguridad, en el sentido que se ha alcanzado estabilidad económica personal, una estabilidad que además permita asegurar a la familia. Un sentimiento de tranquilidad acompaña a este valor.

#### **h) Tácticas administrativas usadas para ahorrar**

Dentro de las habilidades y tácticas específicas para lograr generar y mantener excedentes, se destacaron las siguientes:

- Sustituir productos "caros" por otros "baratos"
- Cambiar el dinero en billetes de menor circulación
- Fijarse un monto de ahorro periódico alcanzable
- Auto-controlarse / Evitar gastos impulsivos
- Planificar gastos / Hacer presupuestos
- Delegar a otros el control del dinero ahorrado

Como se mencionó antes, varias de estas tácticas para generar o mantener excedentes son también concebidas como formas de ahorro (en términos de procesos). Al detallarse aquí cada una de ellas, resulta evidente que estas tácticas son igualmente practicadas por quienes ahorran de manera formal como informal, lo que implica que la movilización hacia el ahorro no está determinada por estas tácticas.

Los líderes recomiendan las siguientes tácticas:

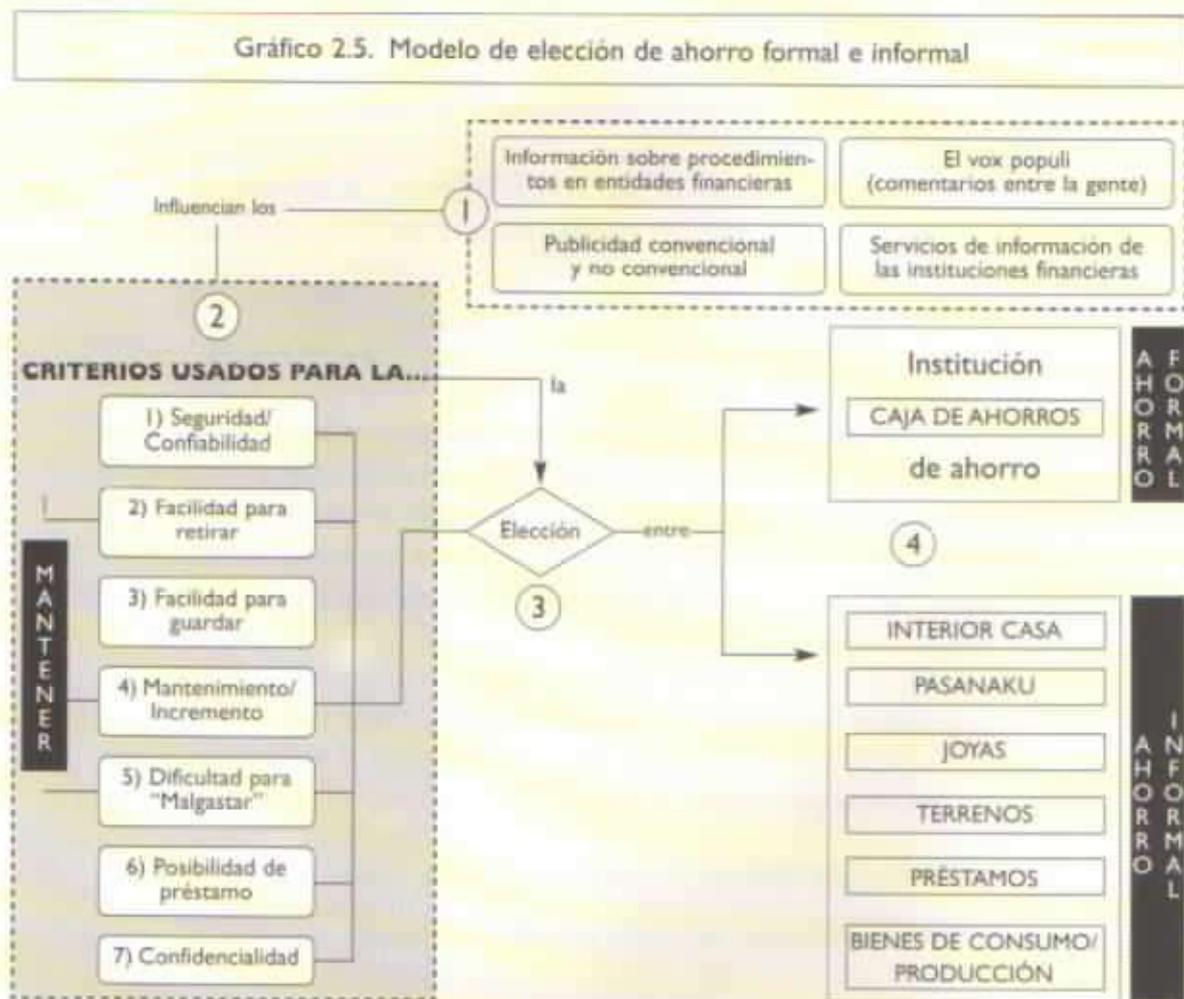
- Planificar gastos / Hacer presupuestos
- Auto-controlarse / Evitar gastos impulsivos
- Fijarse un monto de ahorro periódico alcanzable

### 1) Factores que influyen en la elección del recipiente de ahorro

Entre los factores identificados como influyentes en la elección de un recipiente de ahorro se encuentran la tradición (historia), el *vox populi*, la publicidad convencional y no convencional, los servicios de información de las entidades financieras, personas identificadas como líderes de opinión y la información o falta de ésta sobre los procedimientos que se deben seguir para ahorrar en una entidad financiera.

Cada uno de estos factores influye en la decisión de ahorro formal o informal (gráfico 2.5). Sin embargo, se comprende el proceso de decisión más claramente cuando se traducen e interiorizan estos factores exógenos a criterios individuales-familiares.

Gráfico 2.5. Modelo de elección de ahorro formal e informal



Cuad

Ahorro

Se percibe que es riesgoso y que se corre riesgo

Se percibe que es ágil (sin comisiones, con horarios)

Se percibe que son sitios ágiles (trabajo, con de casa, etc.)

Se percibe que aumenta su confianza en el extranjero.

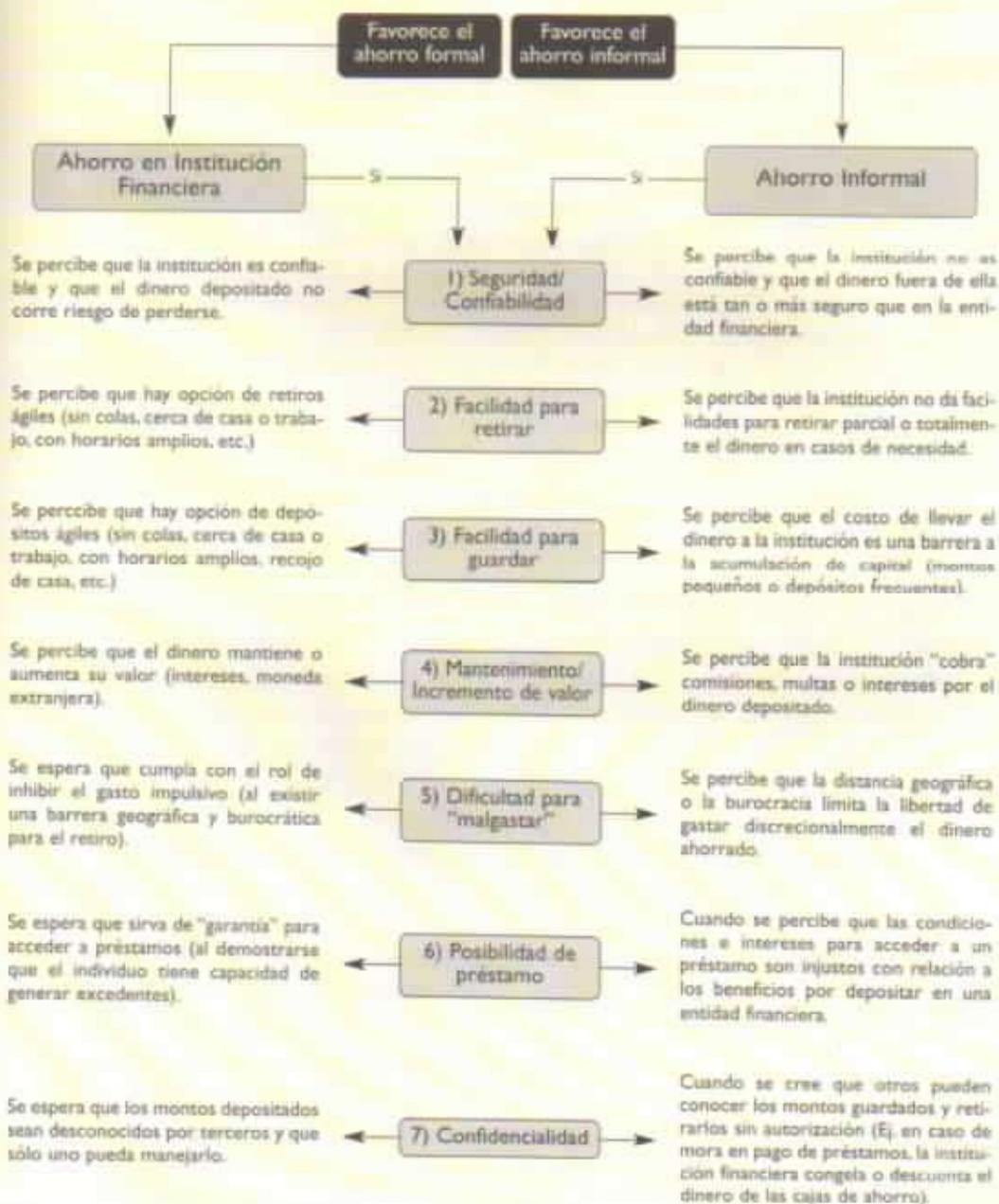
Se espera que inhibir el generar una barrera para el retiro

Se espera que acceder a préstamos que el individuo genere excedente

Se espera que sean desconocidos sólo uno puede

En el cuadro 2.4. se identifican estos criterios (basados en el análisis de las ventajas y desventajas de cada recipiente de ahorro) y finalmente se especifica cómo cada uno de ellos influye en la toma de decisión.

Cuadro 2.4. Criterios de decisión para elegir ahorro formal vs. ahorro informal



### 3. Percepción de las instituciones financieras y su relación con el ahorro

#### a) Conocimiento y percepción sobre las instituciones financieras y microfinancieras

A continuación, se observa en el cuadro 2.5 las instituciones financieras que los entrevistados conocen y la concepción que tienen sobre cada una de ellas de acuerdo a elementos con los que las asocian.

Bancos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mayor solvencia</li></ul>
Mutuales	<ul style="list-style-type: none"><li>• Destina los fondos recaudados a inversión que favorece a la gente (casas)</li><li>• Menor monto de apertura</li><li>• Cercanía con la gente (no discriminación)</li></ul>
Fondos Financieros Privados	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menor monto de apertura</li><li>• Mayor flexibilidad para préstamos, menos garantías, menos burocracia.</li><li>• Pagan mejor, en lo que se refiere a caja de ahorro, en comparación con los bancos.</li></ul>
Cooperativas	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menor monto de apertura</li><li>• Cercanía con la gente (no discriminación)</li></ul>

Se puede apreciar cómo los entrevistados caracterizan a las IF en cuatro tipos: los bancos, las mutuales, los fondos financieros y las cooperativas y que perciben que las que están dirigidas a ellos son las últimas tres, ya que ofrecen menor monto de apertura, buen trato o cercanía con la gente, y que brindan flexibilidad y facilidades al cliente. Cabe aclarar que Banco Sol fue asociado con los Fondos Financieros Privados (FFPs), y no así con los bancos.

Principalmente en la ciudad de Santa Cruz no existe una clara distinción entre Cooperativas y FFPs. Los ahorristas paceños son quienes mostraron un mayor conocimiento sobre FFPs. Adicionalmente, y de forma general, los FFPs son vistos principalmente, como proveedores de préstamo en lugar de captadores de ahorro.

Por su parte, los entrevistados líderes o influyentes pertenecientes a las diferentes instituciones, tienen claro que existe un grupo de instituciones financieras (FFPs) que dan facilidades para el crédito y que tienen la confianza de la gente. Además dan buen trato y asesoramiento efectivo a micro-empre-

ción con

financie-

teras que  
la una de

tras

as)

ión)

nos

a de  
os.

ión)

cuatro  
as y que  
ya que  
te, y que  
Sol fue  
bancos.

distinción  
ostraron  
eral, los  
lugar de

las dife-  
as finan-  
anza de  
empre-

sarios. A diferencia de los bancos quienes piden muchos requisitos para el préstamo, se piensa que la gente tiende a sentir desconfianza de este tipo de entidades.

Perciben a las cooperativas y mutuales como instituciones microfinancieras a las que se acude para ahorrar. Además sienten confianza hacia ellas, sin embargo perciben que para acceder a préstamos exigen requisitos difíciles de cumplir y los procesos son lentos.

También identifican a las ONGs (sin fines de lucro), como instituciones con interés en el desarrollo social, que inspiran alta confianza, perciben que éstas se fusionan con los FFPs.

### **b) Facilitadores y barreras hacia el ahorro formal (en una IF o IMF)**

Los facilitadores que se citan a continuación, fueron identificados a través de características asociadas a la Institución Ideal o al Servicio Ideal, las que llevarían a los entrevistados a la apertura de una caja de ahorros. En ningún caso se hace referencia a alguna entidad ya existente.

Uno de los principales facilitadores hacia el ahorro en una entidad financiera es la confianza, entendida como la garantía y seguridad que brinde una entidad en el tema de devolución del dinero, así como la estabilidad financiera que refleje la institución.

La cobertura a nivel nacional, que incluye la cantidad de sucursales que la entidad financiera tenga en el país y los años de antigüedad en funciones, expresa la garantía y seguridad que los ahorristas requieren para tener confianza en dicha entidad. Se ha visto también que algunas campañas publicitarias influyen en la confianza de las personas al momento de elegir unas de ellas.

Otros facilitadores encontrados para el ahorro en entidades financieras fueron los siguientes:

- Acceso a préstamos
  - Créditos especiales para viviendas.
  - Créditos especiales para educación.
  - Créditos especiales para salud.
- Seguro médico
- Intereses atractivos
- Comodidad en el depósito/ recojo de dinero a lugar de trabajo o domicilio

- Accesibilidad a las sucursales (cercanía al hogar o al lugar de trabajo)
- Horarios de atención extendidos
- Buena atención
  - Atención preferencial a los ahorristas (caja especial solo para clientes, menos colas)
  - No discriminación (principalmente en términos de raza y nivel social)
- Información oportuna y clara
- Disponibilidad suficiente de dinero a la hora del retiro
- Facilidad para el retiro del dinero

Los líderes entrevistados perciben las siguientes características como facilitadoras para lograr un acercamiento de la población a las instituciones financieras o microfinancieras.

- Posibilidad de asesoramiento y ayuda a través del crédito
- Confianza en IMF o IF con la que ya tienen crédito
- Ahorro grupal con personas de confianza (crédito solidario o banco comunal)
- El hecho de que el potencial ahorrador, haya tenido algún contacto previo con la entidad financiera (pago de créditos, pago de servicios básicos, colegio, etc.) facilitaría la posibilidad de que esta persona decida abrir una caja de ahorros en esta institución.

Entre las barreras identificadas por los líderes, están las siguientes:

- Desconfianza
- Posibilidad de quiebra o engaño.

Falta de transparencia en los movimientos de su dinero.

- Información poco clara de sus cuentas.
- Resentimiento por casos de "usura".

Falta de información

- Desinformación sobre procedimientos de apertura de cuenta y depósito (procedimientos financieros).

Dificultades para cubrir requisitos de apertura

- Falta de documentación necesaria.
- Percepción de injusticia en el trato económico (interés) y personal (discriminación)
- Percepción de injusticia entre lo que se cobra por préstamos y lo que se paga por ahorro.
- Descuentos por mantenimiento de cuenta.
- No reciben buen trato del personal, perciben que los discriminan.

### III. Actitudes y hábitos hacia el ahorro: un análisis descriptivo

A continuación se presentan los principales resultados obtenidos a partir de la información recopilada con la encuesta sobre ahorro popular realizada en 27 ciudades del país (Ver Anexo I, Cuadro A1)<sup>8</sup>. Para ello, se realiza una descripción de los hogares de la muestra, en base a su caracterización sociodemográfica así como un análisis de las variables económicas del hogar (ingresos, gastos y ahorro) y las relacionadas al comportamiento, actitudes y hábitos del hogar en relación al ahorro. Posteriormente, se presenta el contexto macroeconómico pertinente a la conformación del ahorro de los hogares incluyendo una proyección del ahorro potencial que podría ser intermediado a través de las IMFs.

#### **A. Descripción de los hogares**

La encuesta sobre Ahorro Popular fue aplicada en todas las ciudades capitales de departamento así como una muestra de todas aquellas ciudades intermedias más representativas. El Cuadro 3.1. muestra las ciudades de estudio consideradas, el número de hogares censados y la muestra efectiva, de acuerdo a los resultados del último censo de población y vivienda (2001) realizado por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

El censo reportó un poco más de un millón de hogares, de los cuales se consideraron en el presente estudio, cerca de 950 mil, debido a que se excluyeron a los hogares de nivel socioeconómico medio alto y alto, habiendo incorporado sólo a los hogares de nivel socioeconómico medio para abajo, aspecto que fue especialmente observado en las ciudades capitales del Eje (Santa Cruz, La Paz y Cochabamba).<sup>9</sup> De esta manera, y a nivel total, se excluyó a un poco más del 6% de los posibles hogares a entrevistar, motivo por el que las estimaciones obtenidas no son necesariamente similares a las del censo de población.

(8) La identificación de las 27 ciudades en la muestra fue establecida por el Programa MAP/ FONDDESIF. Los criterios de identificación utilizados fueron la existencia de entidades financieras formales y la representatividad nacional a partir de ciudades extendidas en todas las regiones del país.

(9) Debido a que en estas ciudades se dispone de una clasificación por nivel socioeconómico de viviendas.

Cuadro 3.1. Total hogares del censo, marco muestral y muestra <sup>1/</sup>

Ciudades	Hogares Censo		Hogares estudiados		Muestra		
	Total	%	Total	%	Hogares	%	Incidencia %
Capitales de Departamento	732,283	72.3	667,825	91.2	1,600	53.3	0.24
Otras Capitales y El Alto	280,181	27.7	280,126	100.0	1,400	46.7	0.50
3 Ciudades capitales del Eje	564,818	55.8	500,750	88.7	750	25.0	0.15
7 Otras capitales y El Alto	316,116	31.2	315,675	99.9	1,050	35.0	0.33
17 Ciudades Intermedias y Menores	131,530	13.0	131,526	100.0	1,200	40.0	0.91
Ciudades Altiplano	440,587	43.5	414,873	94.2	1,000	33.3	0.24
Ciudades Valles	262,180	25.9	251,862	96.1	950	31.7	0.38
Ciudades Llanos	309,697	30.6	281,216	90.8	1,050	35.0	0.37
Total 27 ciudades <sup>2/</sup>	1,012,464	100.0	947,951	93.6	3,000	100.0	0.32

1/ Se presentan tres tipos de desagregaciones del total de hogares estudiados. Para información más desagregada ver Anexo 1, cuadro A1.

2/ Existen algunas pequeñas diferencias por redondeo en la expansión de resultados.

En lo que corresponde a la muestra, el estudio consideró a 3.000 hogares efectivos que representan un 0,32% del total de hogares efectivos a estudiar constituyendo una muestra significativa para este tipo de investigación. Cabe destacar que la muestra estuvo balanceada por tipo de ciudad y por área geográfica. Asimismo, como se mencionó anteriormente, la población objetivo en cada ciudad de estudio debía estar constituida por hogares con ingresos anuales de alrededor de Bs. 30.000, aspecto que fue considerado en el diseño y selección de la muestra<sup>10</sup>.

El Cuadro 3.2 muestra la población total y número de hogares a los que se expandieron los resultados de la muestra. Aquí se observa que las ciudades estudiadas, correspondientes a las Capitales del Eje son las más grandes, en términos de población y número de hogares. El número estimado de personas por hogar asciende a 4,73, promedio que es mayor en las ciudades situadas en los valles y llanos.

(10) Por este motivo el número final de viviendas consideradas asciende al 94% del total posible del marco inicial de las ciudades consideradas.

Cuadro 3.2. Total población y hogares bajo estudio <sup>11</sup>

Ciudades	Población		Hogares estudiados		Personas por Hogar
	Total	%	Total	%	N°
Capitales de Departamento	3,168,375	70.6	667,825	70.4	4.74
Otras Capitales y El Alto	1,318,512	29.4	280,126	29.6	4.71
3 Ciudades capitales del Eje	2,344,058	52.2	500,750	52.8	4.68
7 Otras capitales y El Alto	1,496,732	33.4	315,675	33.3	4.74
17 Ciudades Intermedias y Menores	646,097	14.4	131,526	13.9	4.91
Ciudades Altiplano	1,873,455	41.8	414,873	43.8	4.52
Ciudades Valles	1,227,212	27.4	251,862	26.6	4.87
Ciudades Llanos	1,386,220	30.9	281,216	29.7	4.93
Total 27 ciudades	4,486,887	100.0	947,951	100.0	4.73

<sup>11</sup> Se presentan tres tipos de desagregaciones del total de hogares estudiados. Para información más desagregada ver Anexo I, cuadro A.I.

Los Mapas 1 y 2 muestran la distribución de la muestra por departamentos y áreas de estudio, estratificadas primero por tamaño de ciudad y luego por área geográfica.

La muestra que se efectuó a los 3.000 hogares en las 27 ciudades de estudio, representan un total de 947.951 hogares a nivel expandido. Este número de hogares representa casi un 92% de todas aquellas ciudades mayores a los 7 mil habitantes, o a un 87% del área urbana del país<sup>11</sup>. Si se analiza la incidencia de la población considerada en la presente investigación respecto al total nacional, se obtiene que la población sujeta de estudio es equivalente a un 54% del total de hogares en las ciudades de estudio<sup>12</sup> (Ver Cuadro 3.3). Esta elevada tasa de "inci-

(11) De acuerdo a la definición adoptada por el INE, el área urbana se define como aquellas poblaciones que tienen más de 2.000 habitantes. Cabe recordar que el área urbana representa un poco más del 62% del total de la población boliviana, mientras que el área rural el restante 38%.

(12) Cabe destacar que el diseño de muestra permite la expansión de resultados que en términos agregados pueden ser comparados con otros datos también agregados, pero obtenidos de fuentes secundarias.

Mapa 1. Distribución de la muestra por tamaño de ciudad



Mapa 2. Distribución de la muestra por área geográfica



des por  
 año de  
 lación  
 - 20140  
 - 58618  
 - 135936  
 - 25355  
 - 1027786

**Tipo de ciudades**

- Ciudades capitales del eje
- Ciudades capitales menores y El Alto
- Otras ciudades menores

Cuadro 3.3. Porcentaje de la población estudiada respecto al total

Viviendas /hogares /población	Población en ciudades de:				Total Bolivia 1/
	> 10 mil hab.	> 7 mil hab.	> 2 mil hab.	< 2 mil hab.	
Viviendas ocupadas	1,132,206	1,158,593	1,210,962	766,703	1,977,665
% Viviendas ocupadas	57.2%	58.6%	61.2%	38.8%	100.0%
Hogares estudiados 2/	945,001	947,951	947,951		947,951
% Hogares estudiados	99.7%	100.0%	100.0%		100.0%
Población estudiada 2/	4,472,212	4,486,887	4,486,887		4,486,887
% Población estudiada	99.7%	100.0%	100.0%		100.0%
Total población	4,790,984	4,895,164	5,164,171	3,106,329	8,270,500
% Total población	57.9%	59.2%	62.4%	37.6%	100.0%
% Población estudiada /Total población	93.3%	91.7%	86.9%		54.3%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, encuesta Cimaresearch/CIES.

1/ Población de 0 a 97 años. Debe notarse que el total Bolivia resulta de la suma de ciudades mayores y menores a 2 mil habitantes.

2/ La población en ciudades mayores a 7 mil habitantes es similar a la población en ciudades menores a 2 mil habitantes debido a que la muestra en el estudio no incluyó a ciudades con poblaciones mayores a 2 mil y menores a 7 mil habitantes.

dencia" demuestra la enorme importancia de un programa de movilización de ahorros en hogares que pertenecen al nivel socioeconómico delimitado en el estudio.

Por otra parte, el análisis que se realiza toma en cuenta algunas características relacionadas al ciclo de vida del hogar, calculado en base a la agrupación por cohortes de edad de la población sujeta de estudio, así como agrupaciones por tipo de ciudad. El Cuadro 3.4 muestra la distribución del universo de estudio.

al total	
2 mil hab.	Total Bolivia 1/
766,703 38.8%	1,977,665 100.0%
	947,951 100.0%
	4,486,887 100.0%
06,329 37.6%	8,270,500 100.0%
	54.3%

Cuadro 3.4. Clasificación de la población estudiada por edad del jefe de hogar y tipo de ciudad 1/

Tipo de desagregación		Total hogares 2/	% Total de hogares
Total		947,951	100.0 %
Edad por intervalos	18-30	204,327	21.6 %
	31-40	270,515	28.5 %
	41-50	222,663	23.5 %
	51-60	152,567	16.1 %
	> 60	98,061	10.3 %
Tipo de ciudad	Ciudades capitales en el eje	500,750	52.8 %
	Ciudades capitales fuera del eje	315,675	33.3 %
	Resto	131,408	13.9 %

1/ Ver Anexo 1, cuadro A3 para información desagregada.

2/ Existen algunas pequeñas diferencias por redondeo en la expansión de resultados.

A continuación se realiza un análisis estadístico y descriptivo de la población estudiada, respecto a: (i) características socio demográficas, (ii) características económicas relacionadas a los ingresos/gastos y ahorros del hogar y, (iii) características sobre los hábitos de ahorro y percepción del uso de instrumentos financieros.

### 1. Características socio demográficas

En las ciudades de estudio, tal como se muestra en el cuadro 3.5, los hogares tienen un tamaño promedio de 4.7 miembros y su composición es la siguiente: 52% son hijos (2.5 personas), 37% padres (1.8 personas) y, el restante 11% otros miembros del hogar (0.5 personas). Los hogares con jefes

Cuadro 3.5. Composición del hogar y tipo de ciudad 1/

VARIABLES	ESTADÍSTICOS	TOTAL	Edad del jefe de hogar por intervalos				Tipo de ciudad			
			18-30	31-40	41-50	51-60	>60	Ciudades capitales en el eje	Ciudades capitales fuera del eje	Resto
Número de miembros del hogar	N Total	<b>4.73</b>	3.74	4.81	5.32	5.2	4.52	4.68	4.74	4.92
Número de padres en el hogar	Media	<b>1.77</b>	1.80	1.86	1.78	1.68	1.57	1.76	1.77	1.78
Número de hijos por hogar	Media	<b>2.46</b>	1.58	2.69	3.11	2.72	1.82	2.36	2.56	2.63
Otros miembros del hogar	Media	<b>0.50</b>	0.36	0.26	0.43	0.81	1.14	0.55	0.42	0.50
% Padres	% Media	<b>37.4%</b>	48.1%	38.7%	33.5%	32.3%	34.6%	37.7%	37.3%	36.3%
% Hijos	% Media	<b>52.1%</b>	42.3%	55.9%	58.5%	52.3%	40.3%	50.5%	53.9%	53.5%
% Otros miembros	% Media	<b>10.6%</b>	9.7%	5.5%	8.1%	15.5%	25.1%	11.9%	8.8%	10.2%

1/ Ver cuadro A4 en Anexo 1 para información desagregada.

Nota: existen algunas pequeñas diferencias por redondeos en la exposición de resultados.

% Otros miembros	% Media	10.6%	9.7%	5.5%	8.1%	15.5%	25.1%	11.9%	8.8%	10.2%
------------------	---------	-------	------	------	------	-------	-------	-------	------	-------

1/ Ver cuadro A4 en Anexo 1 para información desagregada.  
 Nota: existen algunas pequeñas diferencias por redondeo en la expansión de resultados

de hogar más jóvenes son los que tienen un menor número promedio de miembros del hogar (3,7) mientras que los que se encuentran en una edad media (41-50 años) son los que tienen el mayor número de miembros. El mayor porcentaje de hijos se encuentra en hogares con jefes de hogar entre 41-50 años.

Una forma objetiva de analizar las características sociodemográficas de la población estudiada es a través de la caracterización del ciclo de vida. Para esto, se desarrolló un ejercicio de "clusters" con el objetivo de identificar grupos poblacionales que tengan substanciales diferencias entre sí. Como resultado de este ejercicio, se logró identificar cuatro grupos poblacionales con características individuales estadísticamente significativas y a los que se caracterizó de la siguiente manera: (i) hogares jóvenes, (ii) hogares medios, (iii) hogares maduros y, (iv) hogares ancianos.

Los cuadros 3.6 y 3.7 y el gráfico 3.1 muestran que determinadas características de las unidades familiares a lo largo de los cuatro grupos identificados coinciden con aquellas propias del ciclo vital familiar. Así, los hogares jóvenes y ancianos tienen un menor número de miembros familiares y de hijos que aquellos caracterizados como hogares medios y maduros.

Sin embargo, hay dos características menos esperadas:

- En promedio, los hogares jóvenes son los que tienen mayor nivel de capital humano (medido por la escolaridad del jefe de hogar y cónyuge).
- Hay una relativa concentración de hogares más jóvenes en la región del altiplano.

Por otro lado, la caracterización de los ingresos y gastos a lo largo del ciclo familiar refleja que:

- El ingreso familiar sigue el ciclo de vida esperado. Es decir, son los hogares medios y maduros los que tienen los mayores niveles de ingresos, reflejando que los ingresos familiares están en función de la edad productiva del jefe y cónyuge del hogar. De acuerdo a los resultados de este

estudio, en promedio la edad más productiva de un jefe de familia es de alrededor de 50 años,

- El ahorro primario, definido como la capacidad familiar de generar excedentes, sigue un particular ciclo de desahorro – ahorro. En efecto, de acuerdo a la teoría del ciclo vital, los hogares jóvenes y ancianos son los que debieran tener la menor capacidad de generar ahorro primario respecto a los hogares medios. Los resultados en este estudio muestran que efectivamente los hogares jóvenes tienen una reducida capacidad de generar ahorro, sin embargo los hogares ancianos son los que tienen la mayor capacidad de generar excedentes y ahorro primario y, por lo tanto son los que detentan la propensión media al ahorro primario más alta entre los distintos grupos familiares.

En el caso del ahorro canalizado a través de IFs (ahorro financiero), los resultados demuestran que son los hogares medios los que mayormente canalizan sus ahorros a través del sector formal. Los hogares jóvenes, por otra parte, tienden también a optar por el sector formal pero junto a mecanismos alternativos no formales.

El hecho de que los hogares medios que perciben en promedio menores niveles de ingresos respecto a hogares maduros y ancianos son los que, en promedio, ahorran más en entidades financieras, sugiere que el ahorro "formal" puede estar en función no solo del nivel de ingresos, sino además del nivel de instrucción alcanzado por las personas y de la existencia de una actitud más positiva hacia el ahorro formal. En cuanto a los hogares jóvenes, debe notarse que la adopción de mecanismos alternativos de ahorro puede deberse a los niveles reducidos de ingreso que detenta este grupo de familias. En este sentido, una política de fomento al ahorro formal que incluya el considerar montos pequeños para la apertura de cuentas de ahorro podría incentivar a este grupo de hogares a incorporarse en el sistema financiero formal. Por otra parte, como se mencionó anteriormente y, contrariamente a lo esperado, los hogares ancianos tienen una capacidad importante de ahorro constituyéndose en un grupo poblacional importante a atender si se busca promover una mayor canalización del ahorro de los hogares a través del sistema formal.

#### Características familiares

Edad jefe de hogar

Edad del cónyuge

Número de miembros del hogar

Número de hijos

Edad del hijo mayor

Proporción de personas que trabajan en el hogar

Nivel de escolaridad del jefe hogar

Nivel de escolaridad del cónyuge

#### Localización

Radica en ciudad capital en el eje

Radica en ciudad capital fuera del eje

Radica en ciudades menores

Radica en el Altiplano

Radica en el Valle

Radica en el Llano

Cuadro 3.6. Características del ciclo de vida familiar

Características familiares	Estadísticos	Hogares jóvenes	Hogares medios	Hogares maduros	Hogares ancianos
Edad jefe de hogar	Media	27.91	39.58	51.67	65.26
Edad del cónyuge	Media	26.72	36.43	47.15	57.58
Número de miembros del hogar	Media	3.89	5.10	5.47	4.36
Número de hijos	Media	1.77	2.94	3.05	1.78
Edad del hijo mayor	Media	6.35	14.57	23.09	29.13
Proporción de personas que trabajan en el hogar	Media	41.9%	35.0%	40.4%	43.8%
Nivel de escolaridad del jefe hogar	Media	10.89	10.54	8.79	6.43
Nivel de escolaridad del cónyuge	Media	9.33	9.31	8.07	6.33
<b>Localización</b>					
Radica en ciudad capital en el eje	%	52.0%	52.3%	52.4%	55.9%
Radica en ciudad capital fuera del eje	%	34.4%	32.8%	33.4%	32.2%
Radica en ciudades menores	%	13.6%	14.6%	14.2%	11.9%
Radica en el Altiplano	%	48.4%	39.4%	43.3%	45.3%
Radica en el Valle	%	23.4%	27.1%	28.2%	29.2%
Radica en el Llano	%	28.2%	33.6%	28.5%	25.4%

## 2. Análisis económico de los hogares

En esta sección se realiza un análisis de las principales características de los hogares en relación a sus niveles de ingresos, gastos y nivel de ahorro. Cabe destacar que los ingresos fueron estimados en base a la declaración de la persona entrevistada, a partir de la especificación de sus actividades y las remuneraciones ó ganancias correspondientes. Respecto a los gastos del hogar, éstos fueron determinados especificando la frecuencia de consumo y gasto. Ambas variables, ingreso y gasto fueron anualizadas, para posteriormente estimar la diferencia entre éstas, a la que se definió como ahorro primario.<sup>13</sup>

Este nivel de ahorro así calculado refleja la capacidad de la unidad familiar de generar excedentes, debiendo notarse que éstos no necesariamente se convierten en ahorro al poder ser utilizados alternativamente en gastos de inversión inmediata.

El ahorro propiamente dicho puede ser colocado en una institución financiera, guardado en la casa ó canalizado a partir de mecanismos alternativos de ahorro (jugando *pasanaku* por ejemplo). Por razones prácticas, el ahorro canalizado a través de instituciones financieras será caracterizado como ahorro formal, mientras que aquellas formas de ahorro alternativo serán caracterizadas como ahorro informal.<sup>14</sup>

(13) Para las 3 variables de estudio, se preguntó a la persona entrevistada que declare sus niveles de ingresos / gastos / ahorro de manera directa, estableciéndose que no existen diferencias muy grandes. Sin embargo, se utiliza para este análisis la información que se obtiene del balance ó de la planilla de ingresos / gastos del hogar, puesto que considera un nivel de desagregación apreciable que permite estimar en términos monetarios (bolivianos) estas variables, las cuales fueron posteriormente convertidas a dólares con un tipo de cambio de 7.89 Bs. por unidad de dólar. Cabe destacar que el diseño de este módulo responde a los lineamientos de una encuesta de presupuestos familiares, motivo por el cual se realizó un esfuerzo importante para estimar de manera directa el balance económico del hogar (ingresos y gastos), además de obtener otras variables de percepción.

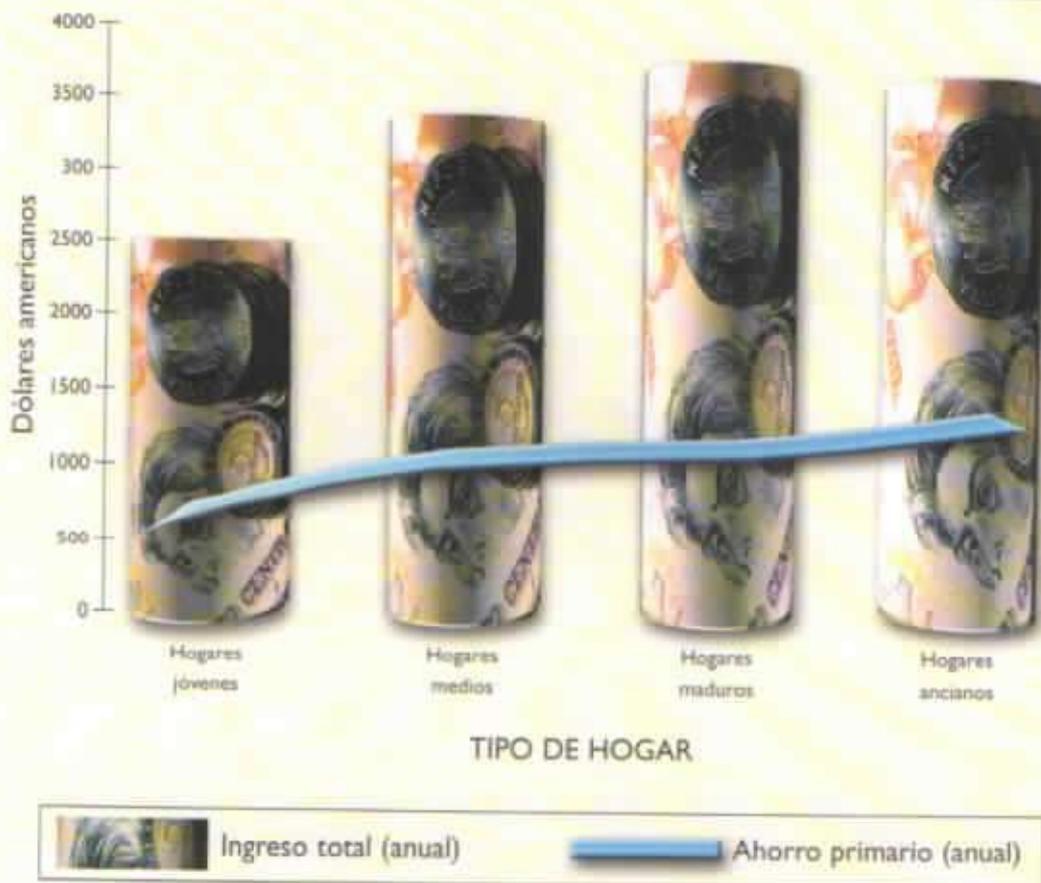
(14) Nótese que esta diferenciación entre ahorro formal e informal se la toma solamente por fines prácticos en el desarrollo de este estudio.

Cuadro
<b>Características familiares</b>
Edad jefe de hogar
Ingreso Total en US\$
<b>Composición</b>
% Ingresos x Actividades remuneradas
% Ingresos del hogar x act. Independientes
% Ingresos total por transferencias
Bienes de Capital (US\$)
<b>Características de ahorro</b>
Ahorro primario
Ahorro en instituciones financieras en L
Propensión marginal al ahorro primario
Formas de ahorro declarado

Cuadro 3.7. Ciclo de vida familiar: características de los ingresos y del ahorro

Características familiares	Estadísticos	Hogares jóvenes	Hogares medios	Hogares maduros	Hogares ancianos
Edad jefe de hogar	Media	27.91	39.50	51.67	65.26
Ingreso Total en US\$	Media	2,519	3,403	3,788	3,680
<b>Composición de los ingresos</b>					
% Ingresos x Actividades remuneradas	Media	58.6%	58.3%	59.1%	61.2%
% Ingresos del hogar x act. independientes	Media	34.6%	35.5%	36.0%	27.4%
% Ingresos total por transferencias	Media	6.8%	0.3%	4.9%	11.4%
Bienes de Capital (US\$)	Media	7,673	10,431	20,465	28,849
<b>Características del ahorro</b>					
Ahorro primario	Media	833	1,212	1,261	1,480
Ahorro en entidades financieras en US\$	Media	279	488	315	346
Propensión media al ahorro primario	Media	0.17	0.20	0.17	0.29
Formas de ahorro declarado	Sólo Ahorro formal (%)	13.0%	17.8%	14.5%	15.5%
	Sólo Ahorro informal	51.9%	47.3%	40.1%	45.7%
	Ahorra de las dos formas	11.8%	9.7%	14.5%	9.3%
	No ahorra (%)	23.3%	25.1%	31.1%	29.4%

Gráfico 3.1. Ingreso y ahorro por tipo de hogar



Con estas consideraciones, el Cuadro 3.8 refleja las más importantes características económicas de las familias estudiadas, incluyendo su capacidad de generar ahorro primario.

En lo que corresponde a los ingresos del hogar, el cuadro 3.8. muestra que el ingreso promedio anual del hogar, en dólares asciende a US\$ 3.273. Como se mencionó anteriormente, a medida que aumenta la edad del jefe del hogar los ingresos del hogar se incrementan. En efecto, la relación entre los ingresos del mayor y menor rango de edad del jefe (> 60 vs. 18-30 años) es de dos terceras partes más.



Hogares  
ancianos

io (anual)

es carac-  
cidad de

stra que  
3. Como  
jefe del  
entre los  
años) es

Cuadro 3.8. Balance económico del hogar: ingresos, gastos y ahorro I/

VARIABLES	TOTAL	Edad del jefe de hogar por intervalos				Tipo de ciudad			
		18-30	31-40	41-50	51-60	>60	Ciudades capitales en el eje	Ciudades capitales fuera del eje	Resto
Total hogares	947.833	204.327	270.515	222.363	152.567	98.061	500.750	315.675	131.408
Ingresos anuales totales del hogar en Bs.	25.825	18.759	25.154	27.883	30.063	31.131	29.742	22.084	19.881
Gasto anual total en Bs.	17.478	13.221	16.619	19.805	20.470	18.787	20.331	14.227	14.419
Ahorro anual en Bs.	8.346	5.538	8.536	8.078	9.594	12.344	9.412	7.857	5.462
Ingresos anuales totales del hogar en US\$	3.273	2.378	3.188	3.534	3.810	3.946	3.770	2.799	2.520
Gasto anual total en US\$	2.215	1.676	2.106	2.510	2.594	2.381	2.577	1.803	1.827
Ahorro anual en US\$	1.058	702	1.082	1.024	1.216	1.565	1.193	996	693

I/ Ver cuadro A5 en Anexo 1, para información desagregada

Nota: existen algunas pequeñas diferencias por redondeo en la expresión de resultados.

Respecto a la composición del ingreso, un 59% del mismo es generado por actividades remuneradas (ya sean asalariadas o no) que realizan los miembros del hogar, un 34% por actividades independientes del hogar (como una micro empresa) y el restante 7% por transferencias <sup>15</sup> (Ver cuadro A7 en Anexo 1). Se puede notar que en los tramos de edad más jóvenes la importancia de los ingresos remunerados es mayor que en el caso de los ingresos percibidos por personas en tramos de edad superiores.

Respecto al nivel de gastos del hogar, (Ver cuadro A8 en Anexo 1), éstos ascienden a un promedio anual de US\$ 2.215, el cual varía entre un promedio de US\$ 785 para el primer quintil a US\$ 4.903 para el último quintil (relación de casi 6 a 1). Se observa, asimismo, que la distribución de los gastos a lo largo del ciclo de vida de los jefes de hogar tiene un pico entre las edades 41-60 años para luego descender (gráfico 3.2). Esta conducta se mantiene en la distribución de gastos para cada uno de los quintiles, aunque también se observa un ligero bajón en el nivel de gastos en los últimos quintiles para el segundo tramo de edad (31-40 años).

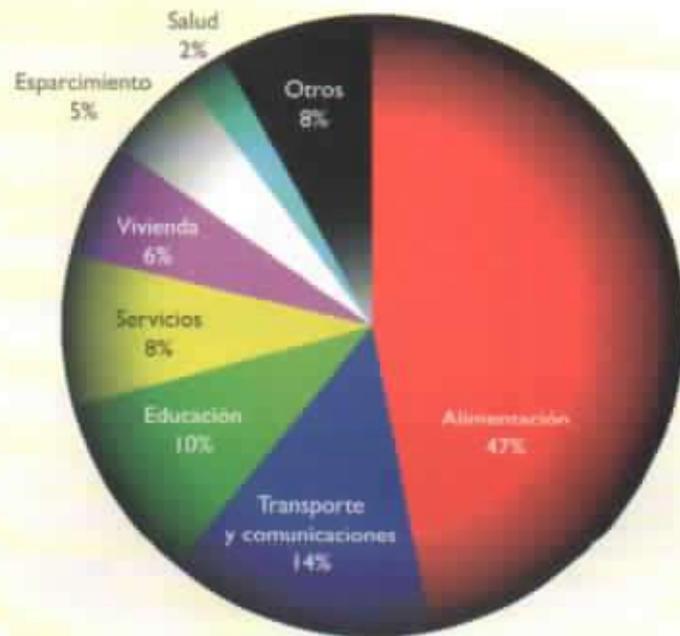
En lo que corresponde a la categoría de gasto, como se observa en el gráfico 3.2., un 47% de los mismos se destinan a alimentos, seguido muy de lejos por un 14% en transporte y comunicaciones, 10% en educación, 8% servicios, 6% gastos relacionados a vivienda, 5% esparcimiento, 2% salud y 8% en el resto de los capítulos (ropa, servicios domésticos, etc.). En términos relativos, las ciudades más pequeñas y las del altiplano tienen una propensión al gasto en alimentos mayor a la de las otras ciudades o regiones.

Como se observa, los hogares destinan el 16% de sus ingresos en gastos de vivienda y educación. Esto quiere decir que programas de financiamiento orientados a la vivienda y educación podrían captar un porcentaje importante del ingreso de las familias hacia el ahorro.

---

(15) Los ingresos por transferencias están constituidos por: giros y remesas, alquileres de tierras, casas o vehículos, Bonosol y otras rentas, ayuda para alimentación, educación o salud otorgada por ONGs u otras instituciones, intereses por préstamos, ingresos extraordinarios por préstamos, pasanaku u otros.

Gráfico 3.2. Estructura de gastos de los hogares



A partir de los niveles promedio de ingreso y gasto presentados anteriormente, se obtiene que el ahorro primario promedio alcanza a US\$ 1,058, monto que se incrementa a medida que la edad del jefe de hogar también aumenta (gráfico 3.3a.). Es interesante destacar que el ahorro promedio registrado en las ciudades del eje es 20% mayor al obtenido en las ciudades capitales menores y 72% mayor que en las ciudades menores (gráfico 3.3b.).

Otro resultado importante es el referido al nivel de ingreso por quintiles, donde se evidencia una relación de casi 9 a 1, puesto que el ingreso anual del hogar del último quintil asciende a US\$ 8,074 en relación a US\$ 919 del primero. Es interesante notar que, como era de esperar, el nivel de ingresos por quintiles es mayor en las ciudades capitales del Eje respecto a las ciudades fuera del Eje, situación que es más evidente para los quintiles más altos; es decir las diferencias de ingreso son más evidentes para las personas de mayores ingresos (Ver cuadro A7 en Anexo 1).

Gráfico 3.3a. Distribución del ingreso por edad del jefe de hogar

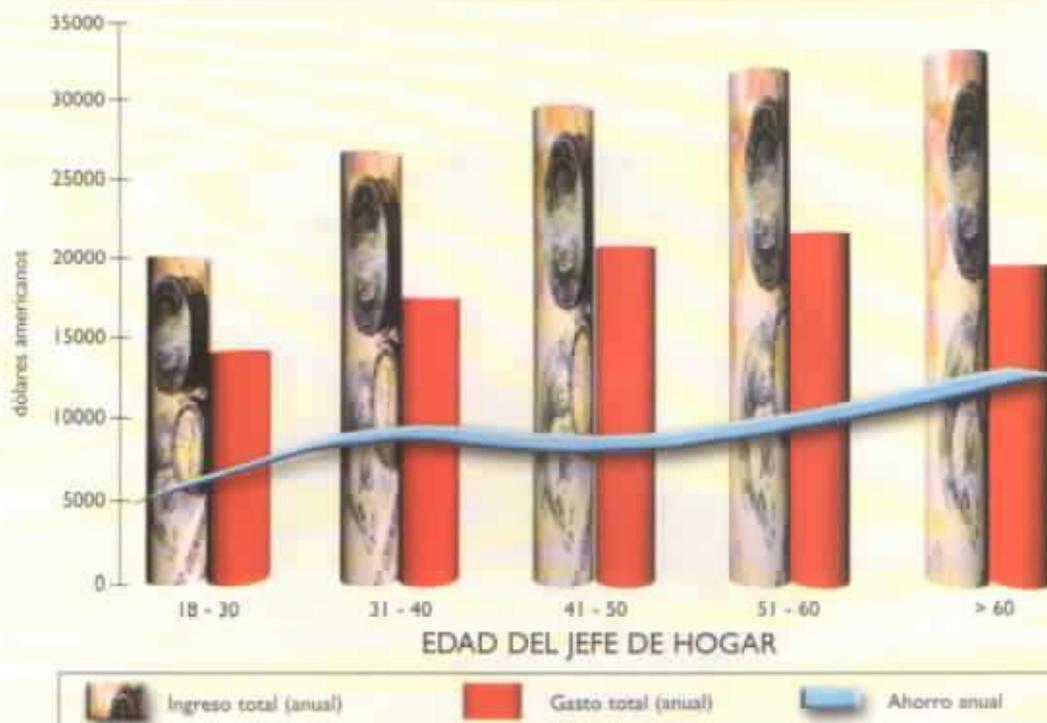


Gráfico 3.3b. Distribución del ingreso por tipo de ciudad



En el Cuadro 3.9 se muestran otras variables que permiten caracterizar en mayor profundidad el comportamiento de ahorro de las familias. Se observa así que el promedio de ahorros en el primer quintil de ingreso es negativo y asciende a - US\$ 90, mientras que el nivel de ahorro en el último quintil de ingreso asciende a US\$ 3.786. Si se analiza el comportamiento de los ahorros respecto al ciclo de vida del hogar, en los quintiles más bajos de ingreso se observa que los jefes de hogar de mayor edad tienden a tener ahorros también mayores. Sin embargo, es interesante destacar que en los quintiles más altos de ingreso, el ahorro tiende a ser mayor en términos absolutos, en los jefes de hogar más jóvenes. Nuevamente, este resultado resalta la importancia, en términos de generación de ahorro, de las personas en tramos de edad superiores, aspecto que incluso parece más importante cuanto menor es el nivel de ingreso. Intentos de parte de las IMFs por incentivar mayores niveles de ahorro formal debieran dar especial atención a este grupo de personas. Personas jóvenes con ingresos crecientes constituyen también un grupo importante en la generación de ahorro.

Adicionalmente, en base a información sobre los ahorros de los hogares (Ingresos - Gastos), se observa que un 76% de los hogares tiene ahorros positivos ( $S > 0$ ), en comparación al 24% que desahorra ( $S < 0$ ). Con estos datos se calcula que la propensión media a ahorrar de los hogares asciende a 0.169, es decir por cada US\$ 100 de ingreso un hogar ahorraría US\$ 16.9<sup>16</sup>. Esta propensión es negativa para el primer quintil del ingreso (-0.148), pero alcanza un valor positivo en el segundo quintil (0.076), hasta alcanzar su valor máximo en el último quintil (0.423). La propensión media al ahorro más alta se encuentra en las ciudades capitales menores (0.199), seguida de las ciudades capitales del eje (0.171) y las ciudades menores (0.087). Esto sugiere que las IMF debieran dirigir esfuerzos a la atención de ciudades capitales menores a fin de incrementar los niveles de captaciones de ahorros. A nivel de área geográfica, no se observan diferencias grandes de este indicador.

(16) La propensión media al ahorro (pms) se calcula como la diferencia con la propensión media al consumo ( $pms = 1 - pmc$ ). Ambas propensiones se obtienen en base a la relación entre ahorro ó consumo (= gasto) respecto al ingreso de "cada" hogar. Posteriormente se obtiene un promedio de todas estas propensiones a nivel agregado, es decir de toda la muestra del estudio.

Cuadro 3.9. Principales características del ahorro familiar

Variables	Total	Edad por intervalos					Tipo de ciudad			
		18-30	31-40	41-50	51-60	>60	Ciudades capitales en el eje	Ciudades capitales fuera del eje	Resto	
<b>Total de hogares</b>	<b>N Total</b>	<b>947.833</b>	<b>204.327</b>	<b>270.515</b>	<b>222.363</b>	<b>152.567</b>	<b>98.061</b>	<b>500.750</b>	<b>315.675</b>	<b>131.408</b>
Ahorro respecto del 1st quintil ingreso	Media	-90	-67	-120	-155	-63	-2	-149	-43	-66
Ahorro respecto del 2nd quintil ingreso	Media	125	115	106	90	113	422	59	185	188
Ahorro respecto del 3rd quintil ingreso	Media	538	651	570	383	470	692	516	619	445
Ahorro respecto del 4th quintil ingreso	Media	931	1.092	1.007	980	437	1.230	799	1.203	869
Ahorro respecto del 5th quintil ingreso	Media	3.786	4.363	4.149	3.243	3.908	3.533	3.729	4.130	3.259
Propensión media al Ahorro Total Potencial	Media	0.1686	0.1311	0.1575	0.1706	0.1519	0.2988	0.1706	0.1994	0.087
Ahorro potencial positivo	Media	1.578	1.219	1.549	1.618	1.826	1.794	1.830	1.397	1.074
% hogares con ahorro potencial positivo	Media	75.9%	67.5%	75.9%	75.9%	78.4%	89.0%	74.7%	77.9%	75.2%
Ahorro potencial negativo	Media	-575	-374	-393	-845	-996	-288	-691	-418	-462
% hogares con ahorro potencial negativo		24.2%	32.5%	24.1%	24.1%	21.6%	11.0%	25.3%	22.1%	24.9%
propensión media al ahorro positivo	Media	0.3349	0.3299	0.3291	0.3367	0.3328	0.3562	0.3344	0.3508	0.2975
propensión media al ahorro negativo	Media	-0.3558	-0.283	-0.3843	-0.3585	-0.5042	-0.1651	-0.317	-0.3341	-0.5528
ahorro formal	Media N Total	1.607 144.413	1.290 22.976	2.356 49.235	1.488 34.471	5.25 23.406	2.448 14.325	1.754 87.028	1.477 42.878	1.110 14.507
ahorro informal	Media N Total	831 442.864	533 109.627	704 132.540	842 95.747	1.271 59.218	1.321 45.732	755 209.775	965 176.181	696 56.908
ahorro formal e informal	Media N Total	2.438 108.346	1.834 22.499	2.009 27.306	2.703 26.941	3.090 22.675	2.813 8.925	2.954 66.629	1.636 31.541	1.545 10.176
<b>FORMAS DE AHORRO</b>	Solo ahorro formal	15.2%	11.3%	18.2%	15.5%	15.3%	14.6%	17.4%	13.6%	11.0%
	Solo ahorro informal	46.3%	53.7%	49.0%	43.1%	38.8%	46.6%	41.9%	55.8%	43.3%
	Ahorra de las dos formas	11.4%	11.0%	10.1%	12.1%	14.9%	9.1%	13.3%	10.0%	7.7%
	No ahorra	26.6%	24.1%	22.7%	29.3%	31.0%	29.7%	27.4%	20.6%	37.9%
propensión media al ahorro formal	Media	0.1173	0.1968	0.0921	0.1912	-0.1561	0.345	0.1506	0.2132	-0.3647
propensión media al ahorro informal	Media	0.1778	0.1517	0.1641	0.1701	0.1744	0.3002	0.157	0.2043	0.1722
propensión media al ahorro formal e informal	Media	0.3293	0.2712	0.3485	0.3288	0.3429	0.3846	0.3646	0.2808	0.2489

Tipo de ciudad		
Ciudades capitales del eje	Ciudades capitales fuera del eje	Resto
3.750	315.675	131.408
-149	-43	-66
59	185	188
516	619	445
799	1203	869
3.729	4.130	3.259
1706	0,1994	0,087
1.830	1,397	1,074
4,7%	77,9%	75,2%
-491	-418	-462
3,3%	22,1%	24,9%
3344	0,3508	0,2975
1,117	-0,3341	-0,5528
1,754	1,477	1,110
1028	42,878	14,507
735	965	696
1,775	176,181	56,908
1,954	1,636	1,545
1,829	31,541	10,176
7,4%	13,6%	11,0%
1,9%	55,8%	43,3%
1,3%	10,0%	7,7%
1,4%	20,6%	37,9%
506	0,2132	-0,3647
157	0,2043	0,1722
646	0,2808	0,2489

Respecto a los mecanismos adoptados por los hogares para la canalización de sus ahorros se observa que un poco más del 15% de los entrevistados manifestó ahorrar sólo en fuentes formales, frente a un 47% que afirmó hacerlo sólo en fuentes informales. Un 11% de los hogares tiene un ahorro dual (fuentes formales e informales simultáneamente), mientras que un 27% de los hogares manifestó no ahorrar nada en lo absoluto. En cuanto a los niveles de ahorro, el promedio anual del ahorro formal asciende a US\$ 1,607, el ahorro informal a US\$ 831 y, el ahorro dual total a US\$ 2,438. Tanto los montos de ahorro dual como formal son mayores que los montos de ahorro informal en las distintas ciudades y áreas geográficas. De todas maneras, el desafío está planteado en términos de que existe un nivel importante de ahorro informal que podría, eventualmente, ser canalizado a través del sistema formal.

Respecto a las propensiones media al ahorro, la más alta corresponde a los ahorradores duales (0.33), frente a los informales (0.18) y formales (0.12). Se puede afirmar que el valor de estas propensiones sube a lo largo del ciclo de vida tanto para los ahorradores duales como informales, aunque se observan altibajos en los ahorradores formales. La propensión media al ahorro de los "ahorradores duales" es más del doble respecto a los formales e informales en las ciudades capitales del Eje y ciudades capitales menores, aunque estas tendencias se atenúan en las otras ciudades menores.

### 3. Las características del ahorro familiar

Para analizar en mayor profundidad las características del ahorro familiar se identificaron tres categorías de diferenciación: (i) ahorradores versus no-ahorradores, (ii) ahorradores formales versus ahorradores informales, y (iii) ahorradores formales versus ahorradores formales/informales. El objetivo de esta categorización es el de identificar diferencias significativas entre grupos de hogares caracterizados por usar distintos mecanismos para canalizar los ahorros constituidos.

En los cuadros 3.10, 3.11 y 3.12 se presentan las diferencias más significativas entre estos tres grupos de ahorradores. Para examinar estas diferencias se identificó un grupo de variables demográficas (edad del jefe de familia por ejemplo) y económicas (ingresos y niveles de ahorro) cuyos promedios fue-

ron comparados entre los dos grupos de análisis. Para examinar hasta qué punto las diferencias en los promedios de ambos grupos son estadísticamente significativas, se desarrolló un t-test que comprueba el grado de significancia estadística entre las medias de ambos grupos.<sup>17</sup>

El primer grupo (ahorradores versus no-ahorradores) compara a familias que a la pregunta "¿ha tenido su familia ahorros durante este último año?" respondió afirmativamente respecto a aquellas que respondieron negativamente. El grupo de ahorradores incluye aquellos hogares que ahorran en el sector formal, informal, o ambos (formal e informal). En el segundo grupo se comparan hogares que ahorran solamente en entidades financieras versus aquellos otros hogares que solamente utilizan formas de ahorro alternativas (informales). Por último, el tercer grupo compara hogares que solamente ahorran en el sector formal versus aquellos hogares "duales" es decir hogares que tienen una cuenta de ahorro en una institución financiera y además utilizan alguna forma de ahorro informal (ahorran en casa o juegan al *pasanaku* por ejemplo).

#### **Ahorradores versus no-ahorradores**

Como se puede ver en el Cuadro 3.10, los ahorradores representan el 72 por ciento de la muestra total de hogares ( $n_1=2,163$ ), mientras que los que se declararon como no-ahorradores representan el 28 por ciento ( $n_2=842$ )<sup>18</sup>. De acuerdo a los resultados obtenidos en el t-test de diferencias en las medias, se puede concluir que:

- 
- (17) Es decir, si en promedio los ahorradores tienen mayores niveles de ingreso que los no-ahorradores no significa necesariamente que esta diferencia sea estadísticamente significativa. El grado de significancia estadística se mide a través de los valores obtenidos en un t-test de diferencia en los promedios. Así, para valores de "t" mayores a 1.96, se considera que la diferencia entre los promedios de ambos grupos es estadísticamente significativa.
- (18) Estas cifras corresponden a lo que podríamos denominar ahorradores y no-ahorradores "declarados". Es decir, son familias ahorradoras todas aquellas familias que a la pregunta "ha tenido su familia ahorros durante este último año" respondieron afirmativamente, y son familias no-ahorradoras las que respondieron negativamente. Esta caracterización es diferente de la obtenida en anteriores secciones donde se identificaron familias con ahorro primario positivo y negativo. El ahorro primario se definió como la capacidad de la unidad familiar de generar excedentes y se calculó como la diferencia entre ingresos reportados y gastos reportados.

Los hogares que se declararon como ahorradores tienen:

- Generalmente un varón como jefe de familia.
- Son ligeramente más jóvenes que los hogares no ahorradores (característica reflejada en la edad del jefe de familia).
- Tienen mayor nivel de capital humano (característica reflejada en el nivel de escolaridad del jefe de familia).
- Tienen más personas trabajando y aportando a los ingresos familiares.
- Se encuentran fundamentalmente en ciudades capitales fuera del eje y ciudades menores.

En cuanto a diferencias económicas, los ahorradores tienen:

- Mayores ingresos familiares.
- Mayor capital (medido por bienes de capital familiar que incluyen vivienda propia, departamento, terreno, auto, etc).
- Mayor capacidad de generar excedentes y por lo tanto mayores niveles de ahorro primario.
- Mayor propensión al ahorro primario (medido por la propensión media al ahorro primario).

En relación a la administración de los ingresos familiares y percepciones sobre el ahorro, las familias ahorradoras tienen dos características muy importantes:

- Las decisiones sobre los gastos familiares, y por lo tanto sobre el ahorro familiar, son consultadas con todos los miembros del hogar, y
- Manifiestan que "siempre alcanza para ahorrar"

Contrariamente, las familias no-ahorradoras:

- Manifiestan que no planifican sus gastos, más bien los ingresos familiares "se gastan según vayan surgiendo las necesidades", y
- Asocian ahorro con sacrificio.

¿Qué reflejan estos resultados? En general, se puede concluir que las diferencias entre familias ahorradoras y no-ahorradoras son las que se podrían

Cuadro 3.10. Diferencias entre ahorradores y no ahorradores

Variables	Ahorradores n1 = 2163 (72%)	No Ahorradores n2 = 842 (28%)	Prueba t para la igualdad de medias		
			Diferencia de Medias	t	Sig. (bilateral)
<b>CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR</b>					
Sexo del jefe del hogar (varón)	83.3%	79.0%	0.04	2.677	0.008
Edad del jefe del hogar (años)	42.07	43.41	-1.34	-2.574	0.01
Escolaridad del jefe del hogar (años)	9.75	8.15	1.59	8.187	0
Proporción de personas que trabajan en el hogar	39.0%	35.6%	0.03	3.812	0
Radica en ciudad capital en el eje	25.3%	24.1%	0.01	0.669	0.504
Radica en ciudad capital fuera del eje	39.1%	24.70%	0.14	7.882	0
Radica en ciudad menores	35.7%	51.2%	-0.15	-7.726	0
<b>INGRESOS Y AHORRO</b>					
Ingreso total en US\$	3,348	2,254	1,09	11.8	0
Ingresos x actividades remuneradas	1,967	1,317	650	8.661	0
Ingresos del hogar x act. Independientes	1,146	790	356	5.138	0
Ingresos total por transferencias	235	147	88	3.771	0
Ahorro en capital fijo en US\$	2,025	1,174	851	6.413	0
Ahorro primario en US\$	1,243	538	706	9.912	0
Ahorro en entidades financieras en US\$	447	0.00	447	9.498	0
Propensión media al ahorro primario	0.23	0.12	0.11	6.775	0
<b>PERCEPCIONES SOBRE EL AHORRO</b>					
Ahorro relacionado con Sacrificio	29.3%	34.0%	-4.7%	-2.477	0.013
En casa se consulta en que gastar el dinero	77.6%	73.6%	4.0%	2.268	0.023
Se gasta según vaya surgiendo gastos	56.0%	60.4%	-4.5%	-2.250	0.025
Hay que disfrutar de épocas buenas	21.8%	24.6%	-2.8%	-1.630	0.103
Siempre pendiente de los gastos	97.2%	98.1%	-0.9%	-1.557	0.120
Mejor pagar las cosas de a poco	32.7%	38.3%	-5.6%	-2.846	0.004
Siempre alcanza para ahorrar	41.7%	13.8%	27.9%	17.55	0

es

para la igualdad de medias

t	Sig (bilateral)
2.677	0.008
-2.574	0.01
8.187	0
3.812	0
0.669	0.504
7.882	0
-7.726	0
11.8	0
8.661	0
5.138	0
3.771	0
6.413	0
9.912	0
9.498	0
6.775	0
-2.477	0.013
2.268	0.023
-2.250	0.025
-1.630	0.103
-1.557	0.120
-2.846	0.004
17.55	0

haber esperado. Es decir, las familias ahorradoras tienen mayores niveles de ingresos y de capital y por lo tanto mayor capacidad de ahorro.

¿Por otro lado, la forma de organizar los gastos familiares y las percepciones sobre el ahorro refuerza la condición tanto de las familias ahorradoras como de las no-ahorradoras. Se puede concluir en este contexto, que además de tener mayores ingresos y mayor capacidad de generar excedentes, las familias ahorradoras planifican cuidadosamente sus gastos familiares y observan adicionalmente una positiva actitud hacia el ahorro. Lo contrario se observa en aquellas familias no ahorradoras. Estos elementos debieran ser considerados en el momento de diseñar nuevos productos tal que se incorporen, por ejemplo, programas de orientación en la planificación de gastos familiares o sistemas de control de gastos que coadyuven a la formación del ahorro a través de una mejor ejecución del presupuesto del hogar.

#### **Ahorristas formales versus ahorristas informales**

Para examinar las diferencias entre familias ahorradoras formales versus aquellas que solamente ahorran en el sector informal, se identificaron familias que: (i) sean ahorradoras, y (ii) desarrollen solo una forma de ahorro, es decir solamente tengan ahorros en alguna institución financiera versus aquellas que solamente lo hacen de manera informal (*chanchito*, *pasanaku*, etc), tal como se muestra en el cuadro 3.11.

La muestra se redujo entonces a una población de 1,874 familias, donde 24% (n1= 449) son familias ahorradoras en el sector formal y el 76% (n2=1,398) son aquellas ahorradoras en el sector informal.<sup>19</sup>

Estas cifras reflejan que los ahorristas que hacen uso exclusivo de mecanismos informales son substancialmente mayores en número que aquellos que optan exclusivamente por la opción formal.

(19) Nótese que en esta caracterización no se incluyen aquellas familias que desarrollan ambas formas de ahorro.

Cuadro 3.11. Diferencias entre ahorristas formales versus ahorristas informales

Variables	Ahorristas formales	Ahorristas informales	Prueba t para la igualdad de medias		
	n1 = 449 (15%)	n2 = 1398 (46%)	Diferencia de Medias	t	Sig (bilateral)
<b>CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR</b>					
Sexo del jefe del hogar (varón)	82.6%	83.3%	-0.63%	-0.312	0.755
Edad del jefe del hogar (años)	43.31	41.46	1.84	2.643	0.008
Escolaridad del jefe del hogar (años)	11.64	8.78	2.86	11.615	0
Proporción de personas que trabajan en el hogar	37.2%	38.53%	-1.31%	-1.077	0.282
Radica en ciudad capital en el eje	28.7%	22.59%	6.14%	2.546	0.011
Radica en ciudad capital fuera del eje	41.4%	38.38%	3.04%	1.141	0.254
Radica en ciudad menores	29.8%	39.03%	-9.18%	-3.637	0
<b>INGRESOS Y AHORRO</b>					
Ingreso total en US\$	4,375	2,617	1,758	9.718	0
Ingresos x actividades remuneradas	2,863	1,394	1,469	8.874	0
Ingresos del hogar x act. independientes	1,107	1,082	25	0.235	0.814
Ingresos total por transferencias	405	142	264	5.279	0
Ahorro en capital fijo en US\$	2,901	1,541	1,360	3.991	0
Ahorro primario en US\$	1,648	885	763	5.009	0
Ahorro en entidades financieras en US\$	1,387	1.06	1,386	7.748	0
Propensión media al ahorro primario	0.23	0.21	0.028	1.32	0.187
<b>PERCEPCIONES SOBRE EL AHORRO</b>					
Ahorro relacionado con sacrificio	27.2%	31.4%	-4.3%	-1.753	0.08
En casa se consulta en que gastar el dinero	78.6%	77.4%	1.2%	0.534	0.593
Se gasta según vaya surgiendo gastos	51.4%	58.8%	-7.3%	-2.703	0.007
Hay que disfrutar de épocas buenas	23.4%	21.2%	2.2%	0.996	0.319
Siempre pendiente de los gastos	97.5%	97.2%	0.3%	0.384	0.701
Mejor pagar las cosas de a poco	31.6%	34.0%	-2.4%	-0.937	0.349
Siempre alcanza para ahorrar	55.9%	34.8%	21.1%	7.901	0

informales

para la igualdad de medias	
t	Sig. (bilateral)
-0.312	0.755
2.643	0.008
11.615	0
-1.077	0.282
2.546	0.011
1.141	0.254
-3.637	0
9.718	0
8.874	0
0.235	0.814
5.279	0
3.991	0
5.009	0
7.748	0
1.32	0.187
-1.753	0.08
0.534	0.593
-2.703	0.007
0.996	0.319
0.384	0.701
-0.937	0.349
7.901	0

De acuerdo a los resultados obtenidos en el t-test de diferencias en las medias entre ahorristas formales versus ahorristas informales se puede concluir que los hogares que ahorran exclusivamente en el sector formal tienen:

- Mayor nivel de capital humano (medido por la escolaridad del jefe de hogar)
- Se encuentran predominantemente en ciudades capitales del eje (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz)

#### **Ahorristas formales versus ahorristas duales**

En el Cuadro 3.12 se comparan hogares que solamente ahorran en el sector formal versus aquellos hogares denominados "duales," es decir aquellos que ahorran de ambas maneras (formal e informal). De acuerdo a los resultados obtenidos en el t-test de diferencias de medias entre familias ahorradoras formales versus aquellas que ahorran formal e informalmente se puede concluir que los hogares que optan por utilizar mecanismos formales e informales de ahorro tienen:

- Mayor número de personas que trabajan y aportan a los ingresos familiares.
- Mayores niveles de ingreso familiar.
- Mayores ingresos por actividades independientes.
- Mayor capacidad de generar excedentes y ahorro primario.

Contrariamente a las comparaciones anteriores, no existen diferencias estadísticamente significativas en la forma de organización de los gastos familiares y las percepciones sobre el ahorro que tienen estos dos grupos de ahorristas.

Un resultado muy interesante es notar que familias ahorristas que optan por la opción dual tienen mayores ingresos que aquellas que solo optan por la opción formal. En otras palabras, la diversificación en sus estrategias de ahorro reflejadas en tener una cuenta de ahorro además de guardar dinero en casa y jugar al *pasanaku*, por ejemplo, parece ser optada por familias de

Cuadro 3.12. Diferencias entre ahorristas formales versus ahorristas duales

Variables	Ahorradores formales n1 = 449 (15%)	Ahorradores duales n2 = 316 (11%)	Prueba t para la igualdad de medias		
			Diferencia de Medias	t	Sig. (bilateral)
<b>CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR</b>					
Sexo del jefe del hogar (varón)	82.6%	84.5%	-1.87%	-0.682	0.495
Edad del jefe del hogar	43.31	42.97	0.34	0.376	0.707
Escolaridad del jefe del hogar	11.64	11.32	0.32	0.896	0.371
Proporción de personas que trabajan en el hogar	0.37	0.44	-0.06	-3.767	0.000
Radica en ciudad capital en el Eje	28.7%	32.3%	-3.3%	-1.046	0.296
Radica en ciudad capital fuera del Eje	41.4%	38.6%	2.8%	0.782	0.435
Radica en ciudad menores	29.8%	29.1%	0.7%	0.218	0.828
<b>INGRESOS Y AHORRO</b>					
Ingreso total en US\$	4,375	5,128	-753	-2.534	0.012
Ingresos x actividades remuneradas	2,863	3,233	-370	-1.436	0.152
Ingresos del hogar x act. independientes	1,107	1,488	-381	-2.216	0.027
Ingresos total por transferencias	405	407	-2	-0.018	0.986
Ahorro en capital fijo en US\$	2,901	2,921	-159	-0.043	0.966
Ahorro primario en US\$	1,648	2,255	-607	-2.659	0.008
Ahorro en entidades financieras en US\$	1,387	1,082	305	1.213	0.226
Propensión media al ahorro primario	0.23	0.34	-0.105	-3.745	0.000
<b>PERCEPCIONES SOBRE EL AHORRO</b>					
Ahorro relacionado con sacrificio	27.17%	78.62%	4.70%	1.491	0.136
En casa se consulta en que gastar el dinero	78.62%	77.22%	1.40%	0.461	0.645
Se gasta según vaya surgiendo gastos	51.45%	50.00%	1.45%	0.394	0.694
Hay que disfrutar de épocas buenas	23.39%	22.15%	1.23%	0.399	0.690
Siempre pendiente de los gastos	97.55%	96.52%	1.03%	0.840	0.401
Mejor pagar las cosas de a poco	31.63%	28.48%	3.14%	0.931	0.352
Siempre alcanza para ahorrar	55.90%	52.22%	3.69%	1.007	0.314

as duales

para la igualdad de medias

t	Sig (bilateral)
-0.682	0.495
0.376	0.707
0.896	0.371
-3.767	0.000
-1.046	0.296
0.782	0.435
0.218	0.828
-2.534	0.012
-1.436	0.152
-2.216	0.027
-0.018	0.986
-0.043	0.966
-2.659	0.008
1.213	0.226
-3.745	0.000
1.491	0.136
0.461	0.645
0.394	0.694
0.399	0.690
0.840	0.401
0.931	0.352
1.007	0.314

mayores niveles de ingresos. Las diferencias en los ingresos promedio de familias ahorristas formales, no es tan grande como la observada en las comparaciones anteriores de grupos de ahorristas. En efecto, en promedio los ahorristas duales tienen un ingreso mayor en US\$ 753 al ingreso de los ahorristas formales.<sup>20</sup> Sin embargo, la capacidad de generar excedentes y ahorro primario de las familias duales es substancialmente mayor a la de los ahorristas formales. La propensión media al ahorro primario de ahorristas duales es 34% mientras que los ahorristas formales solo llegan a 24%. Esta diferencia no es proporcional a la diferencia en sus ingresos, por lo que se puede concluir que los ahorristas duales tienen una mayor capacidad de ahorro primario.

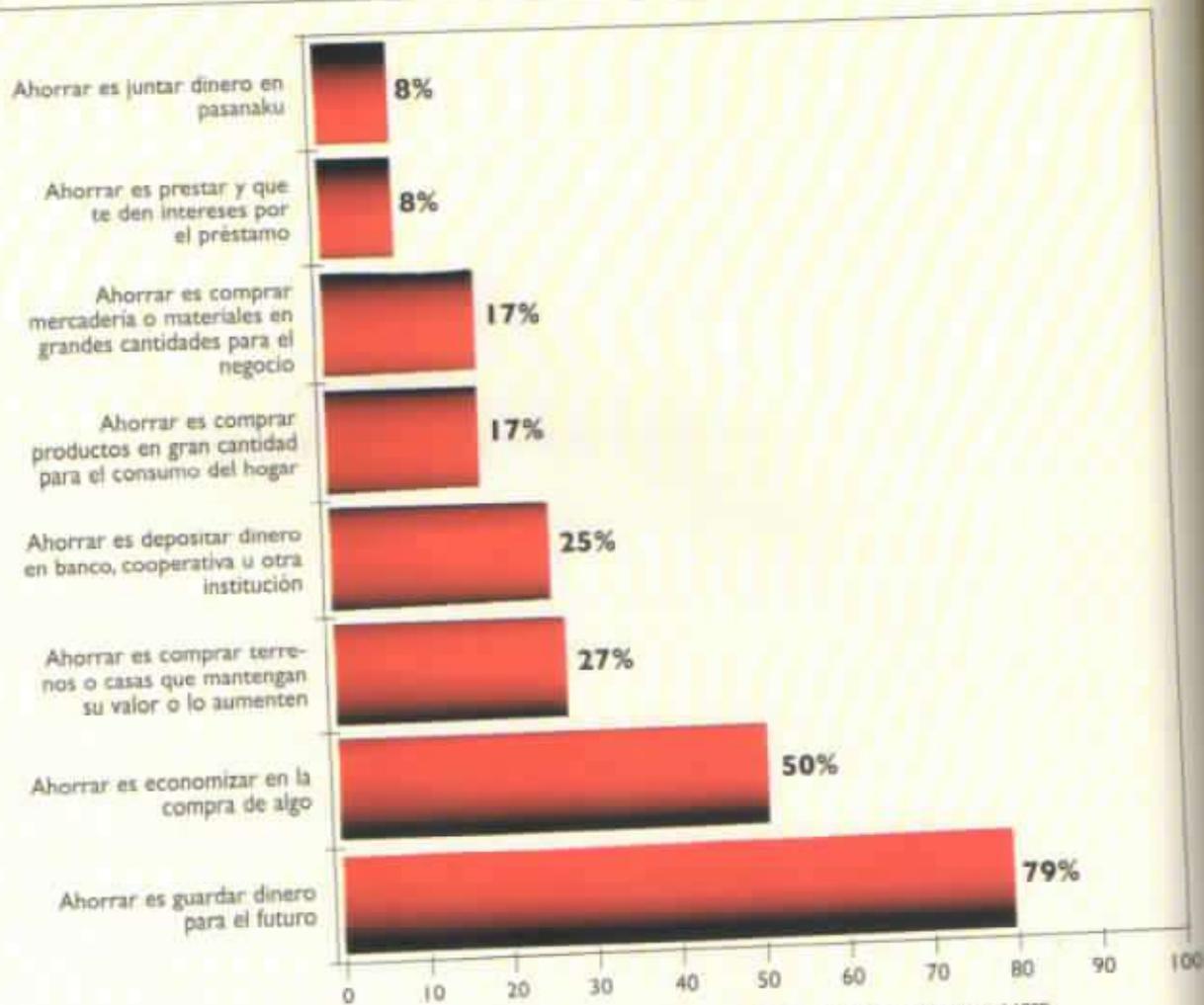
#### 4. Análisis sobre hábitos y percepción del ahorro en los hogares

Una parte importante de la investigación estuvo orientada a caracterizar y definir el ahorro en los hogares. Con este propósito se realizaron una serie de preguntas referidas a las definiciones, hábitos, recordación y expectativas en torno al ahorro de los hogares. Cabe destacar que esta información corresponde a la percepción de los hogares respecto a estos temas, mientras que en la sección anterior se analizó información relacionada a declaración del balance económico o flujo de caja del hogar.

El Gráfico 3.4 muestra que casi 80% de los respondientes definen al ahorro como ...*"Ahorrar es guardar dinero para el futuro"*, definición con la cual hay un consenso ya sea por edad, tipo de ciudad ó región. Se verifica asimismo, que casi la mitad de los entrevistados coinciden en señalar que ...*"Ahorrar es economizar en la compra de algo"*, opinión también coincidente en los distintos estratos, aunque con una opinión un tanto menor en los Valles.

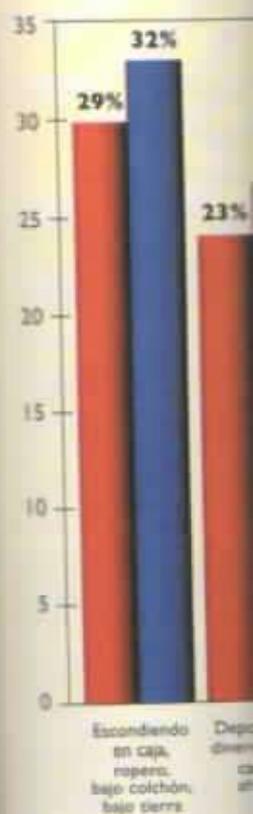
(20) En los otros casos de comparación, la diferencia en los niveles de ingreso promedio supera los US\$ 1.000.

Gráfico 3.4. Definición del ahorro



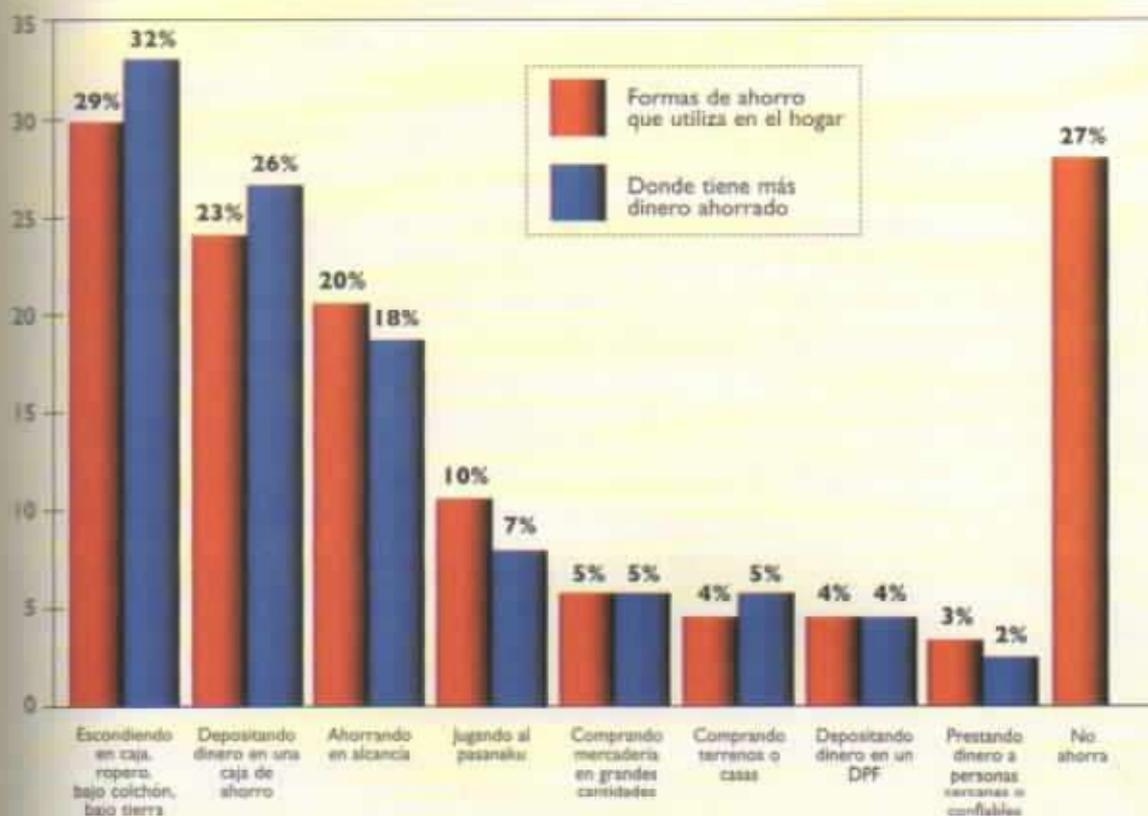
Nota: este gráfico ha sido elaborado en base a respuestas múltiples, por esta razón la suma total de los porcentajes sobrepasa el 100%.

El Gráfico 3.5 muestra la forma preferente de ahorro de las personas, ya sea en fuentes formales o informales. La forma más común de ahorro es "esconder el dinero en caja, ropero, bajo el colchón o bajo tierra", con un 29%. Curiosamente, esta forma de ahorro es más común entre jefes de hogares más jóvenes, así como también en hogares que viven en ciudades capitales menores o de la región altiplánica (ver cuadro A9 en Anexo 1).



Nota: este gráfico ha sido elaborado en base a respuestas múltiples, por esta razón la suma total de los porcentajes sobrepasa el 100%.

Gráfico 3.5. Formas de ahorro utilizadas en el hogar



Nota: este gráfico ha sido elaborado en base a respuestas múltiples, por esta razón la suma total de los porcentajes sobrepasa el 100%.

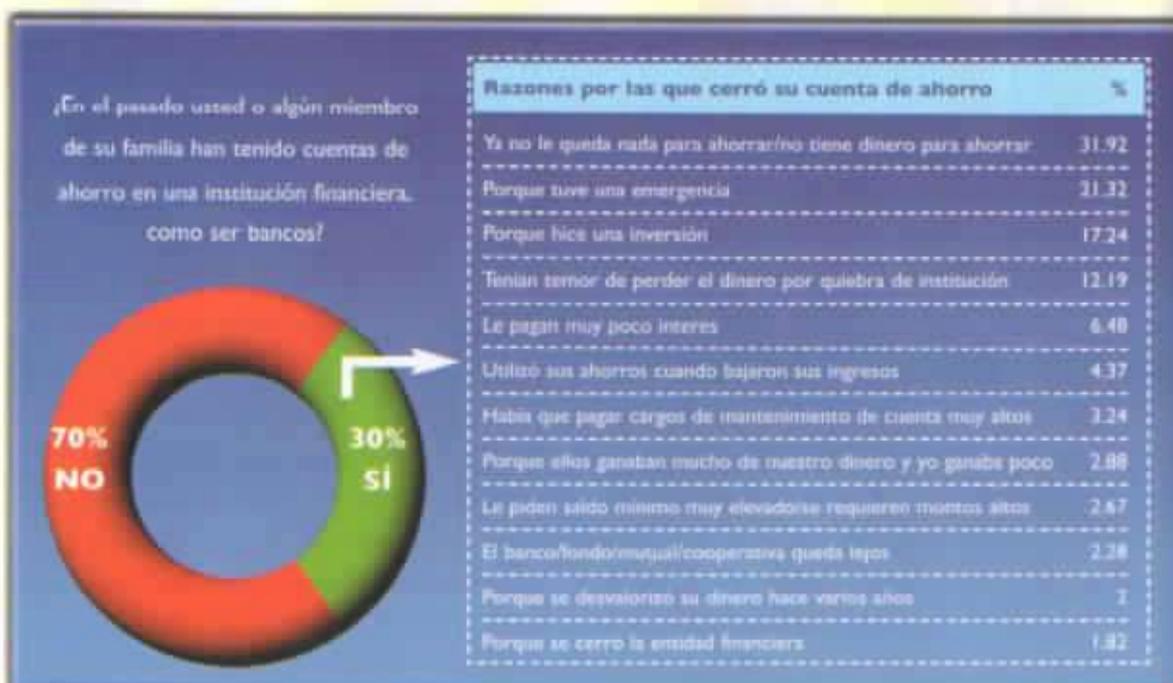
La segunda forma de ahorro más importante tiene características más bien formales, y está referida al "depósito del dinero en una caja de ahorros" con un 23%. Esta forma de ahorro es notoriamente menos común en los jefes de hogar de edad más avanzada (60+), así como los que viven en ciudades de la región Altiplánica; sin embargo, es considerablemente mayor en hogares correspondientes a las ciudades del Eje (Ver cuadro A9 en Anexo 1).

La tercera y cuarta forma de ahorro más importantes tienen una naturaleza informal y están referidas a "ahorrar en la alcancía" con una participación de cerca al 20% de las personas, y "jugar al pasanaku" con un 10%. El ahorro en la alcancía es ligeramente más popular entre los jefes de hogar jóvenes, pero menor en aquellos que viven en ciudades menores y del Altiplano. El

*pasanaku* en cambio, parece ser más popular en jefes de hogar de edad madura, y aquellos que viven en ciudades del Eje y sorprendentemente en los Llanos (Ver cuadro A9 en Anexo 1).

El Gráfico 3.6 muestra que un 30% de los entrevistados respondió haber cerrado una cuenta de ahorro en una institución formal. Lo interesante es destacar que un 32% dejó de tenerla porque no le quedaba nada para ahorrar, un 21% por haber enfrentado una emergencia y un 17% por haber realizado una inversión. Destaca el hecho de que hay más personas mayores que no les quedó más para ahorrar, sobre todo en las ciudades del Eje, pero aparentemente fueron las que también experimentaron menos emergencias.

Gráfico 3.6. Razones por las que cerró su cuenta de ahorro



De las personas que nunca tuvieron una cuenta de ahorro (Gráfico 3.7), un 64 % respondió que se debe a que simplemente no le quedá dinero para ahorrar, mientras que un 20% no ahorra formalmente por temor a que quiebre la institución. Las personas que mayormente declararon tener pocos

de edad  
mente en

lió haber  
esante es  
para aho-  
haber rea-  
mayores  
Eje, pero  
ergencias.

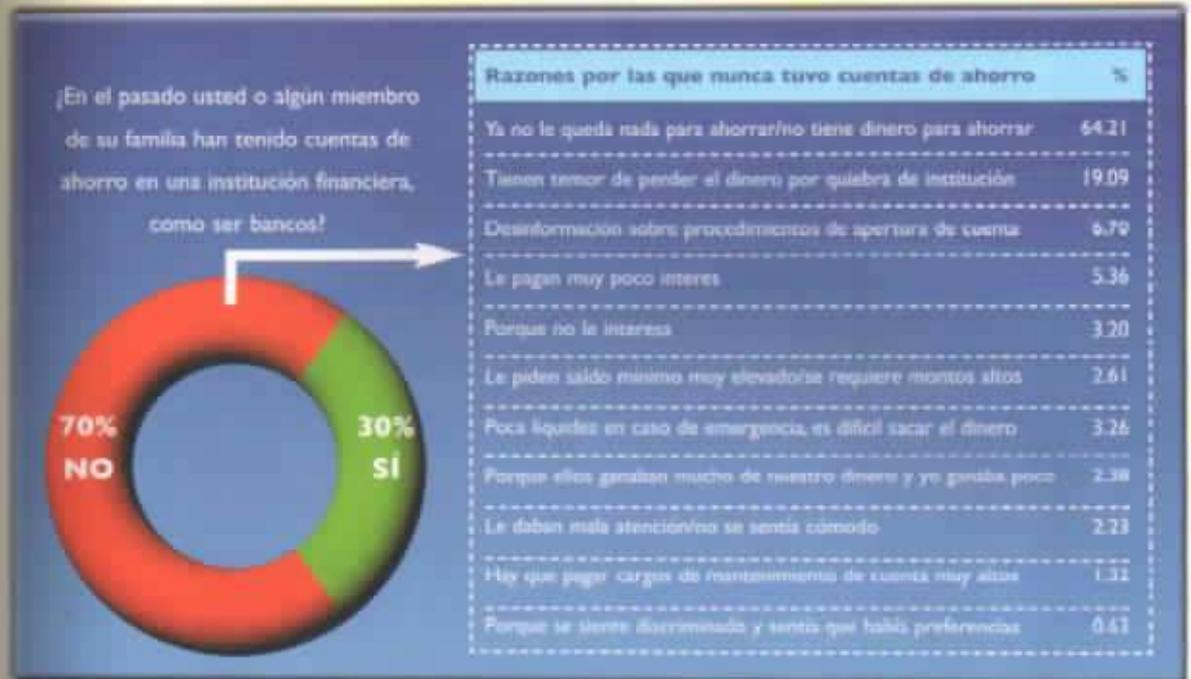
rrto

Razón	%
Para ahorrar	31.92
	21.32
	17.24
	12.19
	6.48
	4.37
	3.24
	2.88
	2.67
	2.28
	2
	1.82

o 3.7), un  
ero para  
que quie-  
er pocos

remanentes para el ahorro son las personas mayores y aquellas que viven en las ciudades del Llano. Por otro lado, las personas que tienen menos temor de quiebra de la institución son las personas maduras y aquellas que viven en los Llanos.

Gráfico 3.7. Razones por las que nunca tuvo cuentas de ahorro

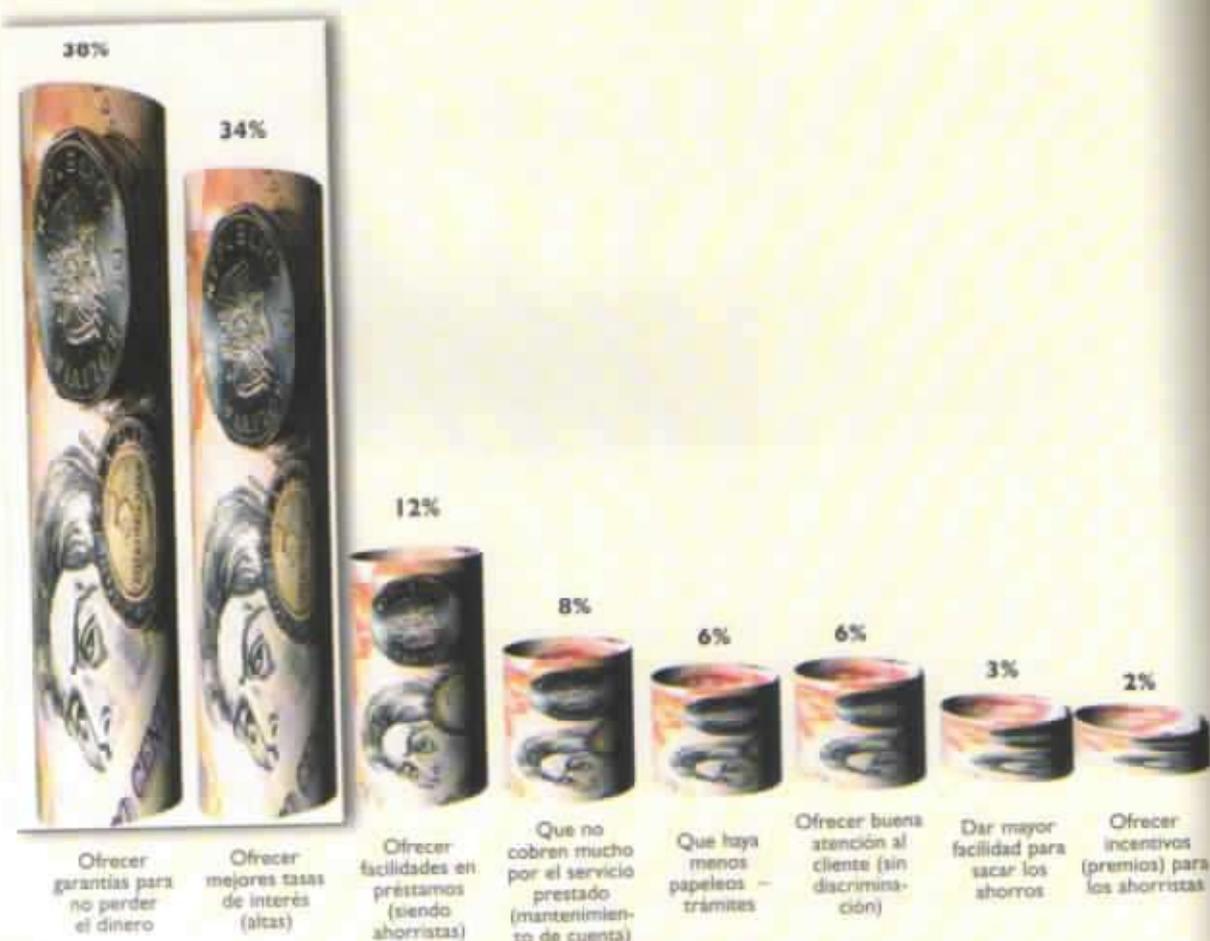


Cuando se preguntó a las personas de la muestra cuáles eran las motivaciones más importantes que tenían para ahorrar en una institución financiera (ver gráfico 3.8) se encuentra en un primer lugar, y de lejos, el *contar con garantías para no perder el dinero* (38%), motivo predominante en todo rango de edad ó ciudad, excepto las que corresponden a los Llanos.

Una segunda motivación para ahorrar (34%) es *contar con tasas de interés altas*, aspecto que parece ser relativamente menos importante en las ciudades pequeñas ó en las del Llano. Esta segunda razón más importante se refiere a que las instituciones financieras ofrezcan tasas de interés más altas, aspecto que aparentemente es mayor en los tramos de edad de los jefes de hogar más jóvenes, pero menor en las ciudades menores y las de los Llanos.

La tercera razón se refiere a las *facilidades de obtener préstamos siendo ahorristas* (12%). Esta última motivación expresada por los hogares sugiere que las IMFs podrían obtener resultados positivos en el incentivo al ahorro formal si se diseñan programas de crédito dirigido a ahorristas. Esto supone tanto la creación de nuevos productos como la implantación de una campaña de difusión de los mismos que incluya un componente educativo y de capacitación al potencial ahorrista.

Gráfico 3.8. Incentivos para ahorrar



Nota: este gráfico ha sido elaborado en base a respuestas múltiples, por esta razón la suma total de los porcentajes sobrepasa el 100%.

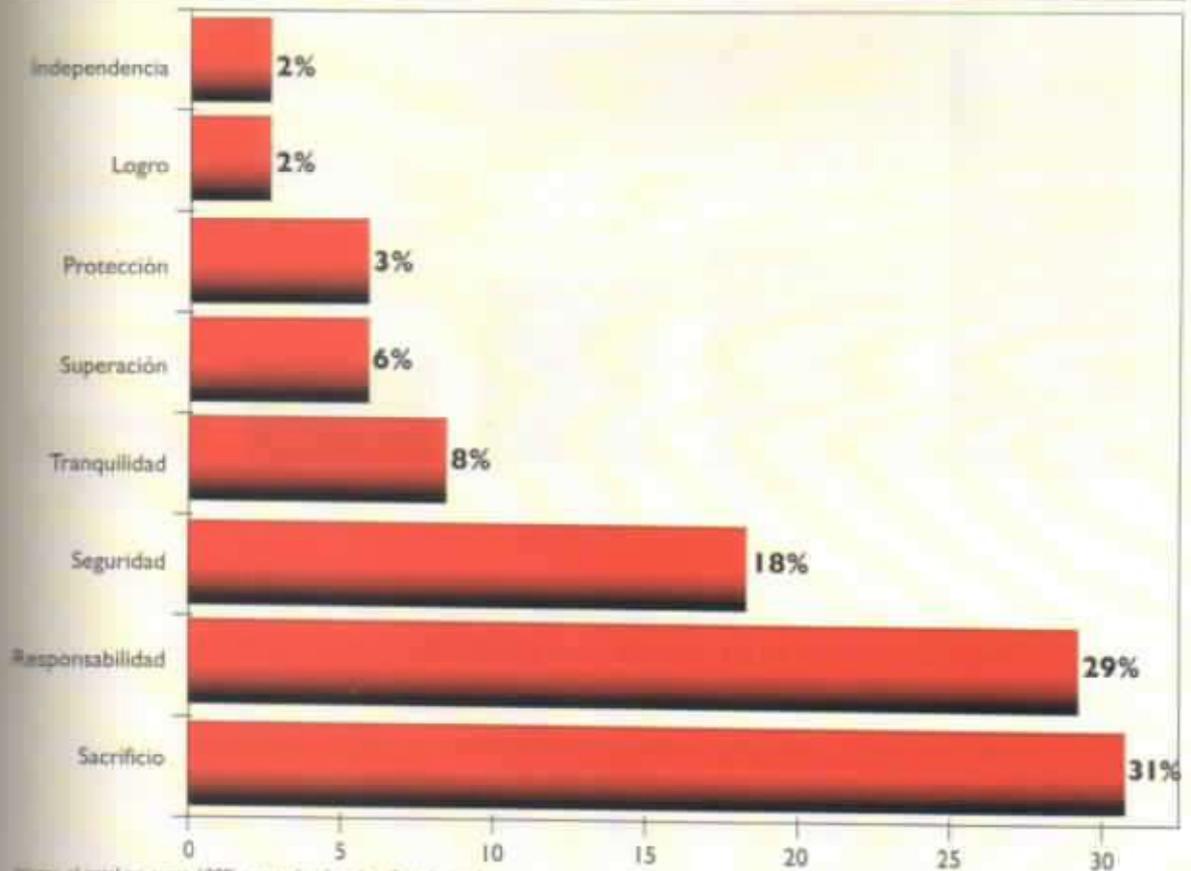
Independencia  
Logro  
Protección  
Superación  
Tranquilidad  
Seguridad  
Responsabilidad  
Sacrificio

Nota: el total no suma

do aho-  
ere que  
ro for-  
supone  
campa-  
vo y de

En el Gráfico 3.9 se muestra las palabras más asociadas al ahorro. "Sacrificio" es la palabra más asociada al ahorro casi por un tercio de los hogares, con un ligero repunte en los hogares más jóvenes y que corresponden a ciudades del Altiplano. La "Responsabilidad" es otra frase para casi 3 de cada 10 hogares, también con un ligero repunte en jefes de hogar jóvenes, ó que viven en ciudades pequeñas o en ciudades de los Llanos. El tercer atributo que se asigna al ahorro es el de "Seguridad", donde casi un quinto de los hogares consideran a este atributo como el más importante, sobre todo adultos jóvenes (31-40 años) y habitantes de ciudades capitales menores y de los Llanos. Todos los otros atributos como "Tranquilidad", "Superación", "Protección", "Logro" e "Independencia", tienen cada uno un porcentaje de respuestas menor al 10% a nivel individual. La importancia que los hogares asignan a la "seguridad" cuando se refieren a sus ahorros destaca la relevancia de referirse a este aspecto en cualquier estrategia de mercadeo a diseñarse.

Gráfico 3.9. Palabra asociada con ahorro



Nota: el total no suma 100% por redondeo de cifras decimales

3%  
2%

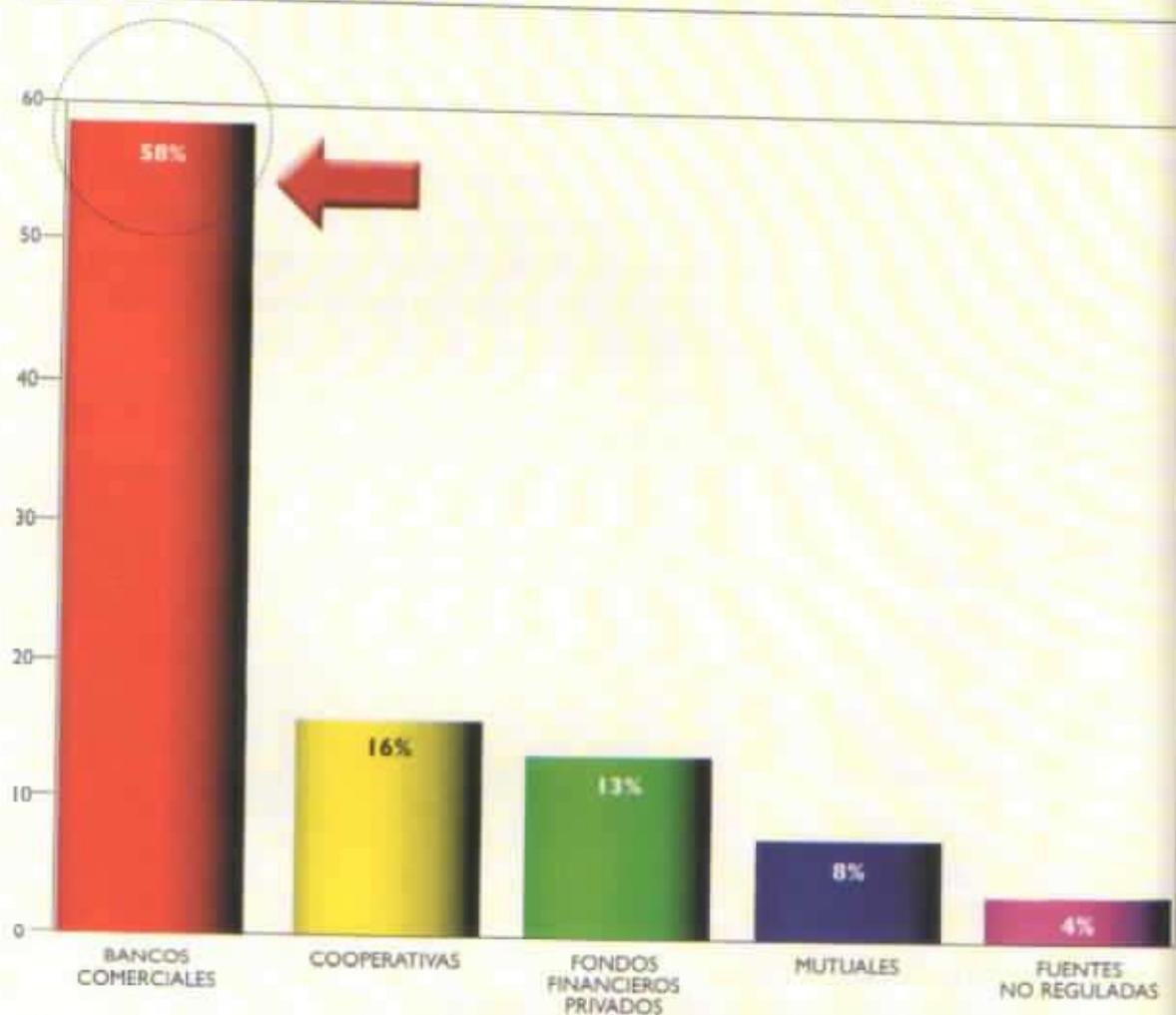
Dar mayor facilidad para sacar los ahorros

Ofrecer incentivos (premios) para los ahorristas

Supera el 100%.

El Gráfico 3.10 muestra el conocimiento espontáneo que los hogares tienen respecto a las instituciones financieras. Los resultados son los siguientes:

Gráfico 3.10. Conocimiento de instituciones: top of mind



- Un 58% conoce algún Banco, porcentaje que es menor en las ciudades menores, y similar en las distintas áreas geográficas y grupos de edad de los hogares.
- Un 16% de las personas conoce las Cooperativas, cuyo conocimiento también sube en las personas mayores y notoriamente en las ciudades de los Llanos, pero es mucho menor en las ciudades capitales menores ó aquellas del altiplano.



Un 13% conoce los Fondos Financieros Privados (FFPs), conocimiento que es ligeramente superior en las personas más jóvenes y en las ciudades capitales menores así como las que corresponden a la zona altiplánica.

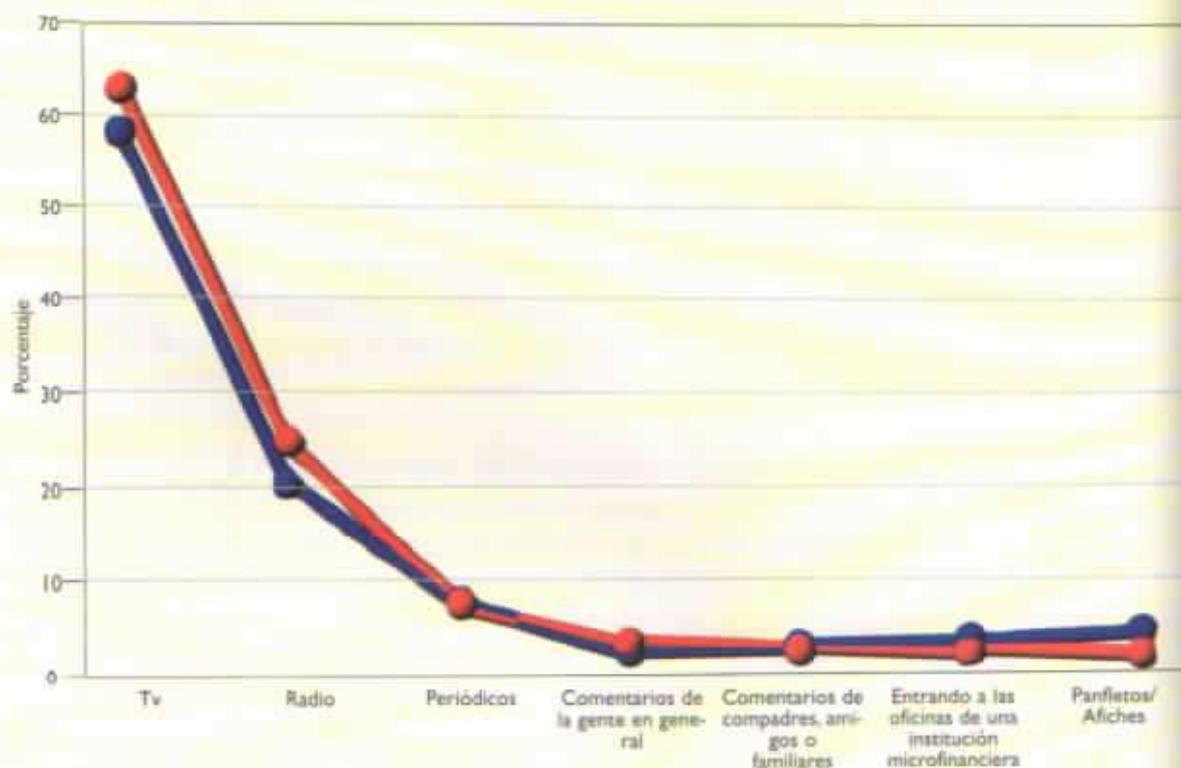
- Un 8% de las personas conoce las Mutuales, con un porcentaje ligeramente superior en las personas mayores, pero substancialmente menor en las ciudades pequeñas y aquellas de los Valles.
- Las fuentes no reguladas son las instituciones menos conocidas espontáneamente (4%), con un porcentaje mayor en personas más jóvenes ó en ciudades capitales menores ó aquellas que se encuentran en el altiplano.<sup>21</sup>

El Gráfico 3.11 muestra los medios por los cuales se informa la población. Los dos medios más importantes son la "Televisión" y la "Radio" seguidos muy de lejos por la lectura de "Periódicos". Otros medios mucho menos importantes son "Comentarios de compadres/ amigos/familiares", "Comentarios de la gente", "Panfletos/afiches", "Comentarios de las personas sobre las IMFs", etc.

Destaca el hecho que en los grupos etéreos ó lugares donde es más importante la TV, la Radio no lo es tanto, aunque sí un poco más la lectura de periódicos, como en las ciudades del Eje y los Llanos. No existe una preferencia aparentemente grande por la utilización de otros medios además de la TV o Radio para ser partícipe de una campaña educativa.

(21) Otras fuentes, en el ámbito de captación de ahorros del público, están constituidas por: Bancos Comunales, Asociados de Pro-Mujer, Cidre, Fondo de Desarrollo Comunal (Fondeco), Idépro, Diaconía-Frif, Agrocapital, Fades y Proa.

Gráfico 3.11. Brechas: medios de información



Por último, el Gráfico 3.12 muestra las características más importantes de una Caja de Ahorro Ideal. Estos resultados reflejan que estas características resaltan la importancia tanto de aspectos de índole económica como aquellos relacionados al trato al cliente y calidad del servicio. En efecto, se considera que una caja ideal no solo es aquella que permite retirar el dinero cuando se lo necesita o que da las garantías necesarias para el resguardo del mismo sino también aquella que da un trato no discriminatorio y que es ágil en los trámites de apertura de cuentas.

La identificación de estos atributos debiera contribuir al diseño de políticas y planes de acción dirigidos a promover el ahorro formal de los hogares y crear una actitud positiva hacia el mismo.

Que me permita retirar dinero cuando lo necesito

Que me de la garantía de que no se perderá mi dinero

Que pague buenos intereses por mi dinero

Que haya menos burocracia y papeleos para abrir una cuenta

Que me permita abrir una cuenta y hacer depósitos de montos pequeños

Que sea en bolivianos

Que no me discriminen

Que sea en dólares

Que no me haga descuentos por bajar de un monto de dinero ahorrado o por el mantenimiento de la cuenta

Que me informe sobre las ventajas y limitaciones de las cajas de ahorro

Que hablen el idioma que yo hablo (aymara, quechua)

Que mi dinero depositado pueda servir como garantía para sacar un préstamo

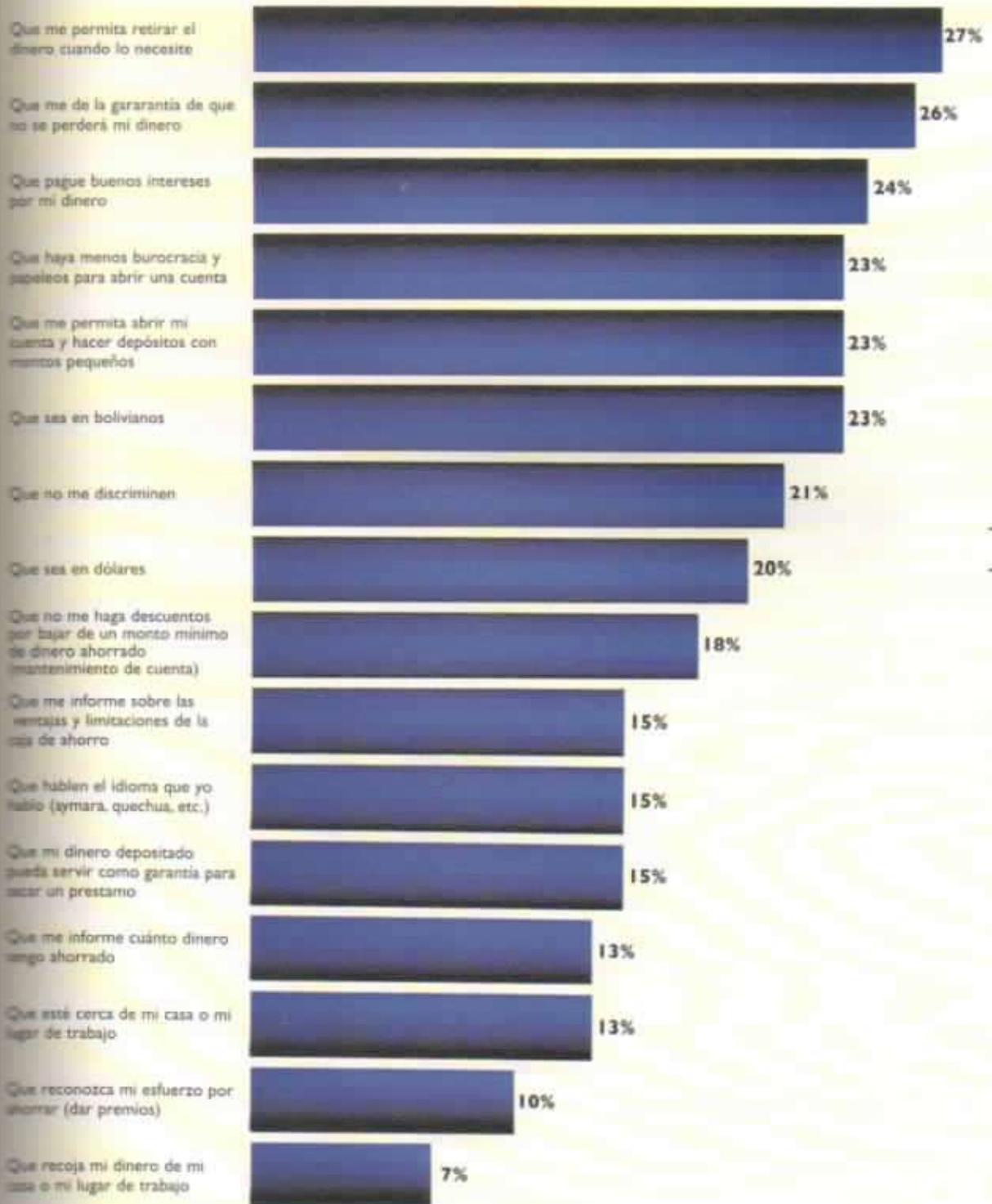
Que me informe cuánto tengo ahorrado

Que esté cerca de mi lugar de trabajo

Que reconozca mi esfuerzo al ahorrar (dar premios)

Que recoja mi dinero en casa o en mi lugar de trabajo

Gráfico 3.12. La caja de ahorro ideal



## B. Principales resultados y contexto macroeconómico

A partir de los datos de Cuentas Nacionales elaborados por el INE, se resume en el cuadro 3.13. las principales variables macroeconómicas del producto, consumo, ahorro e inversión. Se presentan, asimismo algunos de los resultados de la Encuesta de Ahorro.

Como se observa en el cuadro 3.13, el ingreso promedio anual del hogar de acuerdo a la Encuesta de Ahorro alcanza a US\$ 3,273. Considerando que el tamaño promedio de una familia es de 4.1 miembros, el ingreso per cápita anual alcanzaría a US\$ 798 lo que equivale a un ingreso per cápita mensual de US\$ 67.

Desafortunadamente no existen mediciones continuas de los ingresos de las personas para comparar los resultados obtenidos con este tipo de datos. De esta manera, una forma de evaluar estas cifras es compararlas con estimaciones puntuales del ingreso nacional. Estas estimaciones, de acuerdo a últimos estudios, establecen que el ingreso promedio mensual per cápita urbano para el año 2001 alcanzaba a US\$ 59. Entre el año 2001 y el año 2003, el PIB per cápita sufrió una disminución del orden del 7% lo que indica que el ingreso per cápita sufrió una disminución de por lo menos similar magnitud. Por este motivo, si proyectáramos la estimación del ingreso promedio per cápita del 2001 para estimar su nivel el año 2003, encontraríamos que el ingreso per cápita es inferior a US\$ 59, pero en todo caso cercano al valor estimado en nuestra encuesta.

En cuanto al ahorro, la Encuesta muestra que existe en primera instancia lo que denominamos un "ahorro primario", promedio anual de los hogares que alcanza a US\$ 1,058 y que surge de la diferencia entre el ingreso y el consumo promedio de los hogares. En una segunda etapa se determina el porcentaje del ahorro primario que las familias disponen efectivamente para ahorrar a través del sistema regulado o cualquier otro mecanismo; es decir se obtuvo la porción de los ahorros de aquellos hogares que mantienen ahorros en el sector financiero formal. Así, la proporción de estos ahorros formales referida al 23% de la población que mantiene ahorros formales, asciende a 58,4%. Este último porcentaje, que es un cálculo proxy del ahorro canalizado a través de instituciones financieras, y que luego es aplicado al ahorro primario, permite definir el "ahorro potencial" promedio anual de los hogares, el mismo que en términos per cápita alcanza a US\$ 617.

Variabl
<b>En M</b>
<b>PIB</b>
<b>Inve</b>
Do
Pr
Pr
Ext
<b>Aho</b>
Na
Pr
Pr
Ext
<b>Consu</b>
<b>En dó</b>
<b>PIB</b>
<b>Con</b>
<b>Encue</b>
<b>En dó</b>
Ingreso
Gasto
Ahorro
Ahorro
Ahorro
<b>En m</b>
Ahorro
Ahorro
Ahorro
Fuentes: I
Este pr
585 mi
Por últ
encues
financi

Cuadro 3.13. Ahorro-inversión

Variables	2003	
	US\$	Como % del PIB
<b>En Millones de US\$</b>		
<b>PIB</b>	<b>7,856</b>	
<b>Inversión</b>	<b>1,039</b>	<b>13.2%</b>
Doméstica	879	11.2%
Pública	320	4.1%
Privada	559	7.1%
Extranjera	160	2.0%
<b>Ahorro</b>	<b>1,039</b>	<b>13.2%</b>
Nacional	1,058	13.5%
Público	-216	-2.7%
Privado	1,274	16.2%
Externo	-19	-0.2%
<b>Consumo de los hogares</b>	<b>5,786</b>	<b>73.6%</b>
<b>En dólares:</b>		
<b>PIB per cápita</b>	<b>900</b>	
<b>Consumo promedio de los hogares</b>	<b>2,716</b>	
<b>Encuesta Cimaresearch</b>		
<b>En dólares:</b>		
Ingreso promedio hogares	3,273	
Gasto promedio de los hogares	2,215	
Ahorro primario promedio hogares	1,058	
Ahorro potencial promedio hogares	617	
Ahorro promedio hogares en el Sist.Fin. Regulado	1,394	
<b>En millones de US\$:</b>		
Ahorro potencial total hogares	585	
Ahorro total hogares en el Sist.Fin. Regulado	306	
Ahorro potencial para el Sist. Fin. Regulado	280	

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia, Ministerio de Hacienda

Este promedio por hogar en términos expandidos equivale a un total de US\$ 585 millones de ahorro potencial que se produciría en el ámbito de los hogares. Por último, se sustrae de este ahorro potencial el valor, cuantificado por la encuesta, del nivel de ahorro que está siendo ya canalizado a través del sistema financiero regulado. Con esta diferencia se estima el monto potencial de ahorro

generado por las familias y que estaría fuera del sistema financiero regulado el cual alcanza a US\$ 280 millones.

### **Sistema financiero**

El sistema financiero en diciembre del año 2004 registra un total de depósitos de US\$ 3,334 millones, de los cuales 52% corresponden a depósitos a plazo fijo y 27% a depósitos en caja de ahorros. El sistema bancario capta en general el 76% del total de depósitos del sistema financiero, sin embargo este porcentaje alcanzaba a 85% el año 2000, reflejando un importante crecimiento en las captaciones realizadas por el sistema no bancario en estos últimos años.

En cuanto a la distribución de los depósitos a plazo fijo y en caja de ahorros por tipo de institución se observa que, el sistema bancario capta el 69% y el 71%, respectivamente, del total de estos depósitos existentes en el sistema financiero.

En términos de número de cuentas, el sistema bancario capta el 39% del total de cuentas del sistema financiero que incluye depósitos a la vista, cajas de ahorro y depósitos a plazo fijo. Las Cooperativas y Mutuales captan el 26% y el 19%, respectivamente y los FFPs captan el 15% del total del número de cuentas del sistema.<sup>22</sup>

La información sobre el monto promedio de depósitos por tipo de cuenta en el sistema financiero, evidencia que los depósitos a plazo fijo tienen un monto promedio notoriamente mayor a los existentes en caja de ahorros en todas las instituciones. Por otra parte, se observa una diferencia muy significativa en la magnitud de los montos promedio de depósitos entre el sistema bancario y el no bancario. En efecto, el monto promedio de depósitos a plazo fijo en los bancos es el doble del monto promedio de estos depósitos en los FFPs y 4 veces mayor que el monto promedio en las Cooperativas de Ahorro y Crédito. En el caso de los depósitos en caja de ahorros las diferencias son aún mayores (ver cuadro 3.14).

(22) El total no suma cien por redondeo de cifras decimales.

Cuadro 3.14. Depósitos Sistema Financiero Regulado. Gestión 2004

	Total Sistema financiero	Sistema bancario	Mutuales de ahorro y préstamo	Cooperativas de ahorro y crédito	Fondos financieros privados
<b>En millones de US\$</b>					
Dptos. a la vista	696	696			
Caja de ahorro	888	635	154	62	37
Dptos. a plazo fijo	1.750	1.199	226	138	186
<b>Total depósitos</b>	<b>3.334</b>	<b>2.530</b>	<b>380</b>	<b>201</b>	<b>223</b>
<b>Distribución de depósitos por tipo de institución</b>					
Dptos. a la vista	100%	100%	0%	0%	0%
Caja de ahorro	100%	71%	17%	7%	4%
Dptos. a plazo fijo	100%	69%	13%	8%	11%
<b>Número de cuentas s/depósitos</b>					
Dptos. a la vista	78.589	78.589			
Caja de ahorro	1.406.625	511.471	283.717	401.962	224.290
Dptos. a plazo fijo	104.265	42.533	26.615	18.654	16.463
<b>Total número de cuentas</b>	<b>1.589.479</b>	<b>632.593</b>	<b>310.332</b>	<b>420.616</b>	<b>240.753</b>
<b>Distribución de cuentas por tipo de institución</b>					
Dptos. a la vista	100%	100%	0%	0%	0%
Caja de ahorro	100%	36%	20%	28%	16%
Dptos. a plazo fijo	100%	41%	26%	18%	16%
<b>Monto promedio de depósitos por cuenta (en dólares)</b>					
Dptos. a la vista	8.862	8.862			
Caja de ahorro	625	1.241	543	155	167
Dptos. a plazo fijo	16.780	28.185	8.507	7.424	11.291

Fuente: Boletines Informativos-Sistema de Información Financiera- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

En cuanto a la estratificación de los depósitos, en los cuadros 3.15 y 3.16 se analiza la estructura de los depósitos y número de cuentas de depósitos a plazo fijo y en caja de ahorros según estratos tanto en el sistema bancario como no bancario. Se verifica así que en el sistema financiero en general, existe un elevado grado de concentración de depósitos en un reducido número de cuentas, verificándose que en el caso de caja de ahorros existe aún una mayor concentración respecto a depósitos a plazo. En efecto, se observa que en el sistema bancario el 25% del número de cuentas de caja de ahorros permite captar el 95% del total de estos depósitos.

Una situación similar se registra en el sistema no bancario observándose incluso una mayor concentración en los casos de Cooperativas y Fondos Financieros Privados. En estos últimos, el 7% del total de cuentas en caja de ahorros capta el 81% del total de estos depósitos, lo que equivale a decir que el 93% del número de cuentas de ahorros de estas entidades captan sólo el 19% del total de estos depósitos. Estos valores delatan la existencia de un campo amplio de acciones estratégicas tendientes a incrementar los niveles de ahorro especialmente en instituciones no bancarias.

Cuadro 3.15. Estratificación de depósitos en el sistema bancario

Variables
Mayores a US\$ 50,000
Entre US\$30,001 y US\$ 50,000
Entre US\$20,001 y US\$ 30,000
Entre US\$15,001 y US\$ 20,000
Entre US\$10,001 y US\$ 15,000
Entre US\$5,001 y US\$ 10,000
Entre US\$1,001 y US\$ 5,000
Entre US\$501 y US\$ 1,000
Menores o iguales a US\$ 500

Fuente: Boletines Informativos del Banco Central de Chile.

Cuadro 3.16. Estratificación de depósitos en el sistema no bancario

Variables
Mayores a US\$ 50,000
Entre US\$ 30,001 y US\$ 50,000
Entre US\$ 20,001 y US\$ 30,000
Entre US\$ 15,001 y US\$ 20,000
Entre US\$ 10,001 y US\$ 15,000
Entre US\$ 5,001 y US\$ 10,000
Entre US\$ 1,001 y US\$ 5,000
Entre US\$ 501 y US\$ 1,000
Menores o iguales a US\$ 500

Fuente: Boletines Informativos del Banco Central de Chile.

Cuadro 3.15. Estratificación de depósitos a plazo fijo y número de cuentas según institución. Gestión 2004 (en porcentaje)

Variables	Sist. Bancario		Mutuales		Cooperativas		Fondos Financieros Privados	
	Depósitos	N° Cuentas	Depósitos	N° Cuentas	Depósitos	N° Cuentas	Depósitos	N° Cuentas
Mayores a US\$ 50,000	68,4%	11,4%	19,8%	1,9%	21,1%	1,6%	51,3%	4,1%
Entre US\$30.001 y US\$ 50,000	79,2%	18,6%	34,4%	5,0%	32,8%	3,7%	63,3%	7,2%
Entre US\$20.001 y US\$ 30,000	84,3%	24,3%	46,1%	9,0%	43,0%	6,7%	69,3%	9,9%
Entre US\$15.001 y US\$ 20,000	87,5%	29,3%	54,7%	13,1%	52,1%	10,3%	74,2%	12,9%
Entre US\$10.001 y US\$ 15,000	91,0%	37,5%	65,8%	20,8%	61,4%	15,9%	79,5%	17,8%
Entre US\$5.001 y US\$ 10,000	96,4%	57,4%	84,4%	42,2%	80,0%	34,2%	89,4%	32,5%
Entre US\$1.001 y US\$ 5,000	99,8%	91,7%	98,8%	85,9%	98,2%	81,5%	98,5%	71,2%
Entre US\$501 y US\$ 1,000	100,0%	96,4%	99,8%	96,5%	99,8%	94,9%	99,6%	86,7%
Menores o iguales a US\$ 500	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Boletines Informativos-Sistema de Información Financiera- SBEF

Cuadro 3.16. Estratificación de depósitos en caja de ahorros y número de cuentas según institución. Gestión 2004 (en porcentaje)

Variables	Sist. Bancario		Mutuales		Cooperativas		Fondos Financieros Privados	
	Depósitos	N° Cuentas	Depósitos	N° Cuentas	Depósitos	N° Cuentas	Depósitos	N° Cuentas
Mayores a US\$ 50,000	30,8%	0,2%	6,6%	0,0%	3,2%	0,0%	12,1%	0,0%
Entre US\$ 30.001 y US\$ 50,000	38,0%	0,5%	11,5%	0,1%	5,5%	0,0%	15,2%	0,0%
Entre US\$ 20.001 y US\$ 30,000	45,1%	0,8%	17,6%	0,3%	8,7%	0,0%	18,5%	0,1%
Entre US\$ 15.001 y US\$ 20,000	50,3%	1,2%	22,8%	0,4%	12,1%	0,1%	20,4%	0,1%
Entre US\$ 10.001 y US\$ 15,000	58,1%	2,0%	32,0%	0,8%	18,5%	0,2%	24,7%	0,1%
Entre US\$ 5.001 y US\$ 10,000	70,7%	4,3%	49,3%	2,2%	32,6%	0,5%	34,8%	0,4%
Entre US\$ 1.001 y US\$ 5,000	89,1%	14,5%	76,3%	8,9%	64,4%	2,9%	64,5%	2,9%
Entre US\$ 501 y US\$ 1,000	95,1%	24,7%	89,6%	18,7%	79,9%	6,2%	80,5%	6,6%
Menores o iguales a US\$ 500	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Boletines Informativos-Sistema de Información Financiera- SBEF

#### IV. L

En este c  
informac  
busca id  
algunas f  
¿Cuál es  
familias r  
familias c  
juega ur  
cuánto a  
en ciuda

A fin de  
mar una  
da etapa

##### **A. Esti**

El propó  
sumo fa  
ción de  
y el con  
rro. Esta  
liar emp

El Cuad  
tantes e

## IV. La decisión de ahorrar: un enfoque cuantitativo

En este capítulo se analiza la capacidad de ahorro de los hogares a partir de la información obtenida con la encuesta aplicada en 27 ciudades de Bolivia. Se busca identificar las características familiares que pueden explicar el porqué algunas familias ahorran más que otras. Las preguntas a responderse incluyen: ¿Cuál es la capacidad de generar ahorro entre las familias estudiadas? ¿Son estas familias más o menos "ahorradoras" que el promedio en Latinoamérica? ¿Las familias con mayores ingresos ahorran más que aquellas con menores ingresos? ¿Juega un rol importante el grado de educación familiar en las decisiones de cuánto ahorrar? ¿Las familias en ciudades grandes ahorran más que las que viven en ciudades pequeñas?, etc.

A fin de encontrar respuestas a estas interrogantes, se procedió primero a estimar una función del consumo familiar de los hogares estudiados y, en una segunda etapa, se determinó las características del ahorro de los hogares.

### **A. Estimación de la función consumo**

El propósito de este ejercicio es identificar las variables que determinen el consumo familiar. Una forma de hacer esto es a través de la estimación de una función de consumo. Considerando que el ahorro es la diferencia entre el ingreso y el consumo, el patrón de consumo familiar explica también el patrón de ahorro. Esta es la razón por la que un estudio sobre la capacidad del ahorro familiar empieza analizando el consumo familiar.

El Cuadro 4.1 presenta una lista de variables identificadas como las más importantes en la caracterización del consumo familiar.

**Cuadro 4.1. Factores que pueden influenciar el patrón de consumo familiar**

<b>Características familiares:</b>	
Ingresos	Total de ingresos familiares
Edad jefe de familia	Edad del jefe de familia
(Edad jefe de familia) <sup>2</sup>	Edad del jefe de familia al cuadrado. Para capturar el efecto del ciclo de vida, es decir el efecto del envejecimiento del jefe del hogar sobre el patrón de consumo familiar
Sexo del jefe de familia	Jefe del hogar varón=1, Jefe del hogar mujer =0 Para ver hasta que punto el sexo del jefe del hogar tenga impacto sobre el patrón de consumo familiar
Escolaridad jefe de familia	Número de años de escolaridad del jefe de familia para ver hasta qué punto la educación familiar (medida por la escolaridad del jefe de familia) tiene impacto sobre el patrón de consumo familiar.
Participación laboral familiar	Cociente entre el número de personas que contribuyen a los ingresos familiares y el número de miembros del hogar
Indígena	Unidad familiar indígena=1, Unidad familiar no-indígena=0
<b>Región:</b>	
	Estas variables fueron incluidas para ver hasta que punto los patrones de consumo familiar varían entre familias que viven en ciudades grandes, medianas o pequeñas
Capitales en el eje	La Paz, Cochabamba y Santa Cruz
Capitales fuera del eje	Sucre, Tarija, Potosí, Oruro, Trinidad, Cobija y El Alto
Otras ciudades	Todas las ciudades intermedias que fueron incluidas en la muestra
<b>Categoría ocupacional del jefe del hogar</b>	
La categoría ocupacional del jefe de familia es incluida bajo el supuesto que las características del empleo del jefe de familia influyen los patrones de consumo familiar	
Obrero	1, 0
Cooperativista	1, 0
Trabajador familiar	1, 0
Cuenta propia	1, 0
Patrón o empleador	1, 0
Trabajador independiente	1, 0
Desempleado	1, 0

Utilizando estas variables se estimó una función de consumo representada en el Cuadro 4.2 que fue estimada en base a la información obtenida de todos los gastos de consumo correspondientes a todos los hogares estudiados<sup>23</sup>. Los coeficientes de la regresión representan las elasticidades de cada una de las variables examinadas en relación al consumo. El valor de la elasticidad que es de mayor importancia para este análisis es el correspondiente a la elasticidad consumo ingreso. El valor estimado de esta elasticidad es de 0.6, lo que refleja que un cambio de 1 punto porcentual en los ingresos familiares, produce un cambio en el consumo familiar igual a 0.6%. Este valor es utilizado para estimar lo que se conoce como propensión marginal al consumo, de donde se deriva la propensión marginal al ahorro que es un parámetro importante en el estudio de los patrones de ahorro familiares.

Un análisis de los resultados obtenidos (Cuadro 4.2) refleja que la variable que mejor explica el comportamiento del consumo familiar es el ingreso familiar total. El alto grado de significación estadística y el signo positivo del coeficiente de regresión asociado a los ingresos reflejan que mayores niveles de ingreso familiar están directamente asociados con un mayor crecimiento del consumo familiar. Este es sin duda un resultado esperado, considerando que la muestra incluye familias de medianos y bajos ingresos.

(23) Para llegar a la identificación de esta función se desarrollaron tests de multicolinealidad, heteroscedasticidad y normalidad de los errores por lo que el conjunto de variables explicativas seleccionadas representan un conjunto de variables que mejor pueden explicar el comportamiento del consumo familiar. El grado de ajuste de la función es relativamente alto ( $R^2=72\%$ ), lo que refleja que la función estimada es estadísticamente representativa del comportamiento de los gastos en la población de hogares estudiados. Para mayores detalles ver Cimaresearch/CIES Internacional (septiembre 2004) "Estudio para determinar Pautas de Comportamiento en Relación al Ahorro de la Población Boliviana de Bajos Ingresos para el Diseño de una Estrategia de Concientización y Divulgación de una Cultura de Ahorro Formal". La Paz, Bolivia.

Cuadro 4.2. Los determinantes de la función de consumo familiar

VARIABLES	Coefficientes	t
Intercepto	2.33088 ***	33.966
<b>Características familiares</b>		
Ingreso anual del hogar (\$)	0.65059 ***	72.528
(Edad jefe de familia) <sup>2</sup>	0.00002 **	2.807
Jefe de familia varón	0.02175	1.366
Escolaridad del jefe de familia	0.00871 ***	6.306
No - indígena	0.08271 ***	3.494
<b>Localización de la familia</b>		
Capitales en el eje		
Capitales fuera del eje	-0.08015 ***	-5.270
Otras ciudades	-0.04661 **	-3.097
<b>Características del empleo familiar</b>		
Participación laboral	-0.22401***	-8.302
Obrero o empleado		
Cooperativista	-0.5092 **	-2.897
Trabajador familiar	0.09536	0.443
Cuenta propia	0.03492	0.957
Patrón o empleador	0.10067	1.534
Trabajador independiente	0.01144	0.851
Desempleado	-0.07426 **	-3.099

El valor t, que es el cociente entre el valor estimado del coeficiente y su error estándar; permite contrastar la hipótesis de nulidad del coeficiente (i.e. la variable no aporta a la variable respuesta). Según sea el valor de t, corresponderá un valor determinado de significación estadística.

Niveles de confiabilidad: \*\*\* 0.1%, \*\* 1% y \* 5%

Otras variables que afectan positivamente al crecimiento en el consumo son:

- (1) La escolaridad del jefe de familia: a mayor escolaridad del jefe de familia, mayor crecimiento del consumo familiar.
- (2) La tasa de crecimiento de la edad del jefe de familia (edad al cuadrado): cuanto más adulto el jefe de familia, mayor crecimiento del consumo familiar.

- (3) La etnicidad del hogar: si el hogar no es indígena, mayor es el crecimiento del consumo familiar

Las variables que afectan negativamente al crecimiento en el consumo son:

- (1) Localización de los hogares: las familias que habitan en las ciudades fuera del eje y resto de capitales de departamento y la ciudad de El Alto, tienen menor crecimiento en el consumo.
- (2) Participación laboral familiar: a mayor participación laboral familiar menor el crecimiento del consumo. La participación familiar está definida como el índice entre número de personas que aportan a los ingresos laborales y el número total de miembros en la unidad familiar. Se puede inferir que mayor participación laboral estaría asociada a menores ingresos familiares (las familias con menores ingresos tienden a tener más miembros trabajando).

Estos resultados muestran dos características fundamentales:

- (1) El gasto o consumo familiar no es constante a lo largo del ciclo de vida
- (2) El patrón de gastos y consumo es sensible tanto a cambios en el ingreso como a otras variables tales como capital humano familiar o lugar donde habitan las familias.

De acuerdo a la teoría del ciclo de vida, los patrones de consumo se mantienen más o menos estables a lo largo de un ciclo de vida por lo que el consumo es más o menos estacionario. Por lo tanto, en teoría, cambios en los ingresos se reflejan más bien en cambios en el ahorro. Los resultados derivados de la población de hogares estudiada demuestran que para la muestra de familias bolivianas de bajos ingresos, cambios en los ingresos se reflejan en cambios en el consumo y que el consumo crece a lo largo del ciclo de vida del jefe del hogar. Es decir, no estaríamos frente al caso en el que las familias tienen más o menos un patrón estable de consumo, tal como se postula en la teoría del ingreso permanente y del ciclo de vida.

Otro resultado importante es que el consumo se incrementa a medida que se incrementa el capital humano familiar, en este caso medido por la escolaridad del jefe de familia. Esto refleja que el patrón de consumo familiar cambia a medida en que se incrementa el nivel de capital humano familiar.

Los resultados hasta aquí observados deben ser analizados considerando que el patrón de gastos estudiado solamente corresponde a observaciones de un período, es decir a solo un año de referencia. En efecto, para estimar hasta que punto el ciclo vital influye en los patrones de gasto e ingresos familiares, lo ideal sería considerar más de un período de referencia. Por otro lado, el ingreso total disponible debería también examinarse en términos de su componente temporal y su componente permanente. En teoría, solamente cambios en los ingresos permanentes están positivamente asociados a cambios en el patrón de consumo familiar. Los cambios en ingresos temporales son generalmente orientados al ahorro. Sin embargo, para analizar hasta que punto esto se cumple en la población cubierta por este estudio, es importante poder diferenciar apropiadamente lo que constituirían ingresos familiares permanentes y lo que se podría caracterizar como ingresos temporales. Para una apropiada identificación de los ingresos permanentes y temporales se debe necesariamente contar con información que cubra más de un período de referencia.<sup>24</sup>

Como se mencionó anteriormente, el dato más importante de este análisis es el de la elasticidad consumo ingreso, ya que este parámetro es tomado para calcular la propensión marginal al consumo y por deducción la propensión marginal al ahorro definidas como:

Propensión marginal al consumo:

$$PMgC = \frac{\frac{\Delta C}{C}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y} * \frac{Y}{C} = 0.6 * \frac{\bar{Y}}{\bar{C}} = 0.44$$

Donde:

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} = \text{Elasticidad Consumo Ingreso} = 0.6$$

(24) La información recolectada incluye variables que podrían utilizarse para una estimación de los ingresos permanentes y temporales. Estimaciones iniciales desarrolladas para este estudio reflejan que el cálculo de ingresos temporales y permanentes deberá considerar varios aspectos tales como: el total de días/horas trabajadas en los empleos generadores de esos ingresos y las características de estabilidad laboral asociadas a cada uno de los empleos, entre otras.

Por lo tanto, la propensión marginal al ahorro es:

$$PMgA = 1 - PMGC = 1 - 0.44 = 0.56$$

En el Cuadro 4.3 se comparan las propensiones marginales y medias al ahorro y al consumo

Cuadro 4.3. Propensiones medias y marginales al ahorro y al consumo

Propensión media		Propensión marginal	
Consumo	Ahorro	Consumo	Ahorro
0.83	0.17	0.44	0.56

Así, la propensión marginal al ahorro primario en promedio alcanza a 56%. Es decir, frente a un incremento de sus ingresos, un hogar podría incrementar su ahorro primario hasta en un 56%.

En el contexto macroeconómico, el ahorro primario promedio anual de los hogares alcanza a US\$ 1,058. Sin embargo, el ahorro potencial promedio es decir la parte del excedente del ingreso que efectivamente se ahorra, es inferior a este ahorro primario. Adicionalmente, existe una parte del nivel del ahorro potencial que es canalizada a través del sistema financiero regulado y otra que utiliza mecanismos alternativos. Del estudio se constata la existencia de un ahorro importante que es precisamente canalizado fuera del sistema financiero formal y que podría alcanzar a US\$ 280 millones.

Debe mencionarse que la propensión media a ahorrar es cerca del 17% lo que significa que en promedio cerca del 17% del ingreso familiar es destinado al ahorro primario. Este valor está muy cerca del nivel estimado para Latinoamérica que también alcanza a 17%. Esta capacidad de generar excedentes junto con una relativamente alta propensión marginal al ahorro, reflejan que en Bolivia sí existe capacidad y predisposición al ahorro.

## B. La gran decisión: ¿dónde ahorrar?

### El ahorro formal versus el ahorro informal

El objetivo de esta sección es identificar y analizar los factores que hacen que una familia decida ahorrar en el sector financiero formal, es decir, abrir una cuenta de ahorro en lugar de guardar su dinero en casa o jugar al *pasanaku*, por ejemplo. ¿Por qué hay familias que prefieren ahorrar en casa y nunca abrieron una cuenta de ahorro?, ¿Qué factores determinan que familias que antes ahorraban en un banco o cooperativa ya no lo hagan más, o dicho de otra manera, qué factores determinan que algunas familias hayan decidido cerrar una cuenta de ahorro y no ahorrar más en el sector formal?

Para responder a estas preguntas se analizan características familiares como el rol de los ingresos familiares, el nivel de educación del jefe del hogar, la edad de los padres, etc. Generalmente se asume que familias con mayores ingresos tienden a usar formas de ahorro formal, es decir tienden a tener una cuenta de ahorro o DPF. ¿Hasta qué punto esto es cierto en el caso de las familias estudiadas en Bolivia? En el caso de la educación, generalmente se asume que personas con mayor escolaridad tienen mayor posibilidad de estar informadas sobre las diferentes opciones y beneficios del ahorro formal. Por lo tanto, a mayor escolaridad del jefe de un hogar, mayor probabilidad de que este hogar tenga una cuenta de ahorro o DPF. Desde esta perspectiva, el ahorro informal estaría más generalizado entre familias con menores niveles de escolaridad. ¿Hasta que punto se observan estas tendencias entre las familias de este estudio?

Sin duda, algunas características familiares pueden explicar el por qué se prefiera el ahorro informal sobre el ahorro formal. Sin embargo, hay también un grupo de factores que reflejan la percepción que las personas puedan tener sobre las limitaciones y restricciones del ahorro formal. En esta investigación se incluyó en el análisis factores tales como el grado de confianza en el sector financiero, la facilidad de poder acceder a los ahorros cuando sea necesario y el tiempo que toma el proceso de abrir una cuenta de ahorro. Se analizaron, asimismo las percepciones sobre el trato y grado de amabilidad que se da en los bancos o en otras entidades financieras y la posible presencia de discriminación a personas que no hablen castellano, por ejemplo. La inclusión de estas variables respondía a la necesidad de determinar qué rol jugaban las mismas en la decisión de "dónde" colocar los ahorros.

Hay d  
determ

(1) Se  
da  
en

(2) Se  
ah

Dadas  
esta ú  
en el s

(1) ¿Pe

(2) ¿Pe  
har

El diag  
de fam  
vadas e

P  
Aho

(3)

Hay dos formas de poder identificar qué factores son los que predominan en la determinación de no ahorrar en el sector formal:

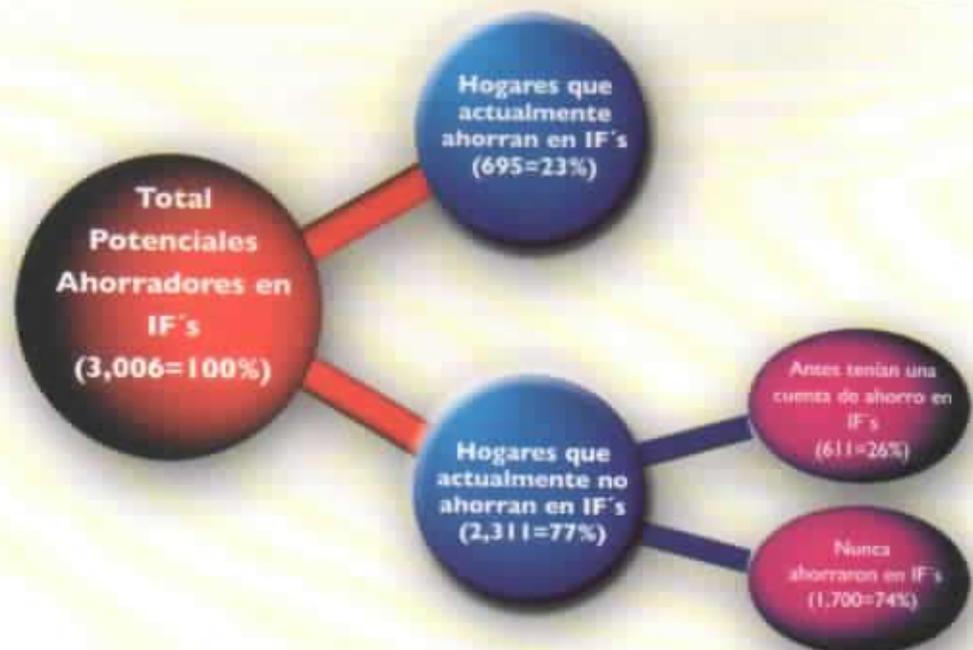
- (1) Se pueden identificar aquellos factores que determinan que las familias decidan ahorrar en el sector formal, es decir tengan una cuenta de ahorro o DPF en alguna institución financiera, o
- (2) Se puede identificar los factores que determinan que las familias decidan no ahorrar en el sector formal.

Dadas las características de la información recolectada, este estudio opta por esta última opción. A su vez, la pregunta de por qué algunas familias no ahorran en el sector formal, puede ser abordada de dos maneras:

- (1) ¿Porqué algunas familias *nunca* ahorraron en el sector formal?
- (2) ¿Porqué algunas familias *antes* ahorraban en el sector formal y decidieron no hacerlo más?

El diagrama del gráfico 4.1. muestra los principales resultados respecto al grupo de familias que *no ahorran en el sector formal dentro del total de familias observadas* en este estudio:

Gráfico 4.1. Árbol de decisiones respecto al ahorro



Así, de un total de 3,006 familias observadas en este estudio, se determinó que 2,311 (el 77%) no ahorran en el sector formal, mientras las que sí lo hacían llegaban a apenas 695 familias (23%).<sup>25</sup> A las familias que no ahorran en el sector formal se les preguntó si alguna vez lo habían hecho, encontrándose que el 74% (1,700 familias) nunca habían ahorrado en el sector formal, mientras que el 26% (611 familias) declaró haberlo hecho en el pasado pero que no lo haría más. Las razones que llevaron a tomar estas decisiones son analizadas más adelante.

### 1. Identificación del modelo y las variables

Para identificar los factores que determinan la decisión de las familias respecto a la utilización del sistema financiero formal para la canalización de sus ahorros, se utilizará un modelo logístico Probit bi-variado. El modelo tiene el objetivo de determinar dos probabilidades: (i) la probabilidad de que un hogar actualmente no ahorre en una IF y en el pasado lo haya hecho y, (ii) la probabilidad que el hogar actualmente no ahorre en una IF y que nunca antes lo hubiese hecho. Las características más importantes de este modelo se presentan en el Anexo 2 Apéndice Metodológico. Para mayores detalles sobre la formulación y cuantificación de este modelo ver CIMA-CIES (2004).

Un resumen de todas las variables a ser usadas en este modelo es presentado en el Cuadro 4.4. Debe enfatizarse que además de las variables asociadas a las características familiares que potencialmente determinan la colocación del ahorro (ingresos, edad y escolaridad del jefe de familia, por ejemplo), se incluyeron un conjunto de variables cualitativas orientadas a mediar las percepciones de los ahorristas. Estas variables miden el rol del riesgo y la incertidumbre, desde el punto de vista de las familias entrevistadas. Las variables de percepción se encuentran agrupadas en tres grupos:

(25) Que en realidad es el tamaño total de la muestra.

Caracte

Ingreso

Edad je

Escolar

Particip

Indigen

Localiz

Capital

Capital

Otras c

El ahor

Descon

Poca a

Poca in

No aun

Lo que

Mayor

Valor

Líquida

Buena

Acceso

Otros

Percep

El dine

Cuadro 4.4. Caracterización de las variables

Características familiares:	
Ingresos	Ingresos totales familiares
Edad jefe de familia	Edad del jefe de familia
Escolaridad jefe de familia	Escolaridad del jefe de familia
Participación laboral familiar	Medido como el cociente entre el número de personas que contribuyen a los ingresos familiares y el número de miembros del hogar
Indígena	Dummy: 1= Indígena; 0= No-indígena
Localización	
Capitales eje	Incluyen: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz
Capitales fuera del eje	Incluyen: Sucre, Tarija, Potosí, Oruro, Trinidad, Cobija y El Alto
Otras ciudades	Incluyen: Todas las ciudades intermedias que fueron incluidas en la muestra
El ahorro formal inspira:	
Desconfianza	Falta de confianza en el sector financiero
Poca accesibilidad	No se puede acceder fácilmente al dinero ahorrado
Poca información	Es más difícil saber "cuanto" se tiene ahorrado
No aumenta su valor	La tasa de interés es baja
Lo que se quisiera de una "caja de ahorro ideal" es:	
Mayor confianza	Que brinde confianza y seguridad
Valor	Que haya mantenimiento o incremento del valor ahorrado
Liquidez	Que me permita retirar el dinero y que no existan muchos trámites burocráticos
Buena atención	Que hable el idioma que yo hablo, y que no me discrimine
Acceso	Que este cerca de mi casa/trabajo y/o que recoja el dinero
Otros	Que me de premios, que mi dinero depositado sirva de garantía para un ahorro
Percepciones sobre el dinero	
El dinero debe "moverse"	Personas que escogieron: "hay que mover el dinero para que vaya creciendo"

- 102
- a) **Percepciones sobre las características del ahorro formal.** medidas por las variables: *Confianza* (seguridad), *Información* (se puede fácilmente saber cuanto dinero se tiene), *Acceso* (liquidez, facilidad de sacar y depositar los ahorros), y *Valor* (el dinero aumenta de valor). Todas estas variables son *dummies* es decir toman el valor de "1" en caso de que la unidad familiar este de acuerdo en que el ahorro formal tenga esta característica y "0" si no lo está.
- b) **Percepciones sobre las características de los servicios que debería ofrecer una "caja de ahorro ideal"**, medida por lo que una caja de ahorro ideal debería tener, es decir: (i) *Otorgar Confianza* (garantía de no perder el dinero); (ii) *Valor* (que no existan penalizaciones cuando no se mantienen montos mínimos en la cuenta y, que pague buenos intereses); (iii) *Liquidez* (que permita retirar fácilmente el dinero, que haya menos tramites para abrir una cuenta, que permita cuentas con montos pequeños); (iv) *Atención* (que hablen mi mismo idioma, que no me discriminen); (v) *Acceso geográfico* (que este cerca, que recoja el dinero desde mi casa o trabajo). Como en el caso anterior, estas variables son *dummies*, es decir toman el valor de "1" en caso de que la unidad familiar este de acuerdo en que una caja de ahorro ideal tenga esta característica y "0" si no lo está.
- c) **Percepciones sobre "mover los ahorros"** (es decir invertirlos) versus "dejarlos en una caja de ahorro".

## 2. Estimación del modelo y resultados

En esta sección se presentan los resultados de los siguientes dos modelos estudiados:

### **Modelo I:**

Identifica los determinantes de la probabilidad de antes haber ahorrado en el sector formal, pero de no hacerlo más.

### **Modelo II:**

Identifica los determinantes de la probabilidad de nunca haber ahorrado en el sector formal.

Los resultados de ambos modelos son presentados en el Cuadro 4.5 y Cuadro 4.6, respectivamente.<sup>26</sup> Lo que es importante notar es que el cálculo

(26) Los dos modelos fueron sometidos a un test de multicolinealidad para asegurar que no existan relaciones entre variables independientes. El grado de correlación lineal de los errores en ambos modelos ( $\rho$ ) es moderadamente elevado, y el grado de ajuste de la regresión probabilística es también adecuado. Para mayores detalles sobre el proceso de estimación y análisis de estos modelos ver CIMA-CIES (2004).

lo de estos modelos no predice directamente los coeficientes de regresión. Estos deben calcularse separadamente y por lo tanto, la información importante reflejada en estos dos modelos es la dirección en que cada una de estas variables afecta a la variable dependiente y el grado de significación estadística de cada una de las variables independientes identificadas.

La interpretación de los modelos I y II es resumida en el Cuadro 4.7 En este cuadro se ordenaron los efectos positivos (que determinan que se incremente la probabilidad) y negativos (que determinan que se reduzca la probabilidad), de acuerdo al grado de significancia estadística estimado en los modelos I y II (Ver Cuadro 4.5 y Cuadro 4.6).

Cuadro 4.5. Resultados Modelo I: determinantes de la probabilidad de haber ahorrado en el sector formal y de ya no hacerlo

	Coefficientes (Betas)	Dirección de la relación	Significancia estadística	Z
Ingresos	-0,0000316	Negativa	Si	-2,95 *
Edad jefe de familia	0,0141206	Positiva	Si	6,33 *
Escolaridad jefe de familia	0,0263312	Positiva	Si	4,22 *
Participación laboral familiar	0,4695646	Positiva	Si	4,02 *
Indígena	-0,0391723		No	-0,34
Capitales eje	0,2104031	Positiva	Si	3,12 *
Capitales fuera del eje	-0,2128724	Negativa	Si	-3,23 *
El dinero debe "moverse"	0,1466923	Positiva	Si	2,49 *
CI- Confianza	0,0187815		No	0,2
CI- Valor	0,0478559		No	0,58
CI- Liquidez	0,0102489		No	0,13
CI- Atención	-0,2864374	Negativa	Si	-2,43 *
CI- Acceso	0,2041809		No	1,3
Intercepto	-1,942991			-12,69
Rho	0,8906297		0,0641657	13,88

El valor Z, permite medir la significancia estadística del coeficiente estimado bajo la hipótesis nula de que su valor sea nulo (i.e. que la variable asociada no tenga efecto sobre la variable respuesta). Valores Z mayores a 1,96 implican rechazar la hipótesis nula con una confiabilidad de 95%.

**Cuadro 4.6. Resultados Modelo II: determinantes de la probabilidad de nunca haber ahorrado en el sector formal**

	Coefficientes (Betas)	Dirección de la relación	Significancia estadística	Z
Ingresos	-0,0001231	Negativa	Si	-11,36 *
Edad jefe de familia	-0,0121642	Negativa	Si	-5,96 *
Escolaridad jefe de familia	-0,0634827	Negativa	Si	-11,34 *
Participación laboral familiar	-0,4937839	Negativa	Si	-4,56 *
Indígena	0,2313868	Positiva	Si	2,21 *
Capitales eje	-0,2637191	Negativa	Si	-4,23 *
Capitales fuera del eje	0,0276205			0,48
El dinero debe "moverse"	-0,1143938	Negativa	Si	-2,55 *
CI- Confianza	-0,0056815			-0,08
CI- Valor	-0,0775852			-1,19
CI- Liquidez	-0,0351591			-0,58
CI- Atención	0,1824641	Positiva	Si	2,15 *
CI- Acceso	-0,08169			-0,68
Intercepto	1,979143			14,68
Rho	1,480695	0,0701271	21,11	0

Los resultados pueden interpretarse en cuatro niveles:

**Primero:** la probabilidad de que una familia no ahorre en el sector formal se incrementa si:

- (1) Los hogares desconfían del sector financiero formal
- (2) Creen que en el sector formal es difícil tener información oportuna sobre sus ahorros
- (3) Creen que las entidades financieras formales se encuentran lejos de su alcance (en términos de distancia y accesibilidad)

La característica familiar más importante que determina la probabilidad de no ahorrar en el sector formal es la condición étnica de la unidad familiar. Es decir,

si el hogar es indígena, mayor la probabilidad de que la familia no ahorre en el sector formal.

**Segundo:** la probabilidad de que una familia nunca ahorre en una IF (es decir, no ahorre en la actualidad y nunca antes lo haya hecho) se incrementa si:

- (1) El hogar es indígena,
- (2) El hogar quisiera que una "caja de ahorro ideal" les brinde mejor atención, es decir no los discrimine y brinde servicios en su propio idioma.

**Tercero:** la variable más importante que explica un incremento en la probabilidad que una familia haya en el pasado ahorrado en el sector formal pero que ya no lo haga es la percepción que el dinero ahorrado debe ser invertido ("se debe mover el dinero") antes que colocarlo en una caja de ahorros.

A la pregunta directa ¿"por qué cerró su cuenta de ahorro"? una gran mayoría de los hogares entrevistados identificó como razón fundamental el haber invertido sus ahorros, haberlos usado para una emergencia o el haber tenido que usarlos para enfrentar una reducción de sus ingresos. Además de estas razones, lo que nos interesaba indagar es el grado en que la oferta de servicios financieros no haya llenado las expectativas de sus clientes. Los resultados encontrados muestran que la percepción de "mover el dinero" refleja las preferencias por invertir, prestar, es decir "movilizar" los ahorros versus la posibilidad de colocarlos en una cuenta de ahorros. Este resultado llevaría a concluir que los ahorros parecen obtener mayores rendimientos fuera del sector financiero formal, lo que por lo menos parcialmente explicaría el por qué estos hogares que antes habían tenido una cuenta de ahorro la hayan cerrado.

**Cuarto:** los resultados son más previsible cuando se analizan las variables que reducen la probabilidad de no ahorrar en IFs pero de haberlo hecho en el pasado y de nunca haber ahorrado (Ver Cuadro 4.6). En efecto, mayores ingresos familiares, mayor inserción laboral familiar y mayor capital humano (medido por la escolaridad del jefe de familia) disminuyen las tres probabilidades. Dicho de otro modo, hogares con mayores ingresos y mayor nivel de capital humano tienen mayor probabilidad de ahorrar en el sector formal.

Cuadro 4.7. Resumen de la dirección y significancia estadística

Probabilidad de que ahorra en el sector formal pero ya no lo hace		
	Se incrementa	Se reduce
Si aumenta:	Edad del Jefe de Familia Escolaridad del Jefe de Familia Participación laboral familiar Ciudades en el eje El dinero debe "moverse"	Ciudades fuera del eje   Los Ingresos familiares CI- Atención
Probabilidad de que nunca ahorró en el sector formal		
	Se incrementa	Se reduce
Si aumenta:	Ser hogar indígena   CI- Atención	Los Ingresos familiares Escolaridad del Jefe de Familia Edad del Jefe de Familia Participación laboral familiar Ciudades en el eje El dinero debe "moverse"

### Diferencias regionales

La estimación de los dos anteriores modelos refleja que los hogares que se encuentran en las ciudades del eje (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) tienen mayor probabilidad de estar entre los hogares que cerraron su cuenta de ahorro y que en la actualidad no ahorran en el sector formal. Por el contrario, los hogares que se encuentran en ciudades capitales fuera del Eje tienen menor probabilidad de encontrarse en esta situación. Cuando analizamos a hogares que "nunca ahorraron" en el sector formal (Modelo II), vemos que estos tienden a estar localizados en "otras ciudades," es decir en ciudades no capitales.

Estas observaciones parecerían reflejar dos aspectos importantes: (i) que los hogares que no ahorran en el sector formal tienden a estar localizados en ciudades más pequeñas y, (ii) que los hogares que antes ahorraban en el sector formal y que ahora ya no lo hacen, tienden a estar en ciudades más grandes. La pregunta es: ¿juegan las diferencias regionales un rol en la localización de estos

hogar  
nales  
tres m  
babilid  
y de c  
para c

Los re

**Altip**

La pro  
el hog  
"con

La pro  
hogar  
(med  
jefe de

**Valles**

La pro  
increm  
ta la p  
aumen

El elem  
los val  
las ent  
bros d  
factor

(27) C

(28) E  
ta

hogares? Para responder a esta pregunta se desarrollaron seis modelos adicionales de las características de los Modelos I y II arriba descritos. Considerando tres macro-regiones (Altiplano, Valles y Llanos), cada modelo identifica las probabilidades de que la unidad familiar "nunca haya ahorrado en el sector formal" y de que "en el pasado haya ahorrado en el sector formal pero ya no lo haga," para cada una de las tres macro regiones<sup>27</sup>.

Los resultados más importantes son:

**Altiplano:**

La probabilidad de nunca haber ahorrado en el sector formal se *incrementa* si: (i) el hogar es indígena, (ii) considera que una caja ideal de ahorro debiera darle "confianza", y (iii) los hogares quisieran tener "mejor atención".

La probabilidad de nunca haber ahorrado en el sector formal *disminuye* si: (i) los hogares tienen mayores ingresos, (ii) los hogares tienen mayor capital humano (medido por el nivel de escolaridad del jefe de familia), (iii) aumenta la edad del jefe de familia y, (iv) consideran que el dinero debe "moverse".

**Valles:**

La probabilidad de nunca haber ahorrado en el sector formal *disminuye* si: (i) se incrementa la escolaridad del jefe de familia (mayor capital humano), (ii) aumenta la participación laboral familiar (mas miembros de la familia trabajan), (iii) aumenta la edad del jefe de familia, y (iv) aumentan los ingresos.

El elemento diferenciador entre estas dos macro regiones es que en el caso de los valles un factor que disminuye la probabilidad de nunca haber ahorrado en las entidades financieras formales es la mayor participación laboral de los miembros del hogar; mientras que en el altiplano en lugar de esta variable aparece el factor de considerar que el dinero debe moverse.<sup>28</sup>

---

(27) CIMA-CIES (2004).

(28) El modelo no describe apropiadamente las variables que influirían en incrementar la probabilidad de no ahorrar en IF's

### **Llanos:**

En este caso, los resultados son también similares a los encontrados en el altiplano y los valles, es decir la probabilidad de nunca haber ahorrado en el sector formal *disminuye* si: (i) se incrementa la escolaridad del jefe de familia (mayor capital humano), (ii) aumenta la participación laboral familiar (mas miembros de la familia trabajan), (iii) aumenta la edad del jefe de familia y, (iv) aumentan los ingresos.

El elemento diferenciador de los hogares en los Llanos, es que la probabilidad de "nunca ahorrar" en el sector formal se incrementa si los hogares perciben que el ahorro formal no da la posibilidad de poder "conocer" y "saber" mejor la localización del dinero.

V.

La imp  
maner  
de la p  
vancia  
dos fas  
raleza  
forma  
ros.

En la  
camen  
res. Un  
ción d  
de caj  
ficar n  
diseño  
define  
realiza  
nómico

En el  
to ho  
poten  
ser in  
2004,  
(Mutu

El pre  
poten  
tarios  
result  
sobre  
al dis

## V. Resumen y conclusiones

La importancia de esta investigación radica en el hecho que permitió estimar de manera directa los ahorros de las familias de bajos ingresos, analizando al 92% de la población que viven en ciudades de más de 7 mil habitantes. Dada la relevancia y lo intrincado del tema de investigación, se optó por realizar la misma en dos fases, la primera de carácter exploratorio y cualitativo, y la segunda de naturaleza cuantitativa. La parte exploratoria nos permitió abordar este tema y la forma en la que los hogares de bajos ingresos conciben y constituyen sus ahorros.

En la segunda fase de la investigación, se obtuvo información valiosa y estadísticamente significativa sobre el conocimiento y prácticas de ahorro de estos hogares. Un aspecto importante que se abordó en esta investigación fue la estimación directa del ahorro de los hogares, mediante una hoja de presupuesto y flujo de caja de los hogares entrevistados, información que, además, permitió cuantificar modelos de comportamiento de consumo y de ahorro. Adicionalmente, se diseñó y estimó un modelo de comportamiento para identificar los factores que definen dónde se colocan los ahorros una vez que éstos son constituidos. Se realizaron, asimismo, diversas estimaciones sobre las características socio-económicas y demográficas del hogar.

En el contexto macroeconómico, se estimó que suponiendo un comportamiento homogéneo de los hogares que ahorran formal ó informalmente, existiría un potencial de ahorro de, aproximadamente US\$ 280 millones, monto que podría ser intermediado por las instituciones microfinancieras y que, a diciembre de 2004, representa el 35% de los depósitos captados por el sistema no bancario (Mutuales, Cooperativas y FFPs).

El presente estudio sugiere que el beneficiario en la captación de este ahorro potencial será aquel que se dirija a los hogares en función a los factores prioritarios para ellos, en el momento de decidir dónde colocan sus ahorros. Los resultados resumidos en este capítulo de conclusiones enfatizan precisamente sobre estos factores, en el entendido de que su conocimiento podría coadyuvar al diseño de estrategias de movilización de ahorro así como de políticas especí-

ficas dirigidas a incentivar el uso del sistema financiero formal de parte de los hogares bolivianos. Coadyuva también a una mejor comprensión de los clientes actuales a fin de brindar un mejor servicio a los mismos.

A continuación se presentan las principales conclusiones puntuales de este estudio, referidas tanto a la fase cualitativa como cuantitativa de la investigación.

### **Análisis cualitativo**

Los principales resultados del análisis cualitativo son:

- Si bien se puede definir el ahorro como "la postergación del consumo", encontramos en la población múltiples usos del término "ahorro". El denominador común de todos ellos, es el concebir el ahorro como el acto de separar el dinero excedente de sus ingresos (ámbito productivo) y egresos (ámbito de consumo) para ser guardado-depositado y usado en un futuro (en gastos o inversiones).
- En estas múltiples definiciones se pueden distinguir tres conjuntos diferenciables de "ahorros": Ahorro como proceso, ahorro como resultado y, recipiente donde el ahorro es depositado.
- Tanto la dinámica de generación de ingresos, como los procesos de ahorro y las finalidades concretas y aspiracionales son variables que influirán sobre la elección del recipiente del ahorro.
- Otro aspecto importante en la determinación del recipiente donde se depositará el ahorro es el tipo de bien en que resultará ahorrado. El dinero como moneda compite con otros bienes que pueden también ser ahorrados, en orden de importancia son: terrenos, materias primas y joyas.
- Los recipientes se ubican a su vez en uno de los siguientes lugares: en casa, en una IF, en manos de terceros y en terrenos. Las joyas, materias primas y dinero pueden ser guardados en casa.
- Las finalidades concretas y aspiracionales del ahorro influirán sobre el recipiente en el que se depositará el ahorro. Estas finalidades pueden ser:

- i) Una base para la mejora en la calidad de vida a través de la adquisición de comodidades para el hogar.
  - ii) Un respaldo para cubrir descensos en el ingreso futuro o gastos imprevistos que puedan comprometer la calidad de vida alcanzada.
  - iii) Una base de inversiones que (con o sin la ayuda de un préstamo) permitan incrementar el capital.
- El acto de ahorrar está inserto en un sistema de valores. El esfuerzo ó sacrificio es el invariante que sostiene a:
    - i) Responsabilidad / Protección familia,
    - ii) Seguridad / Estabilidad,
    - iii) Superación / Logro e,
    - iv) Independencia / Libertad económica.
  - Las instituciones existentes en una comunidad influyen en el comportamiento y valores de la misma. Considerando su influencia en conductas y valores asociados al ahorro, se identifican tres áreas de influencia: en las prácticas administrativas, valores e información que poseen sus miembros. Las instituciones que influyen más en las prácticas administrativas de sus miembros, y en sus valores son: (i) las instituciones de formación para adultos, y las instituciones escolares y, (ii) la iglesia, que destaca por incidir en los valores de sus miembros, los que muchas veces guían su comportamiento.
  - Las instituciones son promotoras de los valores que se ejercen en el interior de las dinámicas familiares. Los líderes piensan que es importante difundir valores y transmiten con mayor énfasis los relacionados a: la responsabilidad individual/ familiar, la superación, logro y estabilidad para el futuro / familia / vejez.
  - Se pudo detectar la adopción de las siguientes tácticas administrativas para generar ahorro: i) Sustituir productos "caros" por otros "baratos"; ii)

Cambiar el dinero en billetes de menor circulación, iii) Fijarse un monto de ahorro periódico alcanzable, iv) Auto-controlarse / Evitar gastos impulsivos, v) Planificar gastos / Hacer presupuestos y, vi) Delegar a otros el control del dinero.

- Se observa que las familias que suelen ahorrar de manera informal ya sea en casa ó en manos de otras personas cuentan con un tipo de ingreso variable, y en la mayoría de los casos suelen utilizar el dinero del ahorro en inversiones comerciales, razón por la cual prefieren tenerlo "a mano" en lugar de depositarlo en una entidad financiera.
- En las diferentes entrevistas a familias se pudo detectar que el ahorro puede estar presente desde la niñez, pero los momentos críticos de inicio del ahorro sostenido coinciden con el ingreso al mercado laboral, la formación de la pareja estable, cuando la familia ya tiene descendientes, con la entrada al colegio de los hijos y con la enfermedad, accidente o muerte de alguno de los miembros del hogar. Esta última es la que tiene un efecto motivador más importante para consolidar el hábito de ahorro, ya que la experiencia directa de escasez de dinero ante una emergencia (enfermedad, accidente, desempleo, muerte de familiar, etc.) es la situación más determinante para fomentar el hábito de conservar un excedente, al cuestionarse la familia el uso previo de su dinero.

#### ***Instituciones financieras y su relación con el ahorro***

- Los entrevistados caracterizan a las instituciones financieras en cuatro tipos: los bancos, las mutuales, los fondos financieros y las cooperativas. Perciben que las que están dirigidas a ellos son las últimas tres, ya que ofrecen menor monto de apertura, buen trato o cercanía con la gente, y que brindan flexibilidad y facilidades al cliente.
- Los participantes en la ciudad de Santa Cruz no manifiestan percibir una clara diferencia entre las cooperativas y los fondos financieros privados; en la ciudad de La Paz, por el contrario, los ahorristas mostraron un mayor conocimiento sobre los FFPs. Adicionalmente y de forma general, los FFPs son más vistos como proveedores de préstamo que como captadores de ahorro.

- La confianza que genere la entidad financiera en los ahorristas en cuanto a garantía y seguridad en el tema de devolución del dinero, así como la estabilidad financiera, son los principales facilitadores hacia el ahorro en una entidad.
- La antigüedad, la publicidad y cobertura a nivel nacional de la entidad, son aspectos que también ayudan en la generación de confianza.
- Otros aspectos (ideales en una institución) identificados como facilitadores hacia el ahorro formal fueron: (i) la accesibilidad a préstamos, (ii) la opción de contar con un seguro médico, (iii) intereses atractivos, (iv) accesibilidad (cercanía) a las sucursales, (v) facilidad tanto para el depósito como para el retiro del dinero, (vi) horarios de atención prolongados, (vii) calidad en atención al cliente e. (viii) información oportuna y clara.
- Es muy importante para los líderes que una institución financiera además de ser confiable, (conocida y grande), tenga sucursales cercanas. En cuanto a la atención al cliente piden asesoramiento en base a información sobre los procedimientos y uso del dinero, además de recibir un buen trato.
- Sobre las expectativas respecto a una caja de ahorro adecuada para ellos, es importante la seguridad o confiabilidad que ésta les brinde (a partir de afluencia, solvencia, respaldo del gobierno en caso de quiebra, años de experiencia), la oferta de buenos intereses en créditos y cajas de ahorro, oferta de beneficios en cuanto a salud, educación, premios y sorteos.

#### **Análisis cuantitativo descriptivo**

- Como se mencionó anteriormente, el estudio estuvo dirigido a ciudades con población superior a los 7 mil habitantes, equivalente a una población objetivo del 92% en esas ciudades, donde cabe destacar que sólo se entrevistó a hogares de nivel socioeconómico medio para abajo, diferenciado a partir de un marco muestral de viviendas.
- El estudio se realizó en 27 ciudades del país, con una muestra efectiva de 3.006 casos, que representa una muestra efectiva del 0.32% del total de hogares efectivos a estudiar.

- Las estadísticas descriptivas más representativas muestran que:
  - El hogar promedio tiene 4.73 miembros.
  - En un hogar 52% de sus miembros son los hijos, seguido de un 37% los padres y un 11% otros miembros.
  - Un 82% de los jefes del hogar son hombres.
  - Un 94% de los hogares hablan español.
  - Un 52% de los hogares son dueños de su vivienda.
  - La edad promedio del jefe de hogar es de 43 años y la edad promedio de su cónyuge es de 38 años.
  - El hogar tiene en promedio 2,5 hijos, con una edad promedio de 12 años de edad.
  - El jefe de hogar tiene una escolaridad de 10 años de estudio, mientras que su cónyuge 9 años.
  - Un 25% de los jefes de hogar son asalariados.
- Los ingresos anuales promedios de un hogar ascienden a US\$ 3,273.
- El nivel de ingreso sube en función a la edad del jefe del hogar, estableciéndose un ingreso mayor en dos terceras partes entre los mayores respecto a los menores.
- La diferencia de ingreso entre el primer quintil de la población (US\$ 919) al último (US\$ 3,874) quintil es de 9 a 1.
- Las diferencias de ingreso son mayores para los hogares de mayores ingresos y en las ciudades más grandes (capitales del Eje).
- Un 59% del ingreso viene de actividades reenumeradas, 34% de actividades independientes y 7% de transferencias.
- Los gastos o consumo total asciende a US\$ 2,215, con una relación de 6 a 1 entre el último y el primer quintil.

- Hay un pico en los gastos en el rango de edad 41-60 años.
- Un 47% de los gastos se destinan a Alimentos, 14% Transporte/comisiones, 10% Educación, 8% Servicios, 6% Vivienda, 5% Esparcimiento, 2% Salud y 8% otros capítulos.
- El ahorro (Ingreso - Consumo) anual asciende a US\$ 1,058, donde la diferencia del ahorro entre las zonas de los Llanos versus Altiplano/Valles es del 70%, mientras que de las ciudades del Eje versus ciudades Menores es del 20%.
- El ahorro por quintil de ingreso sube de US\$ -90 a US\$ 3,786 entre el primero y el último, donde si bien los jefes de hogar mayores tienen ahorros mayores, en los últimos quintiles son los jóvenes los que tienen un mayor ahorro.
- De acuerdo al balance del hogar, un 76% tiene ahorros positivos ( $A > 0$ ) y un 24% negativos ( $A < 0$ ).
- La propensión media al ahorro asciende a 0.169, la cual es más alta en las ciudades del Eje (0.20), seguida de las ciudades capitales menores (0.17) y ciudades menores (0.09).
- Un 15% de personas sólo ahorró en fuentes formales versus 47% informales, un 11% mantiene un ahorro dual y 27% no ahorró. Nótese el importante porcentaje de hogares cuyo ahorro podría ser canalizado a través del sistema financiero formal a partir de políticas y estrategias adecuadamente diseñadas con el fin de promover una cultura de ahorro formal.
- Los promedios del ahorro formal son US\$ 1,607, del ahorro informal US\$ 831 y, del ahorro dual US\$ 2,438.
- A partir de la estimación del ingreso y el consumo promedio de los hogares se obtuvo el denominado ahorro primario de los hogares (Ingreso menos Consumo). Posteriormente, se cuantificó el ahorro potencial que es menor al ahorro primario y que alcanza a US\$ 280 millones. Este ahorro es

generado por los hogares y se encuentra canalizado fuera de las entidades financieras reguladas, revelando nuevamente la importancia del ahorro que podría ser canalizado a través del sistema financiero formal, particularmente vía IMFs más cercanas a este segmento de la población.

**En lo que corresponde a los hábitos/definiciones sobre el ahorro:**

- Un 80% de los entrevistados define al ahorro como "Ahorrar es guardar dinero para el futuro" seguido del 50% por "Ahorrar es economizar en la compra de algo", 27% para el cual "Ahorrar es comprar terrenos o casas que mantengan su valor" y, 25% que afirma que "Ahorrar es depositar dinero en banco, cooperativa u otra institución financiera".
- Las formas preferentes de ahorro son con un 29% *esconder el dinero en caja, ropero, bajo el colchón o bajo tierra*, 23% *depósito de dinero en una caja de ahorros*, 20% *ahorrar en la alcancía* y 10% *en pasanaku*.
- Del total de ahorradores (73%) presentes en la muestra, un 75% de ellos mencionó que "ahorraría en una institución financiera formal por seguridad y confianza", seguido de lejos por un 24% "porque ganaría intereses" y un 15% "para evitar gastar sus ahorros".
- Respecto a las motivaciones de ahorro de todos los entrevistados, se tiene que: un 41% quisiera contar con *garantías para no perder el dinero*, 36% resalta el tema de las *altas tasas de interés*, mientras que un 11% menciona las *facilidades para tener préstamos*. Estos elementos debieran ser considerados en el momento de diseñar nuevos productos.
- Respecto a la asociación de frases por instrumento financiero, se tiene el siguiente cuadro resumen:

Frase evaluada
Dinero ahorrado en...
Dinero ahorrado en...
Dinero ahorrado en...
Para ahorrar peque...
Para ahorrar grande...
Facil de saber el m...
Dinero ahorrado su...
en el tiempo

Fuente: Boletines Informa...

- Asi...
- En...
- En...
- Los...
- Los...

16

Cuadro 5.1. Asociación de frases por instrumento financiero

Frase evaluada	Caja de Ahorro	Compra Terrenos, B. Inmuebles	DPFs y cuenta corriente	Ropero / Colchón / Casa	Alicancia / chanchito	Préstamos a otros
Dinero ahorrado es seguro	52,4%	18,3%	17,6%	17,5%	8,1%	1,1%
Dinero ahorrado es fácil de sacar	30,6%	1,1%	2,8%	46,3%	35,8%	2,1%
Dinero ahorrado es difícil de sacar	30,4%	13,0%	49,4%	1,0%	1,5%	18,7%
Para ahorrar pequeños montos	19,5%	0,2%	1,8%	43,4%	45,3%	2,4%
Para ahorrar grandes montos	51,2%	20,4%	37,3%	2,9%	1,0%	1,1%
Fácil de saber el monto ahorrado	50,6%	3,6%	12,7%	34,5%	15,3%	1,4%
Dinero ahorrado aumenta su valor en el tiempo	45,5%	34,7%	29,9%	1,3%	0,6%	2,9%

Fuente: Boletines Informativos Sistema de Información Financiera- SBEF

- Así, se puede ver que el instrumento financiero que tiene un mayor porcentaje de frases positivas asociadas al mismo es la Caja de Ahorro.
- En cuanto a las palabras más asociadas al ahorro, se identifican: sacrificio (67%), responsabilidad (30%) y seguridad (20%).
- En lo que corresponde al conocimiento espontáneo (ó "Top of Mind"), un 92% de los entrevistados recuerdan a los Bancos, un 65% a los FFPs, un 57% a las Mutuales, un 52% a las Cooperativas, y sólo un 26% a las Fuentes Semiformales.
- Los medios más conocidos para informarse son la Televisión (92%), Radio (81%) y Periódicos (42%). Otros medios de comunicación formal ó informal tienen porcentajes inferiores al 12%.
- Los medios por los cuales les gustaría informarse a la población de estudio son: Televisión (85%), Radio (69%) y Periódicos (40%). Otros medios tienen una importancia relativa inferior al 13% en cada caso.

- Como se ha visto en el cuadro anterior, el instrumento financiero más reconocido son las Cajas de Ahorro. Así, las características más importantes de una Caja de Ahorro Ideal, respecto a todas aquellas respuestas con una frecuencia mayor al 20%, están relacionadas a:
  - Que me permita retirar el dinero cuando lo necesite (27%),
  - Que me den la garantía que no se perderá mi dinero (26%),
  - Que pague buenos intereses por mi dinero (24%),
  - Que sea en Bolivianos (23%),
  - Que me permitan abrir mi cuenta y hacer depósitos con montos pequeños (23%),
  - Que haya menos burocracia y papeleo para abrir una cuenta (23%) y,
  - Que no me discriminen (21%).

#### **Análisis cuantitativo de los modelos**

- ¿Qué factores determinan donde ahorrar o más específicamente qué variables que determinan "no ahorrar" en entidades financieras formales? La estimación de los modelos hasta cierto punto ratifica lo que en teoría se esperaba encontrar. En efecto, en teoría se sostiene que el ahorro formal a través de entidades financieras está asociado con mayores niveles de ingresos y mayor capital humano. Así, se espera que familias con mejores niveles de vida y con mayores niveles de educación decidan colocar sus ahorros en el sector formal. Los modelos desarrollados demuestran que esta tendencia también se cumple en el caso de familias de bajos ingresos en Bolivia.
- Adicionalmente a estos resultados previsibles, el estudio muestra otros aspectos de relevancia que no conocíamos. Entre estos resultados resalta el relacionado a lo étnico. Se observó que las familias indígenas son las que menos probabilidad tienen de ahorrar en el sector formal. Es decir, se podría decir que existe una forma de exclusión implícita de familias indígenas del sector financiero formal, por lo menos en lo que se refiere al uso de sus servicios de ahorro. ¿Cómo explicar esta tendencia?

Una de las variables que mas significativamente afecta la probabilidad de ahorrar en el sector formal es la necesidad de que "mejore la atención" de las entidades financieras hacia los clientes. Lo interesante es que las familias entrevistadas asociaron "mejorar la atención" con "eliminación de la discriminación" y la necesidad que se tiene de que los funcionarios del sector financiero formal "hablen su propio idioma." La poca preferencia del ahorro formal entre familias indígenas se explica entonces por percepciones de discriminación y exclusión que perciben estas familias por parte del sector del financiero.

- En términos de macro regiones, se observa que el componente étnico y de percepción de discriminación es más notoria en el Altiplano que en los Valles y Llanos.
- Otro resultado muy interesante es que las variables que mejor explican el por qué algunas familias deciden no ahorrar en el sector formal son variables de percepción. En efecto, tres son las variables que mas significativamente explican el por qué las personas no ahorran en el sector formal: (i) la falta de confianza en el sistema financiero, (ii) la dificultad geográfica de acceder a los ahorros y, (iii) la dificultad de conocer el monto de los ahorros y su posible destino por parte de la institución financiera.
- ¿Que nos permiten concluir estos resultados en términos de estrategias de canalización del ahorro formal? Por un lado, "las buenas noticias" de los resultados presentados en este capítulo son que el ahorro formal está asociado a mayores niveles de educación. Por lo tanto, campañas educativas sobre los "beneficios del ahorro formal" pueden tener como resultado un incremento de las captaciones. Estas campañas pueden orientarse a proveer una adecuada información sobre el grado de seguridad que tienen los ahorros en el sector financiero o la forma de acceder a información sobre el estado de las cuentas de ahorro, por ejemplo. Lo que se concluye de estas observaciones es que "sí" hay espacio para campañas de información que puedan lograr incrementar las captaciones de ahorro.
- Sin embargo, los resultados analizados en este capítulo revelan también lo que podríamos caracterizar como "no tan buenas noticias." Las no tan buenas

nas noticias son que los factores que limitan el ahorro en el sector formal son en su mayoría percepciones negativas que suelen ser difíciles de cambiar. Revertir estas percepciones va definitivamente más allá de una campaña de mayor información.

En efecto, del análisis presentado en este capítulo se puede concluir que la formalización del ahorro pasa por el cambio de tres factores fundamentales:

- (1) Incrementar la confianza en el sector financiero
- (2) Reducir la discriminación o la percepción de discriminación y lograr que el servicio en el sector financiero formal sea "inclusivo", lo que pasa necesariamente por ofrecer servicios en los idiomas indígenas locales, y
- (3) Ofrecer algunos servicios que faciliten el acceso y uso de las cuentas de ahorro, como proveer información regularmente sobre el estado de la cuenta.

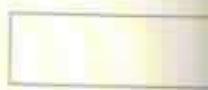
## BIBLIOGRAFÍA

1. Aliaga, Irina (1998). "Pasanaku: Un Sistema de Intermediación Informal," en: *Movilización del Ahorro rural en Bolivia: Tarea Impostergable*. La Paz, Bolivia: Finrural, Profin/Cosude.
2. Aliaga, Irina (1998). "El Pasanaku: Producto financiero en: *Movilización del Ahorro rural en Bolivia: Tarea Impostergable*. La Paz, Bolivia: Finrural, Profin/Cosude.
3. Asociación de Instituciones Financieras para el desarrollo rural - Finrural (2003). "Cobertura de Servicios Financieros por Municipios en Bolivia".
4. Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas - Campero, Cecilia (2002). "Desempeño y Desafíos de las Microfinanzas en Bolivia".
5. Attanasio, Orazio P y Miguel Szekely (2000). "Household Saving in Developing Economies", Inter-American Development Bank, First Draft Working Paper.
6. Attanasio Orazio P, Miguel Szekely (1998). "Household Savings and Income Distribution in Mexico", Inter-American Development Bank Working Paper No 390.
7. Cimaresearch/CIES Internacional (septiembre 2004). "Estudio para determinar Pautas de Comportamiento en Relación al Ahorro de la Población Boliviana de Bajos Ingresos para el Diseño de una Estrategia de Concienciación y Divulgación de una Cultura de Ahorro Formal". La Paz, Bolivia.
8. Descouvieres, C. (1999). *Psicología Económica*. Editorial Universitaria S.A.
9. Deaton, Angus (1997). The Analysis of Household surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy. Published for the World Bank: The John Hopkins University Press.
10. Deaton, Angus and C. Paxson (1999). "Growth and Savings among Individuals and Households," Research Program in Development Studies, Princeton University.
11. Deaton, Angus, and Paxson, C., (1998) "Saving and Growth: Another Look at Cohort Evidence" Working Paper.

12. Gutiérrez-Otero, S. (s/f) *Qualitative Responses, Entrevistas en profundidad* Monterrey. Obtenida en e-mail: [www.hipermarketing.com](http://www.hipermarketing.com)
13. Holliday, A. (2002). *Doing and Writing Qualitative Research*. Ed. Sage Publications.
14. Imms, M. y Ereat, G. (2002a). *Interviewing Groups and Individuals in Qualitative Market Research*. London: Sage Publications.
15. Loundon, D. y Della Bitta, A., (1995) *Comportamiento del consumidor*. Ed. McGarw-Hill Interamericana de Mexico DF.
16. Rodríguez, G., Gil, J., García E. (1996) *Metodología de la investigación cualitativa*. Ed Aljibe: Granada. Cap 9.
17. Robinson, S. Marguerite., (2001) *The Micro Finance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. The world Bank: Washington D.C.
18. Salinas Mulder Silvia, et.al *El Instrumento Grupal en la Intermediación Financiera*. PROFIN, CRECER y ECOFUTURO.
19. Shay Sayre (2001). *Qualitative methods for marketplace research*. Ed. Sage Publications.
20. Valles, Miguel S. (1997) *Técnicas cualitativas de investigación social: Reflexión metodológica y práctica profesional*. Síntesis: Madrid.
21. Wärneryd, K. (1999). *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*. Edward Elgar Publishing Limited.
22. Wisniwski Silvia (1996) *Formas de Crédito y Demanda Potencial para Crédito*. La Paz: Fondo de Desarrollo campesino (FDC)

# ANEXOS

	Págs.
<b>ANEXO 1</b>	
APÉNDICE ESTADÍSTICO	125 a 135
<b>ANEXO 2</b>	
APÉNDICE METODOLÓGICO Estimación de la función consumo	136 a 140
<b>ANEXO 3</b>	
DESCRIPCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN Y OPERATIVO DE LA ENCUESTA DE AHORRO POPULAR	141 a 148



Ciudades	Provincia
<b>Capitales del Eje</b>	
Santa Cruz	Bolivia
La Paz	Bolivia
Chiriquibamba	Costa Rica
<b>Capitales Fuera del Eje</b>	
Oruro	Bolivia
Surte	Costa Rica
Tarajá	Costa Rica
Panamá	Panamá
Trinidad	Costa Rica
Corra	Suriname
<b>Sub Total capitales de desarrollo</b>	
<b>Otras Capitales + El Alto</b>	
El Alto	Bolivia
Sacaba	Chaparral
Quilichillo	Quilichillo
Montecristi	Saraguro
Yacuita	Gran Dique
Riberita	Vaca Dique
Gujaramacá	Vaca Dique
Laligua	Rosario
Vacha	Ingenio
Misera	Saraguro
Camari	Quilichillo
La Guardia	Bolivia
Citose	Bolivia
Punata	Punata
Cereales	Caracas
Achocalla	Bolivia
Patacamaya	Arica
Montegudo	San José
<b>Sub Total otras ciudades</b>	
<b>Total 27 ciudades (*)</b>	

3 Ciudades capitales del Eje  
8 Otras ciudades capitales + El Alto  
17 Ciudades intermedias y menores  
**Total**  
8 Ciudades Atiplano  
8 Ciudades Valle  
10 Ciudades Llanos  
**Total**

(\*) Hay algunas provincias sin datos.  
Debe notarse que la muestra de variables económicas estimadas equivale a 947,833 hogares.

ANEXO I

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Cuadro A.1 Total hogares del censo, marco muestral y muestra

Ciudades	Provincia	Depto.	Hogares Censo		Hogares Estudiados		Muestra		
			Total	%	Estudiados	%	Hogares	%	Incidencia %
<b>Capitales del Eje</b>									
Santa Cruz	Itzehé	Santa Cruz	236.275	22.6%	210.900	89.1%	300	10.0%	0.14%
La Paz	Murillo	La Paz	196.896	18.3%	175.250	89.0%	250	8.3%	0.13%
Cochabamba	Cercado	Cochabamba	129.645	12.8%	116.600	90.3%	300	6.7%	0.17%
<b>Capitales Fuera del Eje</b>									
Oruro	Cercado	Oruro	46.773	4.8%	46.773	100.0%	150	5.0%	0.31%
Sucre	Ortopista	Chuquiaguana	42.155	4.2%	41.833	99.2%	150	5.3%	0.26%
Tarija	Cercado	Tarija	29.918	3.0%	29.890	99.9%	150	5.0%	0.50%
Potosí	Tomas Frías	Potosí	28.815	2.8%	28.800	99.9%	150	5.0%	0.50%
Bolivia	Cercado	Berú	13.904	1.4%	13.800	99.2%	150	5.0%	1.09%
Oruro	Sucre	Parí	3.800	0.4%	3.800	100.0%	100	3.3%	2.50%
<b>Sub Total capitales de departamento</b>			<b>722.283</b>	<b>72.3%</b>	<b>667.825</b>	<b>91.2%</b>	<b>1.600</b>	<b>53.3%</b>	<b>0.34%</b>
<b>Otras Capitales + El Alto</b>									
El Alto	Murillo	La Paz	149.801	14.7%	149.600	100.0%	200	6.7%	0.13%
Sacaba	Chaparrí	Cochabamba	16.610	1.6%	16.610	100.0%	100	3.0%	0.2%
Quillacollo	Quillacollo	Cochabamba	24.200	2.4%	24.200	100.0%	100	3.3%	0.4%
Moravia	Santísima	Santa Cruz	15.900	1.6%	15.900	100.0%	100	3.3%	0.6%
Yacuiba	Sílex Chorro	Tarija	14.800	1.4%	14.800	100.0%	100	3.3%	0.7%
Rivera	Vaca Díez	Berú	10.599	1.0%	10.800	106.6%	100	3.3%	0.9%
Guayaramerín	Vaca Díez	Berú	6.700	0.7%	6.700	100.0%	100	3.3%	1.5%
Lakegua	Rafael Bustillo	Potosí	3.800	0.4%	3.800	100.0%	50	1.7%	0.8%
Vieja	Ingeniero	La Paz	6.300	0.6%	6.300	100.0%	50	1.7%	0.8%
Mérida	Santísima	Santa Cruz	6.150	0.6%	6.150	100.0%	50	1.7%	1.0%
Cerri	Cordillera	Santa Cruz	6.800	0.6%	6.800	100.0%	50	1.7%	0.4%
La Guardia	Itzehé	Santa Cruz	6.250	0.6%	6.250	100.0%	50	1.7%	0.2%
Cotoca	Itzehé	Santa Cruz	3.214	0.3%	3.214	100.0%	50	1.7%	1.7%
Punata	Punata	Cochabamba	3.800	0.4%	3.800	99.9%	50	1.7%	1.3%
Canavil	Canavil	La Paz	2.350	0.2%	2.350	100.0%	50	1.7%	2.1%
Achacachi	Murillo	La Paz	2.150	0.2%	2.150	100.0%	50	1.7%	2.2%
Patacamaya	Araya	La Paz	1.700	0.2%	1.700	100.0%	50	1.7%	2.9%
Morogochi	Sílex	Chuquiaguana	1.250	0.1%	1.250	100.0%	50	1.7%	4.0%
<b>Sub Total otras ciudades</b>			<b>280.181</b>	<b>27.7%</b>	<b>280.126</b>	<b>99.98%</b>	<b>1.400</b>	<b>46.7%</b>	<b>0.30%</b>
<b>Total 27 ciudades (*)</b>			<b>1,012,464</b>	<b>100.0%</b>	<b>947,951</b>	<b>93.6%</b>	<b>3,000</b>	<b>100.0%</b>	<b>0.32%</b>
<b>3 Ciudades capitales del Eje</b>			<b>564,818</b>	<b>55.8%</b>	<b>500,750</b>	<b>88.7%</b>	<b>750</b>	<b>25.0%</b>	<b>0.15%</b>
<b>6 Otras ciudades capitales + 1 El Alto</b>			<b>6</b>	<b>0.1%</b>	<b>218,873</b>	<b>99.9%</b>	<b>1,050</b>	<b>35.0%</b>	<b>0.33%</b>
<b>17 Ciudades intermedias y menores</b>			<b>131,520</b>	<b>13.0%</b>	<b>131,526</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,200</b>	<b>40.0%</b>	<b>0.91%</b>
<b>Total</b>			<b>1,012,464</b>	<b>100.0%</b>	<b>947,951</b>	<b>93.6%</b>	<b>3,000</b>	<b>100.0%</b>	<b>0.32%</b>
<b>3 Ciudades Altiplano</b>			<b>440,547</b>	<b>43.5%</b>	<b>414,873</b>	<b>94.2%</b>	<b>1,000</b>	<b>33.3%</b>	<b>0.24%</b>
<b>6 Ciudades Valles</b>			<b>362,190</b>	<b>35.8%</b>	<b>251,863</b>	<b>69.5%</b>	<b>950</b>	<b>31.7%</b>	<b>0.36%</b>
<b>10 Ciudades Llanos</b>			<b>209,687</b>	<b>20.7%</b>	<b>281,215</b>	<b>134.6%</b>	<b>1,050</b>	<b>35.0%</b>	<b>0.37%</b>
<b>Total</b>			<b>1,012,464</b>	<b>100.0%</b>	<b>947,951</b>	<b>93.6%</b>	<b>3,000</b>	<b>100.0%</b>	<b>0.32%</b>

(\*) Hay algunas pequeñas diferencias por redondeo en la expansión de resultados.

Debe notarse que la muestra fue expandida a 947,951 hogares. Sin embargo, la presencia de características atípicas de parte de determinados hogares en relación a las variables económicas estimadas, determinó la exclusión de 118 hogares para el cálculo de los valores de este tipo de variables, considerando para estos casos una expansión a 947,833 hogares.

Cuadro A.2 Total población y hogares bajo estudio

Ciudades	Provincia	Depto	Población		Hogares Estudiados		Personas x Hogar
			Total	%	Estudiados	%	
<b>Capitales del Eje</b>							
Santa Cruz	Ibañez	Santa Cruz	1.027.786	22,9%	210.900	22,2%	4,87
La Paz	Murillo	La Paz	721.860	16,1%	170.250	18,0%	4,24
Cochabamba	Cercado	Cochabamba	594.412	13,2%	119.600	12,6%	4,97
<b>Capitales Fuera del Eje</b>							
Oruro	Cercado	Oruro	253.555	5,7%	48.773	5,1%	5,20
Sucre	Dropeza	Chuquisaca	209.484	4,7%	41.952	4,4%	4,99
Tarija	Cercado	Tarija	133.529	3,0%	29.850	3,1%	4,47
Potosí	Tomas Frías	Potosí	135.936	3,0%	28.800	3,0%	4,72
Trinidad	Cercado	Berí	73.600	1,6%	13.800	1,5%	5,33
Cobija	Sucre	Pando	18.213	0,4%	3.900	0,4%	4,67
<b>Sub Total capitales de departamento</b>			<b>3.188.373</b>	<b>70,6%</b>	<b>667.825</b>	<b>70,4%</b>	<b>4,74</b>
<b>Otras Capitales + El Alto</b>							
El Alto	Murillo	La Paz	672.415	15,0%	148.600	15,7%	4,53
Sacaba	Chapare	Cochabamba	82.610	1,8%	16.610	1,8%	4,97
Quillacollo	Quillacollo	Cochabamba	111.804	2,5%	24.200	2,5%	4,62
Moravia	Santísima Cruz	Santa Cruz	76.002	1,7%	15.900	1,7%	4,76
Yacuiba	Gran Chaco	Tarija	89.058	1,9%	14.600	1,5%	4,73
Riberaña	Vaca Díez	Berí	56.618	1,3%	10.600	1,1%	5,53
Guayaramerín	Vaca Díez	Berí	37.864	0,8%	6.700	0,7%	5,62
Lalleguas	Rafael Dueñes	Potosí	28.792	0,6%	5.900	0,6%	4,88
Viacha	Ingavi	La Paz	32.258	0,7%	6.350	0,7%	5,08
Mineros	Santísima Cruz	Santa Cruz	24.823	0,6%	5.150	0,5%	4,82
Camiri	Concepción	Santa Cruz	27.812	0,6%	5.900	0,6%	4,68
La Guardia	Ibañez	Santa Cruz	24.396	0,6%	5.350	0,6%	4,56
Cotoca	Ibañez	Santa Cruz	17.516	0,4%	3.016	0,3%	5,81
Punata	Punata	Cochabamba	20.140	0,4%	3.800	0,4%	5,30
Caranavi	Caranavi	La Paz	9.776	0,2%	2.350	0,2%	4,16
Achocalla	Murillo	La Paz	10.363	0,2%	2.150	0,2%	4,82
Patácamaya	Aroma	La Paz	8.500	0,2%	1.700	0,2%	5,00
Monteagudo	Siles	Chuquisaca	6.175	0,1%	1.250	0,1%	4,94
<b>Sub Total otras ciudades</b>			<b>1.318.512</b>	<b>29,4%</b>	<b>280.126</b>	<b>29,6%</b>	<b>4,71</b>
<b>Total 27 ciudades</b>			<b>4.486.887</b>	<b>100,0%</b>	<b>947.951</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,73</b>
<b>3 Ciudades capitales del Eje</b>			<b>2.344.058</b>	<b>52,2%</b>	<b>500.750</b>	<b>52,8%</b>	<b>4,68</b>
<b>6 Otras ciudades capitales + 1 El Alto</b>			<b>1.496.732</b>	<b>33,4%</b>	<b>315.675</b>	<b>33,3%</b>	<b>4,74</b>
<b>17 Ciudades intermedias y menores</b>			<b>646.097</b>	<b>14,4%</b>	<b>131.526</b>	<b>13,9%</b>	<b>4,91</b>
<b>Total</b>			<b>4.486.887</b>	<b>100,0%</b>	<b>947.951</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,73</b>
<b>9 Ciudades Altiplano</b>			<b>1.873.485</b>	<b>41,8%</b>	<b>414.673</b>	<b>43,8%</b>	<b>4,52</b>
<b>8 Ciudades Valles</b>			<b>1.227.212</b>	<b>27,4%</b>	<b>251.862</b>	<b>26,6%</b>	<b>4,87</b>
<b>10 Ciudades Llanos</b>			<b>1.386.220</b>	<b>30,9%</b>	<b>281.216</b>	<b>29,7%</b>	<b>4,93</b>
<b>Total</b>			<b>4.486.887</b>	<b>100,0%</b>	<b>947.951</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,73</b>

Cuadro A.4. C...

VARIABLES	
Número de miembros del hogar	
Número promedio de padres en el hogar	
Número promedio de hijos por hogar	
Número promedio de otros miembros del hogar	
% Padres	
% Hijos	
% Otros miembros	

PROMEDIOS	
Total hogares	
Ingreso total (Anual)	
Gasto total (Anual)	
Ahorro (Anual)	
Ingresos totales (Anual)	
Gastos totales (Anual)	
Ahorros (Anual)	

Cuadro A.3. Clasificación de la población sujeta de estudio por edad del jefe de hogar, tipo de ciudad y macroregión

Tipo desagregación		Total Hogares 1/	% Total Hogares
<b>Total</b>		<b>947,951</b>	<b>100.00%</b>
<b>Edad por intervalos</b>	18 - 30	204,327	21.55%
	31 - 40	270,515	28.54%
	41 - 50	222,363	23.46%
	51 - 60	152,567	16.09%
	>60	98,061	10.34%
<b>Tipo de Ciudad</b>	Ciudades Capitales en el EJE	500,750	52.82%
	Ciudades Capitales fuera del EJE	315,675	33.30%
	Resto	131,408	13.86%
<b>Macro Región</b>	Altiplano	414,755	43.75%
	Valles	251,862	26.57%
	Llanos	281,216	29.67%

1/ Hay algunas pequeñas diferencias por redondeo en la expansión de resultados.

Cuadro A.4. Composición del hogar por edad del jefe de hogar, tipo de ciudad y macroregión

VARIABLES	Total	Edad por intervalos					Tipo de Ciudad			MACRO REGION		
		18 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	>60	Ciudades Capitales en el EJE	Ciudades Capitales fuera del EJE	Resto	Altiplano	Valles	Llanos
Número de miembros del hogar	4,73	3,74	4,31	5,30	5,2	4,52	4,68	4,74	4,62	4,67	4,65	4,63
Número promedio de padres en el hogar	1,77	1,80	1,80	1,78	1,88	1,67	1,76	1,77	1,79	1,78	1,76	1,77
Número promedio de hijos por hogar	2,46	1,56	2,50	3,11	3,70	1,82	2,96	2,96	2,00	2,36	2,54	2,55
Número promedio de otros miembros del hogar	0,50	0,36	0,35	0,42	0,61	1,14	0,56	0,42	0,50	0,40	0,54	0,61
% Padres	37,4%	46,1%	39,7%	32,5%	32,3%	34,8%	37,7%	37,3%	36,2%	36,1%	36,2%	36,9%
% Hijos	66,1%	42,3%	55,9%	58,5%	62,3%	40,3%	50,3%	53,9%	52,5%	48,5%	51,6%	51,6%
% Otros miembros	10,6%	9,7%	5,5%	8,7%	15,5%	25,7%	11,9%	8,9%	10,2%	8,2%	11,0%	12,4%

Cuadro A.5. Balance económico del hogar: ingresos, gastos y ahorro

PROMEDIOS	Total	Edad por intervalos					Tipo de Ciudad			MACRO REGION		
		18 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	>60	Ciudades Capitales en el EJE	Ciudades Capitales fuera del EJE	Resto	Altiplano	Valles	Llanos
Total hogares	947,953	204,327	270,515	222,363	152,567	98,061	500,750	315,675	131,408	414,755	251,862	281,216
Ingreso total (Anual)	25,825	18,759	25,154	27,893	30,063	31,131	20,742	22,284	19,881	21,048	25,011	33,301
Gasto total (Anual)	17,476	13,221	16,618	19,905	20,470	18,787	20,331	14,227	14,419	14,233	16,313	21,516
Ahorro (Anual)	8,349	5,538	8,536	8,078	9,594	12,344	9,412	7,857	5,462	7,016	8,698	11,785
Ingresos totales (Anual)	3,275	2,379	3,188	3,534	3,810	3,946	3,770	2,799	2,520	2,693	3,170	4,021
Gasto total (Anual)	2,215	1,676	2,108	2,510	2,594	2,281	2,577	1,800	1,827	1,804	2,321	2,727
Ahorro (Anual)	1,059	702	1,080	1,024	1,216	1,565	1,193	999	692	889	849	1,404

Tipo de cambio: 1:80

Cuadro A.6. Principales características del ahorro familiar

VARIABLE	Estadísticas	Estat del jefe del hogar por intervalos					Tipo de Ciudad			Macro Región			
		Total	18 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	>60	Ciudades Capitales en el EJE	Ciudades Capitales fuera del EJE	Riosto	Altiplano	Valles	Llanos
Total de hogares	N Total	947.832	294.377	273.515	202.260	152.557	98.581	503.790	315.075	131.408	414.725	251.802	381.219
Ahorro respecto del 1er quintil ingreso	Media	89.8	47.4	120.2	105.3	42.7	-2.4	-148.8	-43.1	-62.2	100.6	196.0	-164.8
Ahorro respecto del 2do quintil ingreso	Media	144.5	114.6	120.8	81.0	113.2	471.5	58.9	104.8	107.8	100.6	196.0	88.0
Ahorro respecto del 3er quintil ingreso	Media	537.8	351.1	179.2	262.9	476.1	602.4	310.2	618.4	444.7	851.1	493.2	442.5
Ahorro respecto del 4to quintil ingreso	Media	400.7	151.5	567.3	80.0	427.1	1290.5	796.4	1203.0	699.7	1003.8	591.8	1082.3
Ahorro respecto del 5to quintil ingreso	Media	2795.4	1083.1	4148.8	3903.4	2607.8	3032.2	3799.0	4130.3	3058.6	4304.7	3818.8	4643.8
Proporción media al ahorro formal	Media	8.17	0.33	0.18	0.17	0.16	0.30	0.17	0.20	0.18	0.15	0.17	0.19
Ahorro potencial positivo	Media	1977.77	1119.40	1448.13	1619.07	1829.49	1794.12	1829.77	1869.80	1073.54	1382.88	1285.27	2089.05
% hogares con ahorro potencial positivo	%	8.78	0.88	3.78	0.76	0.76	0.88	0.75	0.78	0.75	0.72	0.70	0.79
Ahorro potencial negativo	Media	-878.47	-274.05	-393.17	-446.31	-895.84	-288.20	-491.48	-477.85	-462.90	-437.29	-741.90	-487.70
% hogares con ahorro potencial negativo	%	6.24	0.20	0.24	0.24	0.27	0.11	0.25	0.26	0.25	0.28	0.22	0.27
Proporción media al ahorro positivo	Media	6.12	0.20	0.20	0.14	0.20	0.26	0.20	0.25	0.20	0.25	0.21	0.24
Proporción media al ahorro negativo	Media	-4.38	-0.28	-0.38	-0.36	-0.30	-0.17	-0.28	-0.23	-0.25	-0.26	-0.23	-0.21
Ahorro formal	Media	1897.3	1289.7	2208.4	1887.8	3.3	2447.8	1754.8	1476.8	1110.3	1978.8	777.8	2443.0
Ahorro informal	N Total	144432.8	22978.0	48235.0	34471.3	23406.0	145205.0	87028.8	42878.0	14087.0	87254.0	20916.0	114431.0
	Media	317.6	532.6	703.9	341.3	527.5	5321.4	755.1	385.0	496.0	805.9	804.9	886.5
	N Total	442864.8	109027.0	125940.0	95717.0	88716.0	40732.0	208175.0	170381.0	56868.0	224365.0	119547.0	107882.0
	Media	2427.8	3354.2	2629.4	2702.8	3090.4	2813.2	2893.8	1685.8	1644.8	1627.8	1643.3	4007.1
	N Total	108348.8	22929.0	27308.0	20841.0	22875.8	8925.0	68629.0	37541.0	10178.0	29878.0	47002.0	24906.0
	Media	12.2%	11.2%	10.2%	11.3%	15.3%	14.6%	17.4%	12.8%	11.0%	14.0%	12.9%	18.2%
	%	46.7%	53.7%	63.9%	63.1%	38.8%	48.8%	41.8%	35.8%	43.2%	54.1%	44.1%	38.2%
	Media	17.4%	11.0%	10.1%	12.1%	14.8%	8.1%	12.2%	10.0%	7.7%	7.2%	17.3%	12.4%
	Media	28.8%	34.1%	32.7%	29.3%	31.0%	29.7%	27.4%	20.8%	37.8%	24.2%	25.7%	31.1%
Proporción media al ahorro formal	Media	6.117	0.187	0.003	0.191	-0.156	0.245	0.161	0.213	0.265	0.158	0.032	0.128
Proporción media al ahorro informal	Media	6.178	0.152	0.164	0.176	0.174	0.300	0.157	0.204	0.172	0.166	0.193	0.182
Proporción media al ahorro formal e informal	Media	8.228	0.271	0.349	0.309	0.343	0.385	0.385	0.281	0.248	0.286	0.206	0.409

	28.4%	33.7%	29.3%	31.0%	26.7%	37.4%	30.6%	33.9%	34.2%	25.7%	31.1%
Propension media al ahorro formal	0.117	0.137	0.131	-0.156	0.245	0.131	0.213	-0.205	0.159	0.037	0.123
Propension media al ahorro informal	0.179	0.159	0.170	0.114	0.200	0.157	0.264	0.172	0.186	0.193	0.183
Propension media al ahorro formal e informal	0.229	0.271	0.229	0.243	0.385	0.285	0.281	0.249	0.295	0.230	0.309

Cuadro A.7. Principales características de los ingresos del hogar y composición (en dólares)

PROMEDIO	Total	Edad por intervalos						Tipo de Ciudad		MACRO REGION			
		Edad por intervalos						Ciudades Capitales en el EJE	Ciudades Capitales fuera del EJE	Altiplano	Valles	Llanos	
		18 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	61 - 70	71 - 80	500,750	315,675	414,755	251,883	281,216	
Total Hogares	847,833	204,527	270,515	222,203	152,567	98,081	-90	3,769.6	2,798.0	2,819.7	2,683.1	3,170.0	4,220.7
Ingresos totales del hogar	3,273.1	2,277.6	2,188.1	2,524.0	2,810.2	2,945.6		104.1	895.6	897.7	893.0	920.7	1,002.8
Ingresos Primer Quintil	919.4	633.2	653.2	694.1	697.2	652.3		1,003.2	1,564.4	1,571.3	1,569.1	1,608.7	1,587.5
Ingresos Segundo Quintil	1,584.1	1,543.7	1,596.5	1,581.6	1,624.2	1,620.8		2,289.2	2,322.7	2,300.4	2,213.2	2,285.0	2,319.2
Ingresos Tercer Quintil	2,306.5	2,320.9	2,275.6	2,321.9	2,311.9	2,321.6		3,540.4	3,393.8	3,432.9	3,404.1	3,477.6	3,559.5
Ingresos Cuarto Quintil	3,481.7	3,407.8	3,478.3	3,531.0	3,464.6	3,500.4		8,435.5	7,848.4	8,687.2	7,855.9	8,922.9	8,033.3
Ingresos Quinto Quintil	8,074.2	8,013.6	8,085.4	8,059.0	8,428.1	7,862.1		2,345.5	1,638.5	1,448.6	1,445.3	1,875.4	2,813.9
Ingresos x Actividades Remuneradas	1,822.9	1,432.1	1,803.4	1,935.5	2,526.1	2,472.0		1,259.2	991.5	890.2	1,119.9	967.4	1,252.9
Ingresos del Hogar x Act. Independientes	1,718.9	779.3	1,125.1	1,348.6	1,260.0	1,068.1		265.0	189.0	186.2	127.9	227.2	356.4
Ingresos Total por transferencias	222.1	166.2	172.3	251.7	224.3	405.6		61.0%	60.0%	59.0%	68.0%	61.0%	84.0%
% Ingresos x Actividades Remuneradas	61.0%	66.0%	62.0%	54.0%	62.0%	58.0%		32.0%	34.0%	33.0%	37.0%	32.0%	27.0%
% Ingresos del Hogar x Act. Independientes	33.0%	27.0%	33.0%	40.0%	31.0%	30.0%		7.0%	6.0%	7.0%	5.0%	8.0%	11.0%
% Ingresos Total por transferencias	8.0%	7.0%	8.0%	8.0%	7.0%	12.0%		34,059.0	25,080.3	22,521.1	24,989.2	27,310.3	37,500.6
Ingresos de ahorros	3,728.8	22,155.7	28,447.3	31,778.9	30,720.7	32,822.7		15,672.3	11,023.2	10,790.7	10,624.8	15,129.8	17,333.9
Ingresos de desahorados	1,718.8	11,188.5	13,726.1	14,327.6	16,071.9	15,415.6							

Cuadro A.8. Principales características de los gastos del hogar y composición (en dólares)

PROMEDIO	Total	Edad por intervalos					Tipo de Ciudad		MACRO REGION			
		18 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	>60	Ciudades Capitales en el EJE	Resto fuera del EJE	Altiplano	Valles	Llanos	
Total hogares	347.833	204.327	270.513	292.303	132.567	68.161	500.750	315.675	131.408	414.755	251.860	281.218
GASTO TOTAL ANUAL	2.215,2	1.625,7	2.190,3	2.510,2	2.594,4	2.381,1	2.576,7	1.603,1	1.927,4	1.803,9	2.321,0	2.727,0
1er quintil gasto	764,8	895,8	777,7	769,5	726,8	726,8	817,1	767,3	772,9	702,0	807,8	849,1
2do quintil gasto	1.325,8	1.385,4	1.385,7	1.348,0	1.412,7	1.272,8	1.328,8	1.341,0	1.380,8	1.365,8	1.296,1	1.275,6
3er quintil gasto	1.780,7	1.735,1	1.767,7	1.772,7	1.810,6	1.833,3	1.781,6	1.789,0	1.781,3	1.822,8	1.779,8	1.728,5
4to quintil gasto	2.498,1	2.535,0	2.470,3	2.482,1	2.550,0	2.489,7	2.487,1	2.537,9	2.460,6	2.557,8	2.500,0	2.423,6
5to quintil gasto	4.903,2	4.903,5	4.405,4	5.110,3	5.334,2	4.738,5	5.225,9	4.195,2	4.274,0	4.159,3	4.988,3	5.401,0
Gastos Anual en alimentos	1.046,1	838,0	1.041,4	1.162,0	1.109,6	1.131,0	1.150,6	915,7	961,3	907,9	1.043,2	1.252,6
Gastos en transportes y comunicación	301,1	200,8	208,0	238,9	370,4	265,2	351,0	252,6	189,8	266,4	250,4	308,7
Gastos en Educación	218,0	101,2	208,4	208,7	290,8	197,4	289,5	125,1	175,2	125,9	258,7	307,4
Gastos en servicios (electricidad, agua, gas) alquiler del hogar	185,7	122,0	173,0	218,3	218,0	228,6	217,8	145,3	160,3	133,2	184,3	204,3
Gastos en Equipamiento, Impuestos, Trámites, fiestas y otros	125,4	132,6	121,1	142,6	121,7	89,1	167,1	80,2	75,0	86,8	140,1	169,3
Gastos en ropa para toda la familia	112,8	85,8	79,0	139,4	170,4	112,8	140,7	62,4	80,0	72,0	176,8	114,4
Gastos en servicios domésticos y otros	97,4	84,3	99,6	99,7	104,8	102,3	97,8	104,8	77,7	93,7	102,9	96,2
Gastos en salud	78,8	52,3	76,3	69,4	128,3	85,5	100,6	99,6	42,3	68,9	90,2	83,2
Gastos en salud	48,8	38,6	37,5	43,3	60,4	64,5	51,6	37,4	68,0	38,3	66,2	48,8
% Gastos Anual en alimentos	47,23%	50,01%	49,44%	46,20%	42,77%	47,53%	44,85%	50,79%	52,60%	50,33%	44,95%	45,03%
% Gastos en transportes y comunicación	13,59%	13,18%	12,75%	13,42%	14,28%	15,51%	14,01%	14,01%	10,37%	14,77%	11,22%	14,20%
% Gastos en Educación	9,88%	6,04%	9,34%	11,90%	11,21%	8,29%	11,20%	6,94%	9,59%	7,53%	11,06%	11,27%
% Gastos en servicios (electricidad, agua, gas) alquiler del hogar	8,38%	7,28%	8,23%	8,70%	8,40%	9,56%	8,45%	8,86%	8,77%	7,39%	7,94%	8,69%
% Gastos en Equipamiento, Impuestos, Trámites, fiestas y otros	5,69%	7,91%	5,75%	5,68%	4,69%	3,74%	6,48%	4,65%	4,10%	4,80%	6,04%	6,21%
% Gastos en ropa para toda la familia	5,00%	5,12%	3,75%	5,56%	6,57%	4,74%	5,46%	4,57%	4,38%	4,04%	7,62%	4,20%
% Gastos en servicios domésticos y otros	4,40%	5,03%	4,73%	3,97%	4,04%	4,30%	3,80%	5,82%	4,25%	5,19%	4,43%	3,60%
% Gastos en salud	3,56%	3,12%	3,50%	2,79%	4,90%	3,59%	3,90%	3,31%	2,50%	3,82%	3,89%	3,00%
% Gastos en salud	2,20%	2,31%	1,79%	1,72%	3,10%	2,71%	2,00%	2,07%	2,61%	2,13%	2,85%	1,79%
GASTO de aquellos con ahorro > 0	2.167	1.584	2.080	2.423	2.463	2.389	2.515	1.787	1.791	1.788	2.178	2.670
GASTO de aquellos con ahorro < 0	2.308	1.845	2.190	2.778	3.070	2.477	2.759	1.889	1.008	1.852	2.848	2.915

Trinitas, fiestas y otros	5,00%	3,11%	5,79%	5,55%	6,37%	4,73%	5,46%	4,57%	4,38%	4,04%	7,02%	4,20%
% Gastos en ropa para toda la familia	4,40%	5,03%	4,73%	3,97%	4,04%	4,20%	3,80%	3,80%	4,25%	5,19%	4,43%	3,60%
% Gastos en servicios domésticos y otros	3,50%	3,12%	3,65%	2,76%	4,95%	3,59%	3,60%	3,31%	2,32%	3,82%	3,89%	3,05%
% Gastos en salud	2,20%	2,21%	1,79%	1,72%	3,10%	2,71%	2,66%	2,05%	3,61%	2,45%	2,85%	1,70%
GASTO de aquellos con ahorro > 0	2,167	1,594	2,080	2,425	2,463	2,369	2,515	1,787	1,791	1,789	2,179	2,076
GASTO de aquellos con ahorro < 0	2,556	1,845	2,190	2,778	3,070	2,477	2,750	1,858	1,938	1,852	2,848	2,915

Cuadro A.9. Forma preferente de ahorro de los hogares (en porcentaje)

VARIABLES	Total	Edad por intervalos						Tipo de Ciudad			MACRO REGION		
		18 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	>60	Ciudades Capitales en el EJE	Ciudades Capitales fuera del EJE	Resto	Altiplano	Valles	Llanos	
Total de hogares	947.833	204.327	270.515	222.363	152.567	98.061	560.750	315.875	131.408	414.755	251.862	281.210	
TIPO DE AJORRO (*) - Porcentajes													
Depositando dinero en una caja de ahorros	23,3%	19,9%	24,7%	24,8%	25,8%	19,9%	27,4%	19,4%	17,1%	17,9%	27,5%	27,7%	
Depositando dinero en un DPF	4,0%	2,9%	4,1%	4,4%	4,9%	4,0%	4,4%	4,3%	2,2%	3,8%	4,8%	3,6%	
Ahorrando en alcancía	19,6%	22,2%	20,7%	16,2%	18,3%	20,2%	21,1%	16,8%	16,2%	17,4%	20,2%	21,8%	
Escriturando en caja, ropero, bajo colchón, bajo litera	29,9%	30,6%	29,8%	26,7%	24,0%	25,0%	24,8%	28,5%	26,3%	35,0%	31,4%	17,7%	
Prestando dinero a personas cercanas o confiables	3,1%	6,0%	2,6%	2,2%	3,3%	0,6%	2,7%	3,7%	3,5%	2,8%	3,0%	3,7%	
Jugando al pasasato	10,0%	10,6%	8,4%	13,0%	9,5%	7,1%	11,9%	7,8%	6,6%	7,1%	11,9%	12,6%	
Comprando mercadería en grandes cantidades	5,2%	5,8%	3,7%	5,9%	5,9%	5,2%	4,8%	6,4%	4,0%	6,5%	5,9%	2,6%	
Comprando joyas	0,5%	0,5%	0,3%	0,4%	0,6%	0,6%	0,5%	0,3%	0,7%	0,1%	0,8%	0,7%	
Comprando terrenos o casas	4,3%	3,3%	6,0%	3,1%	4,4%	4,8%	4,7%	4,2%	3,3%	3,5%	5,9%	4,2%	
Club de mañes	0,1%	0,6%	0,0%	0,3%	0,4%	0,7%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%	
Antirético	0,3%	0,0%	0,0%	0,3%	0,1%	6,7%	0,5%	0,5%	0,2%	0,8%	0,8%	0,2%	
Bienes, Muebles y Semovientes (raza)	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%	0,2%	0,0%	0,1%	0,0%	
Le da a un familiar para que se lo ahorre	0,0%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,3%	0,3%	0,0%	0,1%	0,1%	
Ahorra de las dos formas	11,40%	11,00%	10,16%	12,10%	14,90%	9,10%	13,30%	10,00%	7,70%	7,30%	17,30%	12,40%	
No ahorra	26,60%	24,10%	22,76%	29,30%	31,00%	24,70%	27,40%	20,60%	37,90%	24,20%	25,70%	31,10%	

\* Respuestas Múltiples

Cuadro A.10. Razones por haber dejado de ahorrar y motivaciones para hacerlo

VARIABLES	Total de Hogares	Edad por intervalos					Tipo de Ciudad		MACRO REGIÓN			
		18 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	>60	Ciudades Capitales en el EJE	Resto fuera del EJE	Atipiana	Valles	Llanos	
		340.833	204.307	270.315	229.303	152.987	96.281	500.730	315.675	131.408	414.703	251.862
En el pasado ha tenido cuentas de ahorro en alguna institución												
SI	31,7%	12,2%	21,1%	34,4%	29,2%	28,2%	23,2%	13,0%	18,7%	22,4%	30,2%	22,1%
% Hogares	280.792	24.948	56.008	14.388	44.837	24.724	126.248	53.708	29.838	62.343	30.801	32.948
NO	62,0%	65,8%	51,2%	46,0%	41,6%	51,1%	64,3%	69,6%	61,7%	56,4%	49,9%	47,9%
% Hogares	482.211	134.502	150.447	150.303	83.412	50.087	222.827	188.264	81.200	233.747	126.705	132.758
NO/ SI	30,3%	22,0%	27,8%	27,4%	29,3%	25,7%	38,3%	23,0%	18,7%	21,2%	29,9%	30,9%
% Hogares	248.628	44.677	75.070	61.315	44.618	23.280	151.075	73.603	24.562	88.668	75.208	68.409
Hogares que tuvieron cuentas de ahorro en el pasado (*)												
Ya no le queda nada para ahorrar (se agotó el dinero para ahorrar)												
Porque fue una emergencia	26,7%	26,9%	22,0%	27,8%	28,7%	28,5%	27,0%	18,0%	17,8%	28,7%	26,6%	25,4%
Porque hizo sus inversiones	21,0%	24,9%	26,9%	19,8%	8,7%	15,2%	17,2%	24,2%	21,2%	22,0%	18,0%	21,8%
También temen de perder el dinero por quiebres de institución	12,2%	18,1%	11,7%	23,2%	13,8%	22,5%	16,8%	20,1%	17,3%	19,8%	16,3%	14,5%
Le pagan muy poco interés	12,0%	8,9%	13,9%	13,2%	13,3%	14,8%	12,5%	12,8%	14,4%	11,3%	16,0%	12,7%
Utilizó sus ahorros cuando ingresó sus ingresos	4,7%	7,0%	3,1%	1,6%	10,8%	10,3%	7,1%	9,0%	3,0%	5,3%	11,2%	4,2%
Hogares que NO tuvieron cuentas de ahorro en el pasado (*)	4,4%	8,1%	2,5%	3,3%	8,0%	1,6%	2,7%	8,4%	4,2%	4,2%	4,2%	4,8%
Ya no le queda nada para ahorrar (se agotó el dinero para ahorrar)												
Tienen temor de perder el dinero por quiebres de institución	18,9%	17,7%	27,1%	20,4%	16,1%	19,1%	11,8%	22,8%	13,9%	23,1%	11,2%	14,9%
Desinterés sobre procedimientos de apertura de cuenta	6,3%	5,2%	20,9%	21,2%	12,4%	13,9%	18,9%	21,1%	20,1%	23,8%	16,2%	7,4%
Le pagan muy poco interés	5,4%	5,0%	4,0%	4,0%	4,2%	5,4%	3,2%	3,2%	3,0%	3,0%	3,0%	6,3%
Porque es la inercia	3,3%	4,5%	1,2%	3,2%	3,4%	1,2%	2,4%	7,4%	2,0%	8,1%	7,3%	2,2%
Motivaciones para ahorrar en otra institución financiera (*)												
Otroce pensadas para no perder el dinero (estabilidad, seriedad)	41,3%	44,1%	37,9%	42,7%	40,4%	42,2%	39,2%	40,3%	48,8%	47,5%	47,7%	26,2%
Otroce facilidades en préstamos (límites, intereses)	33,8%	40,0%	31,9%	38,2%	34,8%	32,2%	38,8%	38,2%	28,3%	40,0%	28,4%	28,1%
Otroce buen servicio al cliente (campo de discriminación)	18,9%	10,6%	11,9%	9,7%	22,5%	9,0%	8,1%	10,8%	8,6%	10,4%	8,5%	10,4%
Que no cobren mucho por el servicio prestado (ej. Mantenimiento de cuentas)	7,8%	8,7%	7,6%	8,4%	8,6%	10,7%	8,4%	7,9%	5,3%	11,1%	5,4%	4,2%
Que haga menos papadas / trámites	6,3%	4,1%	2,9%	6,3%	5,9%	7,4%	7,2%	8,0%	4,1%	4,9%	8,0%	5,8%
Respondo múltiples	8,1%	4,8%	2,5%	6,0%	3,9%	7,2%	6,0%	4,9%	2,3%	6,0%	6,0%	5,9%

(\*) Respondo múltiples

8,3%	4,0%	7,0%	6,2%	6,0%	7,4%	7,2%	8,0%	4,1%	8,0%	8,8%
8,1%	4,6%	7,5%	6,4%	5,4%	7,2%	7,2%	8,0%	4,0%	6,0%	8,2%

Que haya internet pagamos - Inicializa  
 (\*) Respuesta recíproca

Cuadro A.11. Asociación de frases por tipo de instrumento

PORCENTAJES	Ejitar por intervalos					Tipo de Ciudad		MACRO REGION			
	Total	18 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	Ciudades Capitales en el EJE	Ciudades Capitales fuera del EJE	Atlixpano	Valles	Llanos	
		647.833	204.327	270.515	222.383						152.567
<b>EL DINERO AHORRADO ES MAS SEGURO (*)</b>											
Totales de hogares	52,4%	51,9%	50,8%	51,0%	49,5%	48,7%	47,9%	47,9%	48,1%	48,8%	
Caja de ahorro	18,3%	18,3%	18,4%	20,5%	13,9%	16,2%	15,5%	22,8%	17,8%	22,8%	
Comprando terrenos o bienes inmuebles	17,8%	16,2%	16,2%	18,1%	18,7%	20,0%	18,9%	15,8%	13,0%	17,8%	
DGP's y cuenta corriente	17,5%	21,3%	14,4%	16,7%	16,8%	16,7%	14,5%	22,7%	16,7%	22,7%	
Rogero o colchón o casa	6,1%	9,7%	7,4%	6,8%	6,8%	8,8%	7,4%	10,8%	4,0%	12,1%	
Alcancía o planchita	7,4%	5,8%	5,8%	10,0%	7,1%	7,8%	4,8%	11,4%	7,8%	10,1%	
Comprando mercadería en grandes cantidades	2,7%	2,2%	1,8%	2,9%	3,5%	4,4%	2,6%	3,8%	2,4%	4,2%	
Nitigano	2,4%	2,4%	3,0%	3,2%	1,4%	3,4%	2,4%	2,3%	3,4%	2,8%	
Psalmón	1,1%	1,8%	0,9%	1,7%	0,8%	0,5%	0,9%	1,5%	2,7%	2,1%	
Preslamos a otros	8,7%	0,8%	0,8%	0,4%	0,9%	2,1%	0,2%	0,5%	0,8%	0,8%	
Comprando joyas											
<b>EL DINERO AHORRADO ES FACIL DE SACAR (*)</b>											
Rogero o colchón o casa	48,3%	50,6%	44,1%	46,2%	48,1%	40,8%	41,6%	53,9%	48,0%	52,0%	
Alcancía e ébano	35,9%	38,7%	36,7%	32,6%	37,3%	35,8%	38,1%	33,4%	33,4%	37,0%	
Caja de ahorro	38,6%	27,9%	30,4%	29,7%	32,4%	35,8%	33,3%	27,8%	27,2%	31,8%	
DGP's y cuenta corriente	2,8%	1,8%	2,8%	3,5%	1,0%	5,5%	2,9%	2,7%	2,9%	2,5%	
Comprando mercadería en grandes cantidades	2,6%	1,8%	3,7%	2,2%	1,0%	4,0%	1,3%	4,2%	1,4%	5,0%	
Psalmón	2,4%	1,1%	3,6%	2,2%	2,2%	2,8%	1,8%	1,6%	1,7%	1,4%	
Preslamos a otros	3,1%	1,9%	2,1%	2,2%	1,9%	2,8%	2,7%	1,4%	1,7%	4,0%	
Comprando terrenos o bienes inmuebles	2,1%	1,0%	2,1%	2,2%	2,4%	2,4%	1,9%	2,5%	1,8%	1,9%	
Comprando joyas	1,1%	1,0%	0,4%	1,4%	1,1%	1,8%	1,2%	0,8%	1,1%	1,2%	
	0,9%	1,1%	0,9%	1,0%	0,4%	0,8%	1,2%	0,1%	0,9%	1,0%	
<b>EL DINERO AHORRADO ES DIFICIL DE SACAR (*)</b>											
DGP's y cuenta corriente	48,4%	46,2%	49,2%	50,1%	51,8%	51,8%	54,4%	44,4%	42,4%	48,2%	
Caja de ahorro	20,5%	20,6%	20,7%	21,4%	27,2%	26,3%	29,7%	24,4%	26,1%	28,2%	
Preslamos a otros	18,7%	22,0%	17,8%	18,1%	15,3%	15,1%	10,2%	18,0%	14,8%	18,7%	
Comprando terrenos o bienes inmuebles	13,0%	12,9%	13,8%	14,6%	11,9%	10,5%	8,7%	16,5%	12,7%	14,8%	
Nitigano	4,1%	3,7%	4,0%	3,8%	2,7%	3,8%	3,3%	5,1%	4,8%	3,4%	
Psalmón	3,6%	5,4%	3,2%	3,6%	2,9%	4,9%	3,8%	3,8%	3,8%	4,0%	
Comprando mercadería en grandes cantidades	3,6%	4,8%	3,0%	3,6%	3,6%	3,9%	1,8%	5,4%	3,4%	4,0%	
Comprando joyas	3,2%	2,7%	3,7%	4,9%	2,4%	2,8%	3,7%	2,7%	2,4%	3,5%	
Alcancía e ébano	1,9%	1,9%	1,1%	1,6%	1,2%	1,1%	1,2%	1,8%	1,9%	1,7%	
Rogero o colchón o casa	1,9%	3,9%	1,1%	1,3%	0,5%	1,1%	1,2%	0,7%	0,9%	1,2%	

Cuadro A.11. Asociación de frases por tipo de instrumento (continuación)

ES MÁS FÁCIL PARA AHORRAR EN PEQUEÑOS MONEDAS (*)		49,3%	50,4%	42,8%	41,4%	43,8%	48,4%	45,5%	45,3%	47,1%	46,1%	47,3%
Alcancía o abanico		49,4%	49,5%	40,8%	42,4%	42,1%	38,0%	39,9%	38,9%	46,9%	46,1%	47,3%
Ropero o colchón o zasa		19,4%	13,1%	20,7%	22,7%	21,2%	20,7%	17,5%	19,8%	15,4%	22,4%	21,2%
Caja de ahorro		4,4%	6,9%	6,3%	7,1%	5,5%	7,7%	4,3%	6,3%	5,4%	6,0%	5,4%
Pasarela		4,4%	2,4%	2,6%	2,2%	3,5%	2,2%	2,2%	3,0%	3,8%	1,4%	1,2%
Préstamos a otros		4,4%	1,2%	1,8%	1,6%	2,2%	1,5%	1,8%	3,8%	1,4%	1,9%	2,1%
DFF's y cuentas corrientes		4,4%	0,8%	1,7%	1,3%	2,5%	1,4%	1,7%	1,7%	1,4%	1,1%	2,1%
Ninguno		6,8%	0,8%	0,5%	1,2%	1,2%	0,8%	1,1%	1,1%	1,3%	0,6%	0,7%
Comprando mercadería en grandes cantidades		4,8%	0,9%	1,4%	0,8%	0,4%	0,7%	0,7%	1,4%	0,4%	0,9%	1,3%
Comprando joyas		6,2%	0,1%	0,4%	0,2%	0,4%	0,2%	0,1%	0,2%	0,3%	0,2%	0,1%
ES MÁS FÁCIL PARA AHORRAR EN GRANDES MONEDAS (*)												
Caja de ahorro		37,2%	56,4%	51,7%	49,0%	50,7%	53,1%	45,7%	47,8%	51,0%	41,7%	48,0%
DFF's y cuentas corrientes		27,4%	34,7%	26,1%	27,8%	26,8%	43,2%	29,8%	33,2%	25,8%	33,1%	43,4%
Comprando terrenos o bienes inmuebles		28,4%	18,4%	21,8%	23,3%	17,4%	17,8%	25,4%	18,1%	26,8%	19,8%	11,5%
Comprando mercadería en grandes cantidades		5,8%	7,0%	6,2%	7,9%	6,7%	4,2%	13,3%	6,7%	12,1%	5,1%	4,2%
Ropero o colchón o zasa		3,8%	4,1%	3,8%	2,2%	4,2%	3,4%	3,4%	3,9%	3,4%	2,7%	1,9%
Ninguno		3,4%	1,4%	3,9%	3,8%	3,5%	2,4%	3,1%	3,1%	3,1%	2,7%	2,4%
Comprando joyas		1,7%	2,0%	1,6%	1,6%	2,2%	1,2%	2,5%	1,7%	2,2%	1,9%	0,8%
Préstamos a otros		1,1%	1,9%	1,0%	0,9%	1,2%	0,3%	1,8%	2,3%	0,4%	2,4%	0,8%
Alcancía o abanico		1,9%	1,1%	0,9%	1,2%	1,3%	0,9%	1,3%	0,9%	1,3%	1,3%	0,2%
Pasarela		1,6%	1,4%	0,7%	0,3%	0,3%	0,6%	1,2%	1,1%	0,7%	1,7%	0,9%
ES MÁS FÁCIL SABER CUÁNTO SE TIENE AHORRADO (*)												
Caja de ahorro		39,6%	44,4%	50,8%	56,1%	50,7%	58,5%	38,8%	44,3%	42,2%	48,3%	65,1%
Ropero o colchón o zasa		34,2%	40,1%	35,9%	32,0%	32,8%	30,0%	42,6%	32,4%	48,7%	32,0%	15,8%
Alcancía o abanico		16,2%	20,0%	12,1%	11,8%	14,3%	12,8%	20,6%	13,1%	18,2%	15,1%	8,7%
DFF's y cuentas corrientes		12,7%	10,5%	12,5%	13,4%	12,5%	16,1%	7,6%	10,0%	11,8%	9,9%	16,5%
Comprando terrenos o bienes inmuebles		3,4%	2,0%	3,6%	3,9%	3,3%	4,2%	6,0%	3,2%	5,2%	2,8%	1,9%
Comprando mercadería en grandes cantidades		2,4%	1,1%	3,2%	3,0%	1,2%	1,2%	4,5%	1,8%	4,2%	1,0%	1,0%
Pasarela		2,1%	1,7%	2,8%	1,7%	1,8%	1,5%	2,8%	2,4%	2,1%	2,8%	1,2%
Préstamos a otros		1,4%	1,9%	1,0%	1,7%	1,0%	1,2%	1,2%	2,6%	1,7%	1,4%	1,1%
Ninguno		1,2%	1,0%	1,0%	1,7%	1,3%	1,5%	1,3%	1,0%	1,2%	1,0%	1,6%
Comprando joyas		6,4%	0,2%	0,8%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%	1,1%	0,2%	0,8%	0,4%
EL DINERO AHORRADO AUMENTA SU VALOR CON EL TIEMPO (*)												
Caja de ahorro		45,6%	45,1%	47,0%	47,2%	43,0%	49,0%	39,4%	45,5%	48,1%	38,8%	47,1%
Comprando terrenos o bienes inmuebles		34,8%	35,7%	35,0%	34,7%	32,5%	35,5%	37,0%	29,6%	48,8%	32,8%	19,0%
DFF's y cuentas corrientes		29,9%	27,5%	29,8%	28,9%	28,2%	33,9%	34,2%	29,8%	23,3%	27,5%	41,1%
Comprando mercadería en grandes cantidades		10,5%	9,0%	9,6%	11,3%	12,4%	8,5%	14,0%	10,0%	19,0%	3,8%	4,0%
Préstamos a otros		2,8%	3,4%	2,5%	3,2%	0,9%	4,8%	3,2%	3,2%	2,0%	4,8%	1,9%
Comprando joyas		2,5%	1,8%	2,0%	2,8%	4,9%	2,4%	2,9%	1,9%	3,8%	2,0%	1,1%
Ninguno		2,4%	2,1%	2,2%	1,9%	4,6%	1,5%	3,9%	2,5%	2,6%	3,4%	1,8%
Ropero o colchón o zasa		1,2%	2,1%	0,5%	1,2%	1,8%	0,7%	2,5%	1,0%	2,6%	0,3%	0,4%
Pasarela		6,7%	1,3%	0,9%	0,8%	0,2%	0,7%	0,8%	0,6%	1,1%	0,8%	0,2%
Alcancía o abanico		8,6%	0,8%	0,1%	1,1%	0,9%	0,7%	1,3%	1,0%	1,0%	0,8%	0,2%

(\*) Respuesta Múltiple

	18-30	31-40	41-50	51-60	>60	30.3%	31.3%	32.3%	33.3%	34.3%	35.3%	36.3%	37.3%	38.3%	39.3%	40.3%	41.3%	
Compras en supermercados en grandes cantidades	16.2%	9.7%	9.6%	11.3%	12.4%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%
Préstamos a obispos	2.8%	3.4%	2.5%	3.2%	3.1%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%
Comprando joyas	2.5%	1.8%	2.0%	2.8%	4.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%
Minguno	2.4%	2.1%	2.2%	1.9%	4.6%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
Requiere o colecciona o usa	1.2%	2.1%	0.6%	1.2%	1.9%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
Passbook	0.7%	1.0%	0.5%	0.8%	0.6%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
Atenciones a cliente	0.8%	0.9%	0.1%	1.1%	0.6%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%

(\*) Respuesta Múltiple

Cuadro A.12 Medios más importantes por los cuales se informa o le gustaría informarse

PORCENTAJES	Total	Edad por intervalos					Tipo de Ciudad		MACRO REGION			
		18-30	31-40	41-50	51-60	>60	Ciudades Capitales en fuera del EJE	Resto EJE	Altiplano	Valles	Llanura	
Total de hogares	847,833	204,327	270,515	202,303	152,587	98,681	500,720	315,875	131,408	414,756	201,662	281,218
MEDIOS MAS IMPORTANTES A TRAVES DE LOS CUALES UD. SE INFORMA (*)												
TV	91.6%	90.5%	91.1%	93.9%	89.4%	93.8%	93.3%	90.0%	91.9%	89.7%	93.3%	94.3%
Radio	81.3%	84.5%	85.6%	81.1%	83.1%	74.2%	78.2%	86.3%	84.7%	85.8%	85.3%	71.5%
Periodicos	42.2%	37.6%	44.9%	38.0%	44.8%	47.5%	48.1%	35.4%	36.8%	41.8%	42.0%	43.1%
Comentarios de compadres, amigos o familiares	11.1%	14.8%	8.8%	10.1%	12.3%	10.6%	8.4%	13.9%	14.7%	10.6%	9.7%	4.3%
Comentarios de la gente en general	10.1%	12.8%	9.9%	10.8%	7.2%	7.8%	5.5%	14.7%	12.0%	15.3%	8.8%	3.1%
Perifoneos/Alfichas	7.0%	7.9%	6.5%	7.0%	8.3%	7.5%	7.0%	8.2%	4.5%	11.1%	4.9%	3.0%
Entrando a las oficinas de una Institucion Micro Financiera	2.7%	3.4%	2.0%	3.2%	2.9%	1.7%	3.2%	3.3%	1.9%	4.0%	1.7%	1.7%
Comentarios de clientes de instituciones	2.4%	3.3%	2.5%	1.8%	1.8%	2.0%	1.5%	4.3%	1.1%	9.8%	2.2%	0.7%
Visitas o Comentarios de oficiales de crédito/cooperativas	1.5%	2.2%	1.3%	1.7%	0.3%	1.6%	0.9%	2.8%	0.8%	1.8%	1.7%	0.7%
MEDIOS POR EL CUAL LE GUSTARIA INFORMARSE (*)												
TV	85.4%	83.0%	86.0%	88.4%	85.3%	86.0%	86.2%	82.7%	89.1%	79.8%	89.3%	80.3%
Radio	68.7%	69.7%	67.4%	68.8%	70.4%	65.2%	58.9%	78.0%	80.3%	72.4%	79.7%	59.0%
Periodicos	29.5%	36.8%	44.5%	35.4%	43.8%	41.2%	43.8%	33.8%	36.8%	41.0%	34.3%	42.0%
Perifoneos/Alfichas	72.8%	13.0%	13.1%	13.4%	9.8%	15.3%	17.1%	8.8%	8.6%	17.6%	9.2%	9.4%
Visitas o Comentarios de oficiales de crédito/cooperativas	8.2%	7.7%	6.1%	9.7%	7.0%	8.4%	9.0%	8.2%	5.9%	10.7%	8.8%	4.5%
Comentarios de compadres, amigos o familiares	7.0%	8.2%	5.4%	7.7%	7.0%	7.5%	5.7%	6.6%	8.3%	10.5%	7.0%	1.8%
Comentarios de la gente en general	5.9%	6.9%	5.2%	5.7%	5.1%	7.8%	4.4%	7.2%	5.1%	8.5%	4.7%	3.0%
Entrando a las oficinas de una Institucion Micro Financiera	5.7%	3.8%	5.1%	5.7%	6.1%	6.9%	4.7%	7.4%	5.7%	6.2%	5.0%	3.1%
Con videos educativos en clubes de madres, fraternidades, juntas de vecinos	4.4%	5.8%	3.8%	4.3%	3.8%	4.2%	5.5%	3.9%	1.2%	9.0%	2.0%	1.1%

(\*) Respuesta Múltiple

## ANEXO 2

### APÉNDICE METODOLÓGICO

#### Estimación de la función consumo

Para la estimación de una función de consumo familiar se necesita tener información sobre ingresos y gastos de la unidad familiar. Para este estudio, se cuenta con información sobre ingresos y gastos que corresponden al período de estudio. Por lo tanto, para la estimación cuantitativa del ahorro se parte de una función de consumo correspondiente a la siguiente forma:

$$C_i = f(Y_i, X_i)$$

Donde:

$C_i$  = consumo familiar en un período

$Y_i$  = Ingreso anual disponible en un período

$X_i$  = Vector de características familiares individuales asociadas al consumo

En general, se asume que la función de consumo es función de algunas características familiares del hogar tales como: los años de escolaridad del jefe de hogar, el tamaño del hogar, las características étnicas (indígenas y no indígenas), etc.

El ahorro de la siguiente forma:

$$S_i = Y_i - C_i$$

Donde el índice  $i$  identifica a los hogares,  $i=1,2,\dots,N$  y la letra  $S$  al ahorro. Se debe notar que la función de ahorro definida de esta forma refleja la capacidad de generar excedentes de la unidad familiar lo que se podría llamar "ahorro primario." Estos excedentes pueden destinarse al ahorro en alguna institución financiera (un banco o una institución microfinanciera por ejemplo), o pueden también usarse en algún mecanismo de ahorro alternativo (ahorro en la casa, en un chanchito o jugando al pasanaku por ejemplo), y finalmente estos excedentes pueden también ser canalizados a la inversión (compra de un

terreno por ejemplo). Es decir, lo más probable es que solo una parte de este ahorro primario familiar pueda canalizarse en ahorro "formal" o ahorro en una institución financiera propiamente dicha.

Para propósitos de la estimación empírica de la función consumo, se identificó la siguiente función:

$$G_h = \alpha + \beta \cdot Y_t + \theta \cdot Z_h + \varepsilon_h$$

Donde:

- $Y_t$  = Ingreso total disponible
- $\beta$  = Propensión Marginal al Consumo (en función del ingreso total)
- $1 - \beta$  = Propensión Marginal al Ahorro (en función del ingreso total)
- $Z$  = Vector de características del hogar
- $\varepsilon$  = error de estimación

Aplicando logaritmos a esta función se tiene:

$$\ln G_h = \alpha + \beta \cdot \ln Y_h^T + \theta \cdot Z_h + \varepsilon_h$$

Donde:

- $Y^T$  = Ingreso Total Disponible
- $\beta$  = Elasticidad Consumo del Ingreso
- $Z$  = Vector de características del hogar
- $\varepsilon$  = error de estimación

Uno de los más importantes parámetros de esta función es beta, definida como la elasticidad consumo del ingreso definida como:

$$e_{GY} = \beta = \frac{\partial \ln G}{\partial \ln Y} = \frac{\partial G}{\partial Y} \cdot \frac{Y}{G}$$

La elasticidad consumo ingreso mide el cambio en el consumo como resultado de un cambio porcentual en el ingreso. El valor de esta elasticidad es también usado para el cálculo de la propensión marginal al consumo, que mide el cambio en el consumo como resultado de un cambio en los ingresos.

### Un modelo para la decisión de donde ahorrar

El modelo tiene el objetivo de determinar dos probabilidades: (i) la probabilidad de que un hogar actualmente no ahorre en una EF y en el pasado lo haya hecho y, (ii) la probabilidad de que el hogar actualmente no ahorre en una EF y que nunca lo hubiese hecho. Partimos del supuesto de que para los dos casos, ambas probabilidades se determinan simultáneamente.

Para la estimación de este modelo se utilizará un modelo Probit Bi-variado. Este modelo trata de estimar las probabilidades  $P(Y_1=1, Y_2=1)$  donde  $Y_1$  representa el no ahorrar actualmente en una EF y  $Y_2$  representa el haber ahorrado antes en una EF.

En este tipo de modelos, cada hogar se enfrenta a las dos decisiones siguientes:

- 1) No ahorrar en EF's, pero haberlo hecho antes
- 2) No ahorrar en EF's y nunca haberlo hecho

Su espacio de decisiones está compuesto por todas las combinaciones que puede hacer entre las respuestas Si y No para cada una de estas decisiones. Por convención la decisión "Si" es identificada con el número 1 y la decisión "No" con el número 0. Cada decisión está asociada a una variable dicotómica  $Y_m$ , que puede valer 1 ó 0, según si la decisión es afirmativa o negativa. Se identificará los hogares con la letra  $i$ , suponiendo que la población de hogares en este estudio tenga un tamaño  $N$ ,  $i$  varía entre 1 y  $N$ .

Los supuestos cruciales en estos modelos son los siguientes:

- a) Existe una variable latente no observable  $Y_m^*$  tal que:

$$Y_m^* = \beta_m X_{im} + \epsilon_{im} \quad m=1,2 \quad i=1,2,\dots,n$$

- b) Los  $i$  hogares retienen el valor de  $Y_m^*$  para tomar una decisión (es decir para decidir si  $Y_m$  valdrá 1 ó 0) según el siguiente criterio:

Do
des
X
la c
ern
han
No aho
Ingresos
Edad jef
Escolar
Participa
Indigena
Capital
Capital
Al- May
Al- Facil
Al- Facil
No aho
Ingresos
Edad jef
Escolar
Participa
Indigena
Capital
Capital
El diner
CI- Con
CI- Vald
CI- Liqui
CI- Ater
CI- Acco
Rho

$$Y_{im} = 1 \text{ si } Y^*_{im} > 0$$

$$Y_{im} = 0 \text{ si } Y^*_{im} \leq 0$$

Donde  $\beta_m$  (uno para cada ecuación) es un vector conteniendo "r" parámetros desconocidos que serán estimados a partir de un conjunto de datos. El vector  $X_m$  contiene variables de características familiares que tienen un impacto sobre la decisión de ahorrar en el Sector Financiero. Y, los  $\epsilon_m$  son los llamados errores, los que pueden incluir muchos factores, entre otros, variables que no han sido tomadas en cuenta en el vector  $X_m$ .

Cuadro B.1. Resultados Modelo I. Determinantes de la probabilidad de no ahorrar en EF's, pero de haberlo hecho en el pasado

	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	
<b>No ahorran en EF's</b>					
Ingresos	-0,0001053	0,0000108	-9,77	0	*
Edad jefe de familia	-0,0005024	0,0022581	-0,22	0,824	
Escolaridad jefe de familia	-0,0430035	0,0062756	-6,85	0	*
Participación laboral familiar	-0,1901652	0,1229043	-1,55	0,122	
Indígena	0,2727503	0,1361286	2	0,045	*
Capitales eje	-0,1111459	0,0706867	-1,57	0,116	
Capitales fuera del eje	-0,20717	0,0647388	-3,2	0,001	*
AI- Mayor confianza	0,3831511	0,0585996	6,54	0	*
AI- Fácil Acceso	0,2127462	0,1035973	2,05	0,04	*
AI- Fácil saber monto ahorrado	0,4477699	0,0577235	7,76	0	*
	1,141659	0,1713343	6,66	0	*
<b>No ahorran en EF's, pero lo hicieron en el pasado</b>					
Ingresos	-0,0000316	0,0000107	-2,95	0,003	*
Edad jefe de familia	0,0141206	0,0022318	6,33	0	*
Escolaridad jefe de familia	0,0263312	0,0062326	4,22	0	*
Participación laboral familiar	0,4695646	0,116788	4,02	0	*
Indígena	-0,0391723	0,1140467	-0,34	0,731	
Capitales eje	0,2104031	0,0673665	3,12	0,002	*
Capitales fuera del eje	-0,2128724	0,0658956	-3,23	0,001	*
El dinero debe "moverse"	0,1466923	0,0589056	2,49	0,013	*
CI- Confianza	0,0187815	0,0939459	0,2	0,842	
CI- Valor	0,0478559	0,0822914	0,58	0,561	
CI- Liquidez	0,0102488	0,0783103	0,13	0,896	
CI- Atención	-0,2884374	0,117744	-2,43	0,015	*
CI- Acceso	0,2041809	0,1568759	1,3	0,193	
	-1,942991	0,1530904	-12,69	0	
Rho	0,8906297	0,0841657	13,88	0	

Cuadro B.2 Resultados Modelo II Determinantes de la probabilidad de no ahorrar en EF's, y de nunca haberlo hecho en el pasado

	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	
<b>No ahorran en EF's</b>					
Ingresos	-0.0001223	0.0000107	-11,42	0	*
Edad jefe de familia	-0.0011789	0.0022856	-0,52	0,606	
Escolaridad jefe de familia	-0.044492	0.0060576	-7,34	0	*
Participación laboral familiar	-0.1611345	0.1201499	-1,34	0,18	
Indígena	0.3414759	0.1348812	2,53	0,011	*
Capitales eje	-0.1464554	0.0694066	-2,11	0,035	*
Capitales fuera del eje	-0.2154072	0.0638321	-3,37	0,001	*
AA- Mayor confianza	0.1919277	0.0510327	3,76	0	*
AA- Fácil Acceso	0.1139594	0.0788524	1,45	0,148	
AA- Fácil saber monto ahorrado	0.1898481	0.0502589	3,78	0	*
	1.547753	0.1565654	9,89	0	*
<b>No ahorran en EF's, pero NO lo hicieron en el pasado</b>					
Ingresos	-0.0001231	0.0000108	-11,36	0	*
Edad jefe de familia	-0.0121642	0.0020423	-5,96	0	*
Escolaridad jefe de familia	-0.0634827	0.0055972	-11,34	0	*
Participación laboral familiar	-0.4937839	0.1082305	-4,56	0	*
Indígena	0.2313868	0.1044753	2,21	0,027	*
Capitales eje	-0.2637191	0.0623663	-4,23	0	*
Capitales fuera del eje	0.0276205	0.0572968	0,48	0,63	
El dinero debe "moverse"	-0.1143938	0.0448366	-2,55	0,011	*
CI- Confianza	-0.0056815	0.0734177	-0,08	0,938	
CI- Valor	-0.0775852	0.0650498	-1,19	0,233	
CI-Liquidez	-0.0351591	0.0608354	-0,58	0,563	
CI- Atención	0.1824641	0.0850369	2,15	0,032	*
CI- Acceso	-0.08169	0.120471	-0,68	0,498	
	1.979143	0.1348004	14,68	0	*
Rho	1,480695	0,0701271	21,11	0	*

**DESCRIPCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN Y OPERATIVO DE LA ENCUESTA DE AHORRO POPULAR**

La realización de esta investigación requirió una planificación cuidadosa de todo el operativo que incluye la preparación de los instrumentos, el trabajo de campo, el procesamiento de los datos y el análisis de la información. A continuación se explican estos aspectos, referidos a: (i) la planificación de la logística, (ii) el diseño del cuestionario, (iii) el diseño de muestra y (iv) el procesamiento de datos y el análisis de la información

**I. Aspectos Logísticos del Operativo**

En la primera etapa de la investigación se procedió a diseñar el cuestionario a aplicar a los hogares objeto de estudio, buscando que el mismo permita obtener la información requerida para cumplir con los objetivos de la investigación. En esta fase, fue importante contar con la participación de la contraparte técnica de parte del FONDESIF que fortaleció indudablemente el diseño de la boleta, elemento fundamental para el trabajo encomendado. Con este propósito se realizaron varias reuniones de discusión con la contraparte para comprender a cabalidad los objetivos y alcances del estudio.

En la segunda etapa, se discutió sobre las metodologías a utilizar en la captura de datos. Nuestra propuesta, en este punto planteaba enfocar esta investigación en dos fases: cualitativa y cuantitativa. La fase cualitativa como se explica en el documento, tuvo el propósito de realizar una investigación exploratoria sobre el tema del ahorro. En la propuesta, se definió efectuar este análisis mediante la realización de grupos focales, entrevistas etnográficas y entrevistas en profundidad.

La planificación de este operativo en lo que concierne a la preparación de los instrumentos para la captura de datos, estuvo a cargo de un equipo con amplia experiencia en esta materia, compuesto por psicólogos con capacitación profesional en marketing y temas educativos. A fin de optimizar la realización de esta parte de la investigación, se definió realizar los 3 operativos en forma secuencial (grupos focales, entrevistas etnográficas

y entrevistas en profundidad) aplicados a zonas determinadas de cada una de las ciudades de estudio (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz). Con este propósito, se realizaron primero los grupos focales, para luego seleccionar a algunos de sus miembros para que participen en las entrevistas etnográficas. Posteriormente, se concertaron citas para realizar entrevistas en profundidad a informantes calificados.

Una vez que toda esta información fue procesada, se elaboró un informe descriptivo junto a una presentación oral de los resultados al FONDESIF. En base a esta presentación y la discusión correspondiente, se determinó de un mejor modo la dirección a adoptarse en la fase cuantitativa de la investigación. En este proceso, se redefinieron algunos conceptos, se ajustó la calificación de atributos y se consideraron otros elementos importantes para la elaboración del cuestionario.

## II. Diseño del Cuestionario

El diseño del cuestionario fue efectuado en base a los objetivos de la investigación, los cuales fueron explícitamente analizados, en distintas reuniones de planificación, y apoyados en los resultados obtenidos en la fase cualitativa. Si bien los términos de referencia del estudio planteaban la obtención de información sobre hábitos, prácticas y actitudes respecto al ahorro, se consideró importante la inclusión de otros módulos de información, de tal modo de realizar una estimación directa del ahorro de los hogares, a través del balance económico (ingresos/gastos) del hogar.

En la elaboración del cuestionario, se apeló a la experiencia de nuestra empresa en ejecución de estudios similares, sobre ingresos y gastos de los hogares. Así, en este cuestionario fue posible incluir módulos que resumen los principales aspectos del balance económico del hogar.

En lo que corresponde a los ingresos anuales del hogar, estos fueron obtenidos diferenciando las fuentes de ingresos referidas a: i) ingresos por remuneraciones (asalariadas o independientes), ii) ingresos por actividades independientes asociadas a microempresas e, iii) ingresos por transferencias y similares. Respecto a los gastos, se utilizó una planilla donde se identifica su frecuencia y monto, con el objetivo de expresar los gastos totales en términos anuales. Cabe destacar que cada uno de

los cap  
encues

Los m  
tulos:

Identifi

Antes  
mismo,  
des de  
estruct  
aspecto  
plantilla  
lo cual

III.

De acue  
dades m  
medias.

los capítulos que se consideraron toman en cuenta las recomendaciones de las encuestas de presupuestos familiares realizadas por Naciones Unidas.

Los módulos del cuestionario fueron finalmente divididos en los siguientes capítulos:

Identificación: Ubicación geográfica y presentación del encuestador

1. Filtro: Identificación del hogar entrevistado y datos del personal
2. Datos del Hogar
3. Trabajo Remunerado Individual fuera del hogar en los últimos 12 meses:
4. Actividades independientes cuenta propia que rinden ingreso
5. Transferencias y otras actividades que rinden ingreso
6. Ahorro – percepción – hábitos
7. Actitudes frente al manejo del dinero y el ahorro
8. Conocimiento y ahorro en instituciones
9. Características de la Caja de Ahorro Ideal
10. Gastos del Hogar
11. Datos de Clasificación

Antes de la definición final del cuestionario, se realizaron 2 pruebas piloto del mismo, con el segundo operativo realizado de manera simultánea en las ciudades de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba. Estos operativos permitieron pulir la estructura del cuestionario, su terminología, los saltos de preguntas y otros aspectos relacionados. Con la versión final del cuestionario se elaboraron las plantillas de instrucción respectivas, operativo que se centralizó en La Paz, para lo cual se contó con la participación de personal nuestro en esta ciudad.

### III. Diseño y selección de la muestra

De acuerdo a los términos de referencia, este estudio debe ser realizado en ciudades mayores (por lo general ciudades capitales) y algunas otras ciudades intermedias. Esto posibilitó obtener información de los hogares, individuos e infor-

mantes calificados de instituciones, con representatividad de la población meta. El diseño de muestra excluyó a ciudades menores entre 2 a 7 mil habitantes, así como a localidades que viven en el área rural, estas últimas definidas como aquellas que tienen poblaciones inferiores a los 2 mil habitantes. Asimismo, en las ciudades más grandes (La Paz, Santa Cruz, Cochabamba, El Alto, Sucre, Tarija y Oruro), se excluyó del marco muestral a aquellos hogares de nivel socio económico Alto y Medio Alto, mientras que en las otras ciudades se estudió el total de los hogares particulares.

El diseño de muestra que se realizó es estratificado, donde se consideran a ciudades capitales mayores, ciudades capitales menores y ciudades intermedias. Así, será posible dar resultados a nivel de cada uno de estos estratos, así como a nivel de aquellas ciudades consideradas individualmente pero que tengan un tamaño de muestra suficiente que permita generar resultados a ese nivel. Para la elaboración de planos se utilizó el software Microstation.

De acuerdo a los objetivos de la investigación, el sujeto de observación es El(la) responsable de administrar los gastos del hogar, y el responsable puede ser el jefe(a) de hogar, la ama de casa, el hijo mayor o algún miembro que asuma esta responsabilidad. La unidad de muestreo en su última etapa para la encuesta es la vivienda particular, esta tiene permanencia fija en el tiempo y espacio, característica que la habilita para ser utilizada como unidad de selección en el diseño muestral.

De acuerdo con las estimaciones del Diseño Muestral, la muestra proporcionó información desagregada a nivel ciudad y obviamente cualquier otra agregación superior a esta.

La construcción del marco muestral para esta encuesta se basó en la información proporcionada por el Censo Nacional de Población y Vivienda de 2001. El marco muestral construido tuvo los siguientes identificadores geográficos correspondientes: Ciudad, Zona y Manzana. Como se planteó anteriormente y para ciudades como La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz se excluyeron zonas de nivel socio económico alto y medio alto, al igual que algunas otras ciudades capitales. El Diseño de Muestreo para la Encuesta, contempló la selección de una muestra de unidades primarias de muestreo llamadas (UPM's); que

corre  
segun

El tan  
los cu  
urban  
tivo, p  
hogar  
dedos  
dros  
estud  
cens

Este  
senta  
Ciud  
(Oru  
(Yacu  
dade  
dad

Tal c  
sitos  
De  
hoga  
cutio  
la im  
exac  
fue  
Med  
men

Una  
es c  
imp  
idea

corresponde a la selección de conglomerados de 4 manzanos cada uno, y en una segunda etapa de muestreo se selecciona la vivienda particular (hogar).

El tamaño de muestra efectivo que se realizó alcanzó a 3.006 hogares efectivos, los cuales representan alrededor de un 0,32% del total de hogares en las áreas urbanas de las ciudades de referencia. Se dice que el tamaño de muestra es efectivo, puesto que se excluye de la misma a rechazos, entrevistas incompletas, u hogares donde no haya nadie en el mismo. Aproximadamente se visitaron alrededor de 9 mil hogares para conseguir el tamaño de muestra efectivo. Los cuadros 1 al 3 del capítulo III.1 presentan la muestra diferenciada por ciudad de estudio, para cuyos cálculos se tomaron como base los resultados del último censo de población y vivienda del año 2001.

Este diseño de muestra permite la consideración de una estratificación y presentación de resultados a nivel de Ciudades capitales grandes (Lpz, Scz, Cbb), Ciudades del eje troncal (las anteriores + Eal), Ciudades capitales menores (Oruro, Sucre, Tarija, Potosí, Trinidad y Cobija), Ciudades intermedias menores (Yacuiba, Riberalta, Guayaramerín) y otras ciudades menores pequeñas (11 ciudades). En algunos casos, será posible tener resultados independientes por ciudad (Scz, Lpz y Cbb).

Tal como se mencionó, se realizó una selección de hogares, donde para propósitos sólo de selección de la muestra, se consideró una vivienda igual a un hogar. De acuerdo a los términos de referencia, se debe realizar una muestra sólo a hogares que tengan un nivel de ingreso anual de Bs. 30 mil. Este tema fue discutido con la contraparte técnica al inicio de la investigación, donde se explicó la imposibilidad de determinar a priori y sin la aplicación del cuestionario el nivel exacto de ingreso anual del hogar. Por este motivo, la metodología que se siguió fue excluir todas aquellas zonas de mayor nivel socioeconómico (Alto y MedioAlto) de las ciudades más grandes, lo que resultó en excluir aproximadamente un 6% del total de las viviendas censadas.

Una vez finalizada la encuesta, la muestra fue expandida al universo de estudio, es decir los datos fueron ponderados por su peso respectivo en relación a su importancia en el universo y luego expandidos, con el propósito de tener una idea del número de hogares con las características señaladas en el filtro. En todo

caso, los resultados numéricos son no sólo estadísticamente representativos, sino también que reflejan a la población sujeta de estudio a nivel de cifras absolutas.

#### IV. Trabajo de campo

Una vez finalizada toda la planificación del operativo (cuestionario, diseño de muestra y capacitación), se procedió a realizar el trabajo de campo, el cual fue ejecutado por personal con amplia experiencia en este tipo de operativos. En este proceso se realizó un control riguroso del número de cuestionarios por ciudades de estudio y por grupo étnico, de tal modo que los resultados sean realmente significativos para cada ciudad de estudio. En todo caso, se realizó una supervisión cuidadosa, a cargo de supervisores de campo quienes tuvieron a su cargo a un equipo de encuestadores, y otros supervisores regionales, quienes a su vez dirigieron un determinado número de ciudades, entre mayores, menores e intermedias. Los administradores regionales, son personal de planta, con cuyo apoyo contamos en las ciudades de estudio, así como del analista a cargo de esta investigación.

Para este operativo se contó con la participación de 15 equipos de trabajo, cada uno compuesto por 5 encuestadores y dirigidos por un Supervisor de Campo. Las responsabilidades de cada uno de los equipos de trabajo de campo se explica a continuación:

1. La Paz y Caranavi
2. El Alto, Achocalla, Patacamaya y Viacha
3. Oruro y Llallagua
4. Santa Cruz, Cotoca y La Guardia
5. Santa Cruz, Montero y Mineros
6. Santa Cruz, Camiri, Monteagudo, Camiri y Yacuiba
7. Cochabamba y Punata
8. Quillacollo y Sacaba
9. Sucre
10. Potosí
11. Tarija
12. Cobija
13. Trinidad
14. Riberalta
15. Guayaramerín

V.

Una  
cuest  
edici  
estuv  
supo  
ción  
de c  
tían  
dires

Post  
num  
resu  
(ISS  
ción  
do  
res  
ró  
dist

Cal  
liza  
cos  
tiv

Lo  
fue

•  
•  
•  
•

## V. Procesamiento de datos y análisis de la información

Una vez finalizado el trabajo de campo, así como la supervisión respectiva, los cuestionarios fueron enviados a La Paz, lugar donde se centralizó las etapas de edición y codificación de los cuestionarios. La etapa de crítica y codificación estuvo a cargo de los analistas responsables del estudio, función delicada que supone definir un diccionario de códigos que permitan luego su fácil interpretación. El equipo de crítico/codificadores estuvo supervisado por un supervisor de codificación, quien veló por la correcta asignación de códigos, y cuando existían problemas, éstos fueron consultados y resueltos con un nivel superior de dirección.

Posteriormente, y una vez codificados todos los cuestionarios en formato numérico, se continúa con la etapa de procesamiento, con la transcripción de los resultados, utilizando un software que permite una entrada de datos inteligente (ISSA), es decir permite elaborar cortes de control y consistencia de la información. Esta etapa estuvo a cargo de un supervisor de transcripción quien comandó a un equipo de transcriptores, y cuando existían problemas, éstos fueron resueltos con el analista informático. Una vez finalizado este proceso, se generó una base de datos limpia, sobre la cual se realizó el análisis descriptivo, estadístico y econométricos de la información.

Cabe mencionar que el análisis estadístico descriptivo de la información fue realizado con un software propio (Cimatrack) y con apoyo de paquetes estadísticos y econométricos especializados, los cuales permiten realizar un análisis multivariado de datos (SPSS y STATA).

Los paquetes estadísticos que se utilizaron en la realización de esta investigación fueron:

- ISSA (Integrated System for Survey Analysis para la entrada de datos inteligente),
- SPSS (Statistical Package for the Social Sciences para el análisis multivariado de datos),
- Programa R,
- STATA (paquete econométrico para la realización de regresiones y cálculos econométricos).

- CIMATRACK (paquete de análisis de tabulación de cuadros),
- MAX QDA (software que permite el análisis cualitativo de datos),
- MICROSTATION (herramienta CAD para el manipuleo de mapas digitales) y otro software de MS Office (Excel, Word y Power Point).

Cabe mencionar que el análisis de la información fue realizada en gran medida en un software propio (Cimatrack) y con apoyo de otro software estadístico especializado, los cuales permiten realizar el análisis multivariado de datos.

El software Cimatrack, permite que el usuario pueda acceder a toda la información y realizar otro tipo de cruces de variables que desee, puesto que este software permite realizar este tipo de operaciones de manera muy amigable.

