

SERIE
POLÍTICAS
PÚBLICAS
Y TRANSFORMACIÓN
PRODUCTIVA

Nº **30**
/ 2018

INCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS MUJERES EN AMÉRICA LATINA

SITUACIÓN ACTUAL Y
RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

CAF BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA

CRÉDITOS

Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina.
Situación actual y recomendaciones de política.
Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva

AUTORES

KARINA AZAR
EDGAR LARA
DIANA MEJÍA

Depósito Legal: DC2018000391

ISBN Obra Completa: 978-980-6810-67-9

ISBN Volumen: 978-980-422-090-6

Editor CAF

Esta serie es coordinada por la Dirección de Desarrollo Productivo y Financiero de CAF

Manuel Malaret

Vicepresidente (e) Sectores Productivo y Financiero

Juan Carlos Elorza

Director Desarrollo Productivo y Financiero

Se agradecen los aportes realizados por la Vicepresidencia de Desarrollo Social, por medio de la Unidad de Inclusión y Equidad de Género. Los autores agradecen, de la misma forma, los insumos provistos por Martha Lucía Ramírez & Asociados S.A.S. para la realización de este estudio, en particular en lo contenido en el Capítulo de Ahorro.

Políticas Públicas y Transformación Productiva consiste en una serie de documentos orientados a difundir las experiencias y los casos exitosos en América Latina como un instrumento de generación de conocimiento para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva.

Concepto gráfico: Gatos Gemelos

Diseño gráfico: Claudia Parra Gabaldón

La versión en digital de esta publicación se encuentra en:
scioteca.caf.com

© 2018 Corporación Andina de Fomento
Todos los derechos reservados

CONTENIDO

① GÉNERO E INCLUSIÓN
FINANCIERA:
APROXIMACIÓN AL
CONTEXTO, AGENTES Y
ACCIONES

PÁG 10

**Diferencia de género en el acceso y
uso del financiamiento**

**Agentes para el fomento de la
inclusión financiera**

**Acciones para propiciar una mayor
inclusión financiera de las mujeres**

② EL POTENCIAL DEL
CRÉDITO

PÁG 21

Casos de Estudio

**CRECER – Crédito con Educación
Rural, Bolivia**

**Banco W (anteriormente Banco
WWB), Colombia**

**Compartamos Banco de México,
México**

③ EL AHORRO COMO
HERRAMIENTA DE
DESARROLLO

PÁG 30

④ EDUCACIÓN
FINANCIERA Y GÉNERO

PÁG 36

**Brechas de Género en
América Latina**

⑤ RECOMENDACIONES
DE POLÍTICAS
PÚBLICAS

PÁG 46

Educación Financiera

Sistema de indicadores de género

Productos Financieros

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

GRÁFICO 1 Brecha de financiamiento de PYME propiedad de mujeres	PÁG 11	GRÁFICO 4 Propiedad de las tierras agrícolas	PÁG 24	TABLA 1 Indicadores de Inclusión Financiera	PÁG 11
GRÁFICO 2 Créditos obtenidos en el último año	PÁG 22	GRÁFICO 5 Propósitos y Medios de Ahorro América Latina y el Caribe	PÁG 32	TABLA 2 Agentes y acciones para la inclusión financiera de las mujeres	PÁG 16
GRÁFICO 3 Propósito del crédito en América Latina	PÁG 23	GRÁFICO 6 Personas que Ahorra en Institución Formal	PÁG 33	TABLA 3 Criterios para personalizar la educación financiera según grupos de mujeres	PÁG 43
				FIGURA 1 Ecosistema institucional para la revisión de la inclusión financiera de las mujeres	PÁG 14

PRESENTACIÓN

En los últimos años, los países de América Latina y el Caribe han registrado notables logros en materia de estabilidad macroeconómica y muchos han logrado capitalizar los ciclos de expansión exportadora en pro de su desarrollo social. No obstante, la región mantiene importantes retos para alcanzar el crecimiento económico sostenible y equiparar a las naciones más desarrolladas. Un desafío que destaca particularmente es la persistencia de una baja productividad.

En las últimas décadas los latinoamericanos hemos presenciado movimientos más o menos explícitos de los diferentes países que convergen en objetivos comunes y que podríamos denominar “pactos”, entendidos como amplios consensos políticos. En la década de 1980, se dio un valioso viraje en el continente que denominaremos el “pacto” por la democracia; en los años 1990 atestiguamos los benéficos resultados del “pacto” por la estabilidad macroeconómica y la integración comercial; y en los primeros años del nuevo siglo, aprovechando los excedentes del ciclo expansivo mundial de las materias primas, observamos un “pacto” por la inclusión.

Sin embargo, el regreso a los precios bajos en las materias primas en el mercado internacional, puso en evidencia la necesidad de redoblar esfuerzos para promover un aumen-

to sostenido en los índices de productividad de los factores, mediante la adopción de políticas públicas y buenas prácticas que privilegien una mejor asignación de los recursos y den un impulso certero a la innovación productiva. De esta manera y con el objetivo común de sentar las bases de un crecimiento más endógeno, de mayor calidad y sostenido, CAF - banco de desarrollo de América Latina, está promoviendo la consolidación de un “pacto” por la productividad.

Es por ello que CAF ha identificado este tema como un eje de acción prioritario dentro de su estrategia de apoyo a los países accionistas, que se refleja en operaciones de crédito a favor de los gobiernos, empresas privadas e instituciones financieras, así como en asistencia técnica y generación de conocimiento. En particular, con la serie “Políticas Públicas y Transformación Productiva” buscamos difundir las buenas prácticas y políticas exitosas en América Latina, con el propósito de poner a disposición de los países las mejores y más eficientes estrategias de desarrollo y crecimiento de la productividad.

Luis Carranza Ugarte
Presidente Ejecutivo

RESUMEN EJECUTIVO

La inclusión financiera incorpora elementos tanto del lado de la oferta de productos financieros como de la demanda, siendo sus dimensiones básicas el acceso, el uso, la calidad y el impacto sobre el bienestar financiero. De esta manera, la inclusión financiera constituye un factor importante para el empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres, en la medida en que les permite ampliar sus posibilidades de desarrollo productivo, personal y familiar. No obstante, hay evidencia de la existencia de brechas de género en cuanto al acceso, conocimiento y uso de los productos y servicios que ofrece el sector financiero.

Ante ese contexto, y como parte de su rol de generar conocimiento para el desarrollo y para mejorar la gestión de las políticas públicas, CAF presenta este documento en el cual expone, en primer lugar, la situación actual de la inclusión financiera de las mujeres y una aproximación a los agentes y acciones necesarias para favorecer la inclusión financiera de las mujeres. En segundo lugar, se expone el desarrollo del potencial del crédito como herramienta de empoderamiento económico de las mujeres, así como la forma en la que las instituciones microfinancieras han encontrado en estas un nicho de mercado importante. En

este mismo capítulo se analiza la manera en que las barreras de tipo social, educativas y de negocio limitan el perfil financiero de las mujeres y se presentan tres casos de instituciones microfinancieras que tienen una clara orientación hacia las mujeres. En la tercera parte del documento se destaca el rol del ahorro para el logro de la autonomía económica de las mujeres y la situación de las mujeres en el uso de este producto financiero. En la cuarta sección se analiza la educación financiera y su importancia para la toma de decisiones, así como las diferencias de género en términos de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos financieros.

Finalmente, el documento recomienda avanzar en un enfoque de medidas de política que articule la innovación en productos financieros para las mujeres, programas de educación financiera que tengan en cuenta las consideraciones de género y potencien las capacidades de las mujeres, y la implementación de sistemas de indicadores de género que permitan caracterizar la oferta y demanda de productos financieros para el diseño de medidas más acotadas a las necesidades de las mujeres y sus empresas o emprendimientos.

INTRODUCCIÓN

La inclusión financiera es un concepto de carácter multi-dimensional que incorpora elementos tanto del lado de la oferta de productos financieros como del de la demanda, siendo sus dimensiones básicas el acceso, el uso, la calidad y el impacto sobre el bienestar financiero de las personas, familias y hogares, así como sobre la innovación, productividad y crecimiento de las empresas.

Si bien se han registrado avances en materia de inclusión financiera a nivel mundial, aún quedan desafíos importantes. De acuerdo con cifras del Banco Mundial, se calcula que unos 2.000 millones de adultos en todo el mundo no poseen una cuenta bancaria básica. En el 59% de estos casos, se destaca que la razón principal para carecer de una cuenta para transacciones es debido a la falta recursos financieros, lo que implica que los servicios financieros aún no son asequibles o no están diseñados para ajustarse a las necesidades de usuarios de ingreso bajo. Otros obstáculos para abrir una cuenta son la distancia a la que se está de un proveedor de servicios financieros, la falta de documentación necesaria, la desconfianza en los proveedores y las creencias religiosas.

Más de 200 millones de Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), formales e informales, en las economías emergentes carecen del financiamiento adecuado para prosperar y crecer. Las PYME señalan que las principales razones

para no tener una cuenta son la falta de una garantía y un historial crediticio, y la existencia de negocios informales.

Algunos grupos están más excluidos que otros en términos financieros: los más afectados son las mujeres, personas de bajos ingresos, poblaciones en zonas rurales y distantes o de difícil acceso, además de las micro y pequeñas empresas informales.

Con relación a las brechas de género se ha comprobado la existencia de un déficit para el financiamiento a PYME propiedad de mujeres, así como un acceso inadecuado a los servicios financieros. En América Latina y el Caribe (ALC), según el Banco Mundial, sólo el 49% de las mujeres tiene una cuenta bancaria, el 11% ahorra y el 10% dispone de crédito. Por su parte, en algunos países de la región existen brechas de género en cuanto a las capacidades financieras, al evidenciarse que las mujeres se posicionan en una situación de desventaja con respecto a los hombres en conocimientos y comportamiento financieros.

Esta situación ha conducido a que la inclusión financiera se posicione como una de las prioridades en la agenda para el desarrollo y la igualdad de género suscritas por los gobiernos, y que acompaña la Banca Multilateral de Desarrollo con el propósito de apoyar a los países en sus compromisos. Así, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible

adoptada en 2015 por la Asamblea General de la Organización de Naciones Unidas (ONU), insta a los países a emprender acciones o reformas que otorguen a las mujeres el derecho a los servicios financieros a fin de lograr la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de las mujeres (Objetivo de Desarrollo Sostenible No. 5).

Por su parte, la Estrategia de Montevideo para la Implementación de la Agenda Regional de Género en el marco del Desarrollo Sostenible hacia 2030, aprobada en 2016 por los Estados en la XIII Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe, afirma la necesidad del financiamiento o la movilización de recursos para la igualdad de género, así como para el financiamiento del desarrollo productivo y empresarial de las mujeres.

Asimismo, CAF en sus Lineamientos Institucionales de Equidad de Género prioriza incluir la perspectiva de género en las estrategias de captación de fondos y como parte de sus directrices en cuanto a la transversalización de género. En efecto, en su accionar establece que se fomentará el acceso de las mujeres al crédito, a los mercados formales y a sectores de alta productividad, además de impulsar la cultura del emprendimiento y la formación de capital humano de manera equitativa.

En este sentido, este documento analiza la situación de la brecha de género en inclusión financiera en América Latina desde tres variables: crédito, ahorro y educación financiera. El Capítulo I destaca el contexto, agentes y acciones recomendadas para propiciar una mayor inclusión financiera. En este sentido, se señala la relevancia de entidades tales como bancos centrales, reguladores del sistema financiero, bancos de desarrollo, y mecanismos de adelanto de

la mujer para lograr el objetivo de equidad de género en el acceso a servicios financieros. El documento continúa en el Capítulo II, resaltando el potencial del crédito como herramienta de empoderamiento económico de las mujeres, y cómo las instituciones microfinancieras han encontrado en este grupo de consumidores un nicho sub-atendido. Al mismo tiempo, plantea una reflexión sobre las barreras de tipo social, educativas y de negocio a las que se enfrentan las mujeres al momento de ser consideradas sujeto de crédito de instituciones financieras. El Capítulo III, expone el rol del ahorro para el logro de la autonomía económica de las mujeres y la situación de las mujeres en uso del mismo. El Capítulo IV se enfoca en la importancia de la educación financiera como punto de partida para tomar decisiones más ventajosas para el bienestar económico de las mujeres, resaltando el caso de elecciones al momento de la jubilación si se tiene en cuenta que las mujeres tienen una mayor esperanza de vida y que devengan menores ingresos que los hombres, en promedio. El mismo también presenta los resultados de un estudio realizado por CAF en el que se muestra que existe una brecha de género en materia de conocimientos y comportamientos financieros, la cual se reduce en el caso de las madres cabeza de familia. Así mismo, se presentan resultados de estudios que señalan que las mujeres tienen menores niveles de confianza en sí mismas, así como mayor aversión al riesgo y a la pérdida que los hombres, lo cual tiene impactos importantes en la toma de decisiones financieras.

Finalmente, el documento presenta unas reflexiones finales sobre acciones de política pública que pueden ser implementadas en el desarrollo de un sistema estandarizado de indicadores de género, diseño de productos financieros, y educación financiera.

CAPÍTULO 1

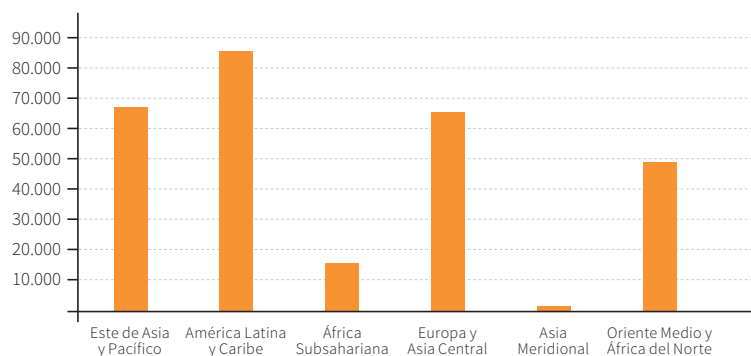
GÉNERO E INCLUSIÓN FINANCIERA: APROXIMACIÓN AL CONTEXTO, AGENTES Y ACCIONES

Diferencia de género en el acceso y uso del financiamiento

La inclusión financiera constituye un factor importante para el empoderamiento y autonomía económica de las mujeres. De esta manera, facilitar el acceso de las mujeres a los productos y servicios financieros permitiría a estas ampliar sus posibilidades de desarrollo productivo, personal y familiar. No obstante, existen brechas de género en cuanto al acceso, cobertura y uso de los productos y servicios que ofrece el sector financiero. En efecto, la Corporación Financiera Internacional (IFC), ha estimado que a nivel mundial existe una brecha de US\$ 287.000 millones para el financiamiento a pequeñas y medianas empresas formales propiedad de mujeres, en donde América Latina se ubica como la región con la brecha más grande -US\$85.638 millones-(IFC, 2014)¹ (ver Gráfico N° 1), y que más del 70% de las pequeñas y medianas empresas de propiedad femenina de los países en desarrollo tienen un acceso inadecuado a los servicios financieros o no lo tienen (Goldman Sachs, 2014).

Para el IFC, las estimaciones realizadas buscan demostrar que ampliar las oportunidades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas propiedad de mujeres no sólo beneficiaría la autonomía económica de las mujeres, sino que también constituye una oportunidad de crecimiento y rentabilidad de las instituciones financieras. En este sentido, sugiere desarrollar marcos integrales para la igualdad de género; promover el enfoque de ecosistema para la articulación institucional y el fomento del espíritu empresarial de las

Gráfico 1. Brecha de financiamiento de PYME propiedad de mujeres, 2003-2010. (Millones US\$)



Fuente: IFC (2014). Women-Owned SMEs: A Business Opportunity for Financial Institutions.

mujeres; mejorar los sistemas de definición de los segmentos empresariales y de información desagregados por sexo, reconocer la importancia de las PYME propiedad de mujeres para las instituciones financieras; implementar propuestas de valor que contribuyan a la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas; e involucrar a las instituciones financieras en el fomento del emprendimiento femenino (IFC, 2014).

En cuanto al uso de los servicios financieros (ver Tabla N° 1), en América Latina y el Caribe (ALC) sólo el 49% de las mujeres tienen una cuenta bancaria, el 11% ahorra y el 10% dispone de crédito, valores que para los hombres representan el 54%, 16% y el 13% respectivamente (Banco Mundial, 2015). Asimismo, más hombres que mujeres declaran que tienen una cuenta y

ahorran en una institución financiera formal, poseen tarjeta de débito y tarjeta de crédito, y usan los pagos electrónicos a través de cuentas bancarias (BID, 2014); por lo tanto, la región tiene el desafío de aumentar la bancarización de las mujeres y de diseñar políticas, programas o productos tomando en cuenta las condiciones, preferencias y restricciones de las mujeres (BID, 2015).

Tabla 1. Indicadores de Inclusión Financiera (% población de más de 15 años)

Región	Titularidad de cuenta		Ahorro formal		Crédito formal	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Este de Asia y Pacífico	67	71	36	37	10	12
Europa y Asia Central	47	56	6	10	11	14
OECD (Altos ingresos)	94	94	50	53	16	21
América Latina y Caribe	49	54	11	16	10	13
Oriente Medio	9	19	3	5	4	7
Asia Meridional	37	55	9	16	5	8
África Subsahariana	30	29	13	18	6	7

Fuente: Banco Mundial. Global Findex – Base de datos de inclusión financiera en el mundo.

1. Según estimaciones del IFC, en ALC el porcentaje de mujeres propietarias de pequeñas y medianas empresas es del 39%.

CAF -banco de desarrollo de América Latina- revela que en los países andinos existen brechas de género en cuanto a las capacidades financieras de las personas: los hombres tienen ventajas sobre las mujeres en términos de conocimientos, comportamiento y educación financiera, en tanto que la brecha se cierra en relación a la actitud para el manejo del dinero (CAF, 2015). Esta relación será analizada en mayor detalle en la sección correspondiente a educación financiera. En términos de disponibilidad de información, *existe una falta sistemática de datos desagregados por género en el sector público y privado, tanto del lado de la demanda (datos de los usuarios de encuesta de hogares o especiales), como de la oferta (datos de las instituciones financieras). Esta falta de información impide un adecuado diagnóstico, el diseño de políticas y la evaluación de las intervenciones públicas* (BID, 2015, pp. 11).

En ALC, la inserción de las mujeres al sistema financiero ha estado marcada por una mayor participación o acceso a los productos financieros de las Instituciones Microfinancieras (IMF), lo cual se explica por la vocación de estas por atender a segmentos poblacionales de bajos ingresos o excluidos del sistema financiero tradicional. En ALC el porcentaje de mujeres prestatarias de las IMF es del 61,9% (BID, 2010), valor que para México y Guatemala representa el 85% y 77,5% respectivamente (REDCAMIF, 2010); mientras que para Centroamérica y República Dominicana el 59,3% de la cartera está compuesta por mujeres (REDCAMIF, 2016). Por otra parte, la apuesta de las IMF al financiamiento de PYME ha favorecido la inclusión financiera de las mujeres, ya que es en ese segmento empresarial donde estas han logrado un mayor acceso a la propiedad o titularidad de los negocios.

Por otra parte, las mujeres tienen una participación importante en las metodologías de créditos grupales (solidarios y comunales) dentro de las IMF (más del 80%) y el monto promedio en este tipo de crédito no supera los US\$ 300. Se considera que los grupos solidarios suelen ser menos rentables y sostenibles pese a que los niveles de morosidad son menores con respecto a los créditos individuales, en donde la participación de las mujeres es del 47% y el monto de crédito es significativamente mayor (CAF, 2011). Esta situación podría estar contribuyendo a la permanencia de las mujeres en el segmento de la microempresa y en actividades económicas de baja productividad. Si bien las IMF han procurado flexibilizar los colaterales o garantías más que la banca tradicional, lo cual ha sido favorable para las mujeres, aún existen desafíos: *las IMF han facilitado el acceso por parte de las mujeres a los créditos de corto plazo que satisfacen sus necesidades de capital de trabajo, pero han tenido menos éxito en desarrollar productos que satisfagan las necesidades de capital de inversión de las mujeres, el cual fomentaría la expansión y el crecimiento de sus empresas en el largo plazo* (BID, 2010a).

Desde la perspectiva de un ente supervisor del sistema financiero, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) de Chile revela la existencia de brechas de género en su sistema financiero: la base de deudoras mujeres es 8 puntos porcentuales menor a la masculina; el monto total de crédito vigente es 46 puntos menor al de los hombres; en los créditos de consumo y comerciales las mujeres tienen tasas de interés mayores y montos de créditos menores que los hombres; en términos de plazos para los créditos de consumo no hay diferencias importantes mientras que para

los comerciales los plazos son más largos para las mujeres; y en los créditos hipotecarios no hay diferencias marcadas en tasas y plazos, pero sí en monto, el cual es mayor para las mujeres. En cuanto a la integridad financiera (comportamiento de pago de parte de la clientela deudora), los niveles de morosidad de los hombres son superiores a los de las mujeres. Para finalizar, en el caso en mención no existen brechas de género significativas en cuanto al acceso y uso de los productos de ahorro (SBIF, 2016).

La situación anterior tiene sus causas en la existencia de una serie de consideraciones de género tanto por el lado de la demanda como de la oferta en cuanto al acceso de las mujeres al financiamiento (SBIF, 2016; BID, 2010a). Por el lado de la demanda, los patrones socioculturales que han limitado el acceso de las mujeres a la propiedad ha repercutido en que estas dispongan de menos garantías o colaterales para ser sujetas de crédito; la brecha de ingresos, que tiene su base en la desvalorización de la fuerza de trabajo femenina, repercute en la elegibilidad por parte de la banca tradicional para poder tener acceso a montos mayores de financiamiento con respecto a los hombres; la falta de ingresos, las responsabilidades domésticas y familiares inciden en que las mujeres establezcan empresas de menor tamaño, por necesidad y en la economía no registrada, de tal manera que desde las entidades financieras son consideradas de alto riesgo, lo cual repercute en montos pequeños y altas tasas de interés. A esto habrá que agregar temas relacionados con la falta de educación financiera que limita el conocimiento sobre las fuentes de financiamiento y en cuanto a cómo enfrentarse al sistema financiero.

Por otra parte, se mantiene que las mujeres tienen una mayor aversión al riesgo, así como un comportamiento más conservador en cuanto a decisiones de inversión,

emprendimiento de un negocio o ampliación de su capital, lo que consecuentemente repercute en bajos niveles de endeudamiento. Si bien hay cierta evidencia de género en la gestión del riesgo (García-Gallego, 2002; Ruiz, 2012), esto no debe considerarse como un hecho natural de las mujeres; las diferencias de edad, la formación, los conocimientos sobre el mercado y las finanzas, la propiedad sobre los activos, la responsabilidad en el manejo del dinero del hogar, la corresponsabilidad en los cuidados o las situaciones de vulnerabilidad constituyen factores que podrían minimizar/eliminar la aversión al riesgo por parte de éstas.

En cuanto a la oferta, las actitudes discriminatorias y la falta de información sobre la evolución de las mujeres en su inserción en el mercado por parte de las instituciones financieras estarían limitando el acceso de las mujeres al financiamiento (BID, 2010a). Es probable que los bancos y su personal estén condicionados por los estereotipos y roles de género de las mujeres en los procesos de evaluación de las solicitudes de créditos, de tal manera que se favorece a los hombres dado su estado según la división sexual del trabajo. De igual manera, las consideraciones sobre el estado civil, fertilidad y jefatura del hogar podrían constituirse en factores de discriminación contra la mujer en su acceso al financiamiento.

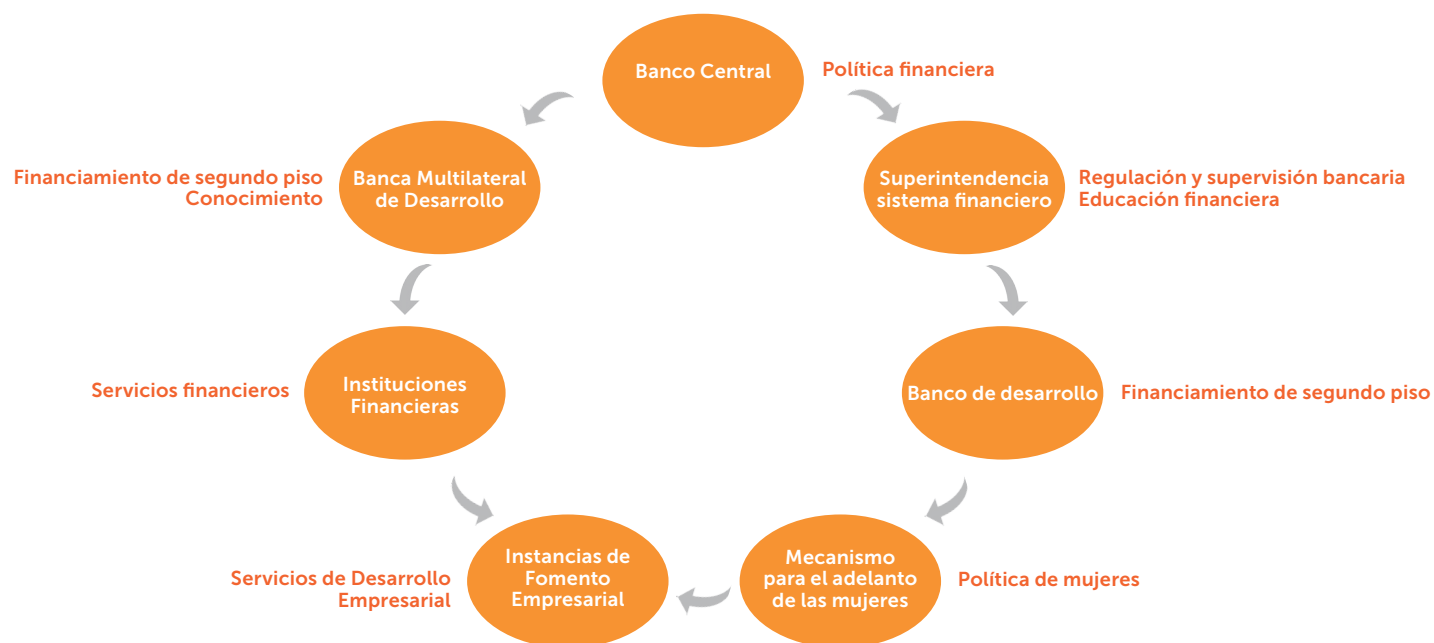
Por otra parte, la ausencia de análisis de género en el desempeño de la cartera de créditos y de las mujeres en los diferentes segmentos empresariales genera que las entidades financieras desaprovechen un mercado con alto potencial y recluyan a las mujeres a esquemas de financiamiento con restricciones para hacer crecer sus empresas. Asimismo, la falta de servicios y productos financieros adaptados a las particularidades de las mujeres constituye un obstáculo desde la perspectiva de la oferta de productos y servicios de las entidades financieras.

Agentes para el fomento de la inclusión financiera

Para mejorar el contexto antes planteado es necesario dinamizar un ecosistema institucional que propicie la implementación de acciones favorables para la igualdad de género en el sistema financiero (ver Figura N° 1). Los gobiernos y los mecanismos institucionales para el adelanto de las mujeres, la banca multilateral y nacional de desarrollo, las superintendencias del sistema financiero y las entidades financieras son agentes clave para propiciar un mejor entorno para el financiamiento de las mujeres.

Los bancos centrales como autoridades monetarias y financieras de los países, responsables de la estabilidad del sistema financiero y en coordinación con las superintendencias, juegan un rol importante en la configuración de un sistema financiero inclusivo. Estos bancos tienen la tarea de revisar la política financiera (en su componente crediticio y bancario) a fin de superar cualquier obstáculo que desde la legislación o actuación de las instancias públicas limiten el acceso de las mujeres al financiamiento de manera directa o indirecta; asimismo, tienen el reto de desplegar medidas orientadas a la educación

Figura 1. Ecosistema institucional para la revisión de la inclusión financiera de las mujeres



financiera desde la niñez, considerando las particularidades de género en la edad adulta y según el tipo de actividad económica en las cuales están las mujeres, así como también las relaciones de género.

Las superintendencias del sistema financiero tienen una función de supervisión y vigilancia del sistema, así como de análisis de su desempeño; en ese sentido, el fortalecimiento de las funciones de supervisión, vigilancia, análisis, entre otras, desde una perspectiva de género resulta estratégico ya que constituye un paso inicial para introducir cambios en las políticas y en los marcos de regulación del sistema financiero. Por otra parte, es necesario que los datos e indicadores del sistema financiero que gestionan las superintendencias den cuenta de los progresos en materia de igualdad de género, por lo que resulta pertinente transversalizar y unificar criterios de género en los sistemas de información de estos entes supervisores.

Los recursos que desde la política financiera se destinen a la dinamización del sistema financiero a través de los bancos de desarrollo deben considerar criterios de género, a fin de promover líneas de crédito y la implementación de productos o servicios financieros tanto para una mayor inclusión financiera de las mujeres como para el crecimiento de sus negocios. Los bancos de desarrollo, en tanto bancos de segundo piso y que movilizan recursos a tasas de interés y condiciones preferenciales con el propósito de facilitar el desarrollo económico o de determinados sectores productivos o segmentos poblacionales, tienen el potencial de canalizar recursos al sistema financiero para que este amplíe las oportunidades de financiamiento para las mujeres.

Los mecanismos para el adelanto de las mujeres como rectores de la política pública para la consecución de la autonomía política, física y económica de las mujeres tienen la tarea de liderar los procesos de transversalización de género, inclusive la aplicación de acciones afirmativas en el sistema financiero. Los mecanismos juegan un rol articulador con las diferentes instituciones responsables de las políticas sociales y económicas, ya que son esas instituciones las responsables de aterrizar las medidas que propicien un entorno de igualdad de oportunidades para las mujeres; éstos deben contar con habilidades que faciliten el diálogo interinstitucional, así como con capacidades de propuesta y asesoría técnica en materia de género y política pública.

Las instancias de fomento ofrecen servicios de desarrollo empresarial (SDE) que, articulados a los servicios financieros, podrían reducir el perfil de riesgo de muchas de las iniciativas empresariales lideradas por mujeres. Cuando las instancias de fomento empresarial logran la vinculación entre los SDE y los servicios financieros, esto repercute en una atención integral a las empresas o las mujeres, y de igual manera se asegura un uso adecuado del financiamiento cuando los SDE de asistencia técnica conducen al fortalecimiento de las capacidades y habilidades de las mujeres para una mejor gestión de las empresas y para el acceso a los mercados.

Los bancos multilaterales de desarrollo (BMD), desde su función generadora de conocimiento para la mejora de la gestión de políticas públicas, tiene el potencial y el desafío de ofrecer bienes públicos regionales de programas y políticas novedosas y favorables para la inclusión financiera de las mujeres. Algunos países de ALC han incursionado en

el diseño e implementación de programas y servicios financieros para las mujeres. La evaluación de impacto de los mismos, la calificación como buenas prácticas para el financiamiento y la transformación en bienes públicos regionales (BPR) son tareas que la BMD puede canalizar en beneficio de los países. Por otra parte, tanto los BMD como los entidades de desarrollo tienen la posibilidad de movilizar recursos a entidades financieras, ya sea a través de la aplicación de acciones afirmativas en líneas de crédito existentes o por medio del diseño de una línea de crédito bajo términos especiales y focalizada a las mujeres o empresas con participación femenina en su propiedad o empleo.

Innovar en los servicios y productos financieros desde una perspectiva de género es una tarea ineludible de las instituciones financieras como los bancos, cooperativas, cajas de créditos y ahorros, IMF, entre otras. El análisis de género de la integridad financiera podría constituirse en un importante criterio para mejorar el acceso de las mujeres al financiamiento, para flexibilizar las condiciones de créditos e incrementar la disponibilidad de recursos para las mujeres. También es importante que las empresas de mujeres con alto potencial de crecimiento salgan del círculo del financiamiento de corto plazo, altas tasa de interés y montos pequeños, para ello es importante la necesidad de que las instituciones financieras adecuen sus productos y servicios en función de los segmentos empresariales en los que se encuentran las mujeres y les faciliten transitar de uno a otro bajo criterios de productividad y rentabilidad.

Acciones para propiciar una mayor inclusión financiera de las mujeres

Ahora bien, ¿qué se podría hacer para mejorar el acceso de las mujeres al financiamiento? Las acciones son muy diversas

por lo que para el diseño de las mismas es importante tener presente el contexto y las características de las mujeres a las cuales estarán orientadas, especialmente a nivel de nuevos

Tabla 2. Agentes y acciones para la inclusión financiera de las mujeres

Acciones	Agentes directos	Agentes indirectos
Sistemas de indicadores de género	<ul style="list-style-type: none"> Superintendencia del Sistema Financiero 	<ul style="list-style-type: none"> Banca Multilateral de Desarrollo de las mujeres Mecanismos para el adelanto de las mujeres Bancos Centrales
Financiamiento de segundo piso	<ul style="list-style-type: none"> Banca Multilateral de Desarrollo Bancos de Desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> Mecanismos para el adelanto de las mujeres
Productos financieros	<ul style="list-style-type: none"> Instituciones financieras 	<ul style="list-style-type: none"> Banca Multilateral de Desarrollo Banca Nacional de Desarrollo Mecanismos para el adelanto de las mujeres Superintendencia del Sistema Financiero
Servicios de Desarrollo Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> Instancias de fomento Empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> Instituciones financieras Mecanismos para el adelanto de las mujeres Superintendencia del Sistema financiero
Educación financiera	<ul style="list-style-type: none"> Bancos de Desarrollo Instituciones financieras Instancias de fomento Empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> Banca Multilateral de Desarrollo Mecanismos para el adelanto de las mujeres Superintendencia del Sistema Financiero

productos financieros. En la Tabla N° 2 se identifican algunas acciones y los posibles actores involucrados ya sea de manera directa como ejecutores, mejorando los sistemas de información, implementando nuevos productos o servicios, colocando fondos de segundo piso, etc.; también, indirectamente a través de la provisión de asistencia técnica para el diseño e implementación de las acciones.

Sistema de indicadores: un paso importante para el diseño de las políticas o medidas para una inclusión financiera con perspectiva de género reside en que los entes supervisores y reguladores del sector financiero implementen sistemas de indicadores que permitan generar conclusiones sobre el comportamiento de los hombres y mujeres en cuanto al uso de los diversos productos financieros. Por otra parte, el sistema permitiría evaluar el impacto en términos de género de las políticas. La experiencia del sistema desarrollado por la SBIF de Chile, cuyos resultados se exponen en el informe sobre Género en el Sistema Financiero, constituye un punto de referencia en esta línea, la cual podría ser transferida en la región procurando estandarizar los indicadores con el propósito de generar análisis comparativos entre países.

Financiamiento de segundo piso: los bancos multilaterales de desarrollo, así como los bancos de desarrollo, tienen la posibilidad de crear fondos para el financiamiento de segundo piso a instituciones financieras interesadas en ampliar el financiamiento a mujeres o empresas que promueven la igualdad de género en el uso de los recursos. La banca tendrá que evaluar las condiciones especiales con respecto a la media del mercado, ya sea en la tasa establecida, plazos, garantías u otro criterio de colocación que incida en el uso de los fondos por parte de las entidades de primer piso.

En esta línea, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) cuenta con la iniciativa denominada *Women Entrepreneurship Banking*, a través de la cual ofrece recursos de asistencia técnica, conocimiento y financiamiento A/B a intermediarios financieros que innoven en productos y servicios para el financiamiento de empresas lideradas por mujeres. Por su parte, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) ha puesto a disposición un fondo para que su red de instituciones financieras intermediarias, especialmente IMF, canalicen recursos para el financiamiento de inversiones de mujeres empresarias y emprendedoras; mientras que el Banco Mundial en coordinación con Goldman Sachs han creado el fondo de inversión *Women Entrepreneurs Opportunity Facility*, el cual ofrece financiamiento de segundo piso orientado a emprendedoras o mujeres propietarias de empresas.

A nivel de bancos de desarrollo, algunos han incursionado con productos o programas financieros dirigidos a mujeres, como Nacional Financiera de México (NAFIN o NAFINSA): créditos exclusivos para mujeres empresarias con asistencia técnica; el Banco de Desarrollo de El Salvador: fondo de crédito y de garantía con asistencia técnica a mujeres empresarias o empresas con representación legal a cargo de una mujer; el Banco Nacional de Costa Rica: línea de crédito y asesoría especializada para mujeres; y la Corporación de Fomento de la Producción de Chile: capital humano para la innovación en empresas de mujeres, financiamiento hasta el 90% del proyecto. Estas experiencias constituyen un antecedente importante a evaluar de cara a la definición de la estrategia que la banca de desarrollo de la región puede asumir para la canalización de recursos financieros destinados a la autonomía económica de las mujeres o para fomentar la participación igualitaria en las empresas.

Adicional a la creación de fondos especiales para mujeres o con propósitos de igualdad de género, la banca de desarrollo tiene la alternativa de incorporar acciones afirmativas en las líneas de crédito sectoriales de segundo piso. Estas pueden ser desde el establecimiento de un determinado porcentaje de recursos para mujeres o proyectos con enfoque de género hasta la flexibilización gradual de las condiciones de la línea de crédito a las entidades financieras que amplíen la cartera de clientes mujeres.

Productos financieros: se ha señalado la necesidad de generar productos financieros que permitan hacer crecer los negocios de las mujeres, especialmente para que puedan transitar a mayores segmentos empresariales dada su amplia participación en la microempresa. En esta medida, es necesario el diseño o ajuste de los servicios financieros según el tamaño de las empresas y considerando las cuestiones de género en aspectos tales como la propiedad, accionistas, fuerza de trabajo y clientela. Asimismo, es importante generar productos financieros que permitan cerrar la deuda que las mujeres tienen en el sector financiero informal o no regulado cuyos costos de financiamiento suelen ser mayores al regulado (BM, 2010; ASBANC, 2013; CEPAL, 2004).

Los productos de crédito, los de ahorro, seguros, medios de pago, fondos de garantías, arriendo o *leasing*, factoraje, capital de riesgo, entre otros, deberán evaluarlos desde una perspectiva de género de tal manera que sean factibles para el uso de las mujeres. El análisis de género de la cartera de créditos es fundamental para que las entidades financieras puedan mejorar las condiciones de financiamiento para mujeres, ya que como se ha dicho, la integridad financiera podría considerarse como un criterio determinante para reducir las percepciones de riesgo de las entidades sobre las mujeres.

En la región existen varias entidades financieras que han incursionado en el mercado con productos orientados hacia las mujeres y de las cuales habrá que rescatar lecciones aprendidas para mejorar las estrategias de atención a las mismas. Algunas de estas entidades son: Banorte de México el cual posee una cuenta mujer sin comisiones por apertura y uso de los cajeros, facilidades para seguros y servicios de asistencia, y acceso a la banca móvil; Compartamos de México, con Tu Crédito Mujer sin comisiones (apertura, retraso y administración), agilidad para la renovación y reducción de costos, acceso a seguros; Banco WWB en Colombia, el cual se caracteriza por su flexibilidad con respecto a otras instancias en cuanto a los requisitos y experiencia exigida a los negocios, agilidad en los tiempos, y con programas de educación financiera; Scotiabank en Uruguay ofrece el producto Pyme Mujer Emprendedora con determinados beneficios de apertura y mejores ventajas con respecto a otros productos; el Banco de Costa Rica cuenta con su marca Banca Kristal a fin de atender a las mujeres con una diversidad de productos financieros con ciertas condiciones preferenciales en tasa, cuotas y requisitos.

Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE): la articulación de los servicios financieros con los SDE es vital para la certeza de las entidades financieras sobre el uso de los recursos otorgados. Muchas IMF son proveedoras de ambos servicios a fin de minimizar los riesgos y prestar una atención integral a la clientela; no obstante, esto acarrea un incremento de los costos de los servicios, por lo que se sugiere que las entidades financieras se apoyen en las instancias de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa las cuales lideran e implementan los programas de prestación de los SDE. Un importante número de países de ALC están implementado el Modelo de *Small Business Development Center* (SBDC), a través del cual se canalizan los SDE y se establecen

vinculaciones con el sistema financiero, en El Salvador, por ejemplo, han incorporado al modelo la figura del asesor financiero y ventanillas para la atención a las empresarias. Lo ideal es que las entidades financieras aprovechen esta plataforma de servicios, ya que en la medida en que esta articulación sea más sólida se esperaría una reducción de los costos de financiamiento, especialmente para los segmentos empresariales considerados de alto riesgo.

Educación financiera: hay evidencia de que las mujeres tienen menores conocimientos o entendimiento sobre información, conceptos o herramientas de utilidad para el acceso, elección y uso de los productos/servicios financieros comparadas con los hombres (CAF, 2015, 2013; OCDE, 2016). Por esta razón, fomentar las competencias financieras de las mujeres es un reto para la política pública y una necesidad del sistema financiero para disponer de una clientela con una cultura financiera que minimice sus niveles de riesgo y fomente la competencia.

Si bien las intervenciones pueden ser a diferentes niveles, es importante sentar las bases en la educación primaria y secundaria, lo cual implica un ajuste curricular y la formación docente en educación financiera con perspectiva de género. Por otra parte, los entes reguladores en coordinación con los mecanismos para el adelanto de las mujeres, organizaciones de consumidores y la academia pueden impulsar campañas de información financiera o procesos de formación formales orientados a las mujeres en cuanto a la gestión del dinero, análisis del riesgo y elección de productos financieros. Las mujeres emprendedoras y empresarias constituyen un grupo meta de atención inmediata dadas las necesidades de financiamiento que requieren para mejorar o hacer crecer sus negocios, y los proveedores de SDE se perfilan como potenciales aliados para formar o educar a estas mujeres, más aún si ya están siendo sujetas de financiamiento.

El abordaje de las normas socioculturales en el ámbito de la familia y la comunidad, así como de las relaciones de pareja que limitan el uso de los productos y servicios financieros por parte de las mujeres constituye otro eje de trabajo fundamental dentro de los programas de educación financiera, lo cual implica no solo involucrar a las mujeres como destinatarias de estos programas, sino también enfocarse en el trabajo con los hombres, el cual también es importante dada las relaciones de poder en los hogares.

A pesar de que muchos países desde el sector público y privado han implementado acciones de educación financiera, buena parte de estas se han quedado a nivel de ejercicio piloto y no han logrado institucionalizarse dentro de las políticas públicas o carecen de la perspectiva de género. Es importante avanzar en el diseño e implementación de estrategias nacionales de educación financiera considerando los avances existentes. En cuanto a educación formal Brasil, Colombia y Perú tienen experiencias de interés en el marco de sus estrategias nacionales de educación financieras. A pesar de no contar con una estrategia nacional de educación financiera formal, Uruguay cuenta con una experiencia importante de educación financiera en la educación formal. Por otra parte, República Dominicana está incursionando en la Educación Financiera Digital y desde el sector privado Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Panamá y México cuentan con programa orientado a desarrollar los valores del emprendimiento en la niñez e introducen como parte de su plan de formación las finanzas y el cuidado del dinero. Queda la tarea de evaluar el impacto de estas experiencias con el objeto de introducir los ajustes que potencien las capacidades de las niñas y las mujeres, así como cambios en los hombres para favorecer la autonomía económica de las mujeres.

Para cada una de las acciones antes expuestas es posible identificar el agente institucional a liderar el proceso de formulación e implementación; sin embargo, es fundamental el involucramiento de los mecanismos para el adelanto de las mujeres, ya sea asesorando a las instituciones, facilitando conocimiento, estableciendo el diálogo entre los agentes y generando las sinergias necesarias para una atención integral a las mujeres en los esfuerzos de lograr una mayor inclusión financiera.

Es importante impulsar la implementación de las medidas de manera integral a fin de potenciar los impactos en las mujeres y el sector financiero: la mejora en los sistemas de

información no solo permitiría mejorar los marcos legales sino también innovar en productos y servicios y caracterizar a la clientela femenina para su atención pertinente según el segmento empresarial y las necesidades de consumo y de crecimiento de sus negocios; una sólida relación entre los proveedores de servicios financiero con los de SDE permitiría minimizar niveles de riesgo en el uso de los recursos y flexibilizar las condiciones del crédito para las mujeres; los fondos de segundo piso con productos y servicios financieros idóneos articulados a una estrategia de educación financiera que desmonte patrones socioculturales contrarios a la igualdad, tendría impactos positivos en cuanto a aumentar la cobertura del financiamiento a las mujeres.

CAPÍTULO 2

EL POTENCIAL DEL CRÉDITO

Desde la década de los noventa, los programas de financiamiento enfocados en las mujeres –específicamente de microcrédito–, fueron la plataforma más representativa promovida por países donantes para las estrategias de género y reducción de la pobreza en América Latina. El crédito, para los hacedores de políticas, es visto como un medio y no un fin *per se* debido a que lo que se busca a través del mismo es una mejora de las condiciones de vida.

A nivel mundial, el enfoque del microcrédito ha sido otorgar préstamos a quienes normalmente son excluidos por la banca tradicional, pues no son considerados como sujetos de crédito, convirtiendo a las mujeres en la principal audiencia de los mismos. Por sí solo, es menos factible que el crédito como herramienta tenga un impacto en el empoderamiento económico de la mujer. Por esta razón, es más efectivo cuando se combina con otros productos tales como ahorros y seguros, de forma tal que se fortalezca el proceso de toma de decisión por parte de los usuarios.

Sin desaprovechar las ventajas que ofrece el crédito como herramienta de desarrollo, es importante acentuar la diferenciación entre recibir un crédito y utilizarlo. Aun cuando las mujeres son receptoras de créditos, en algunos casos las interacciones de género en el núcleo familiar pueden afectar la forma en la cual los mismos son utilizados y el poder de decisión de la mujer sobre el préstamo. Por esta razón, es necesario entender el ciclo del crédito, más allá de su desembolso a una mujer (Johnson y Rogaly, 1997).

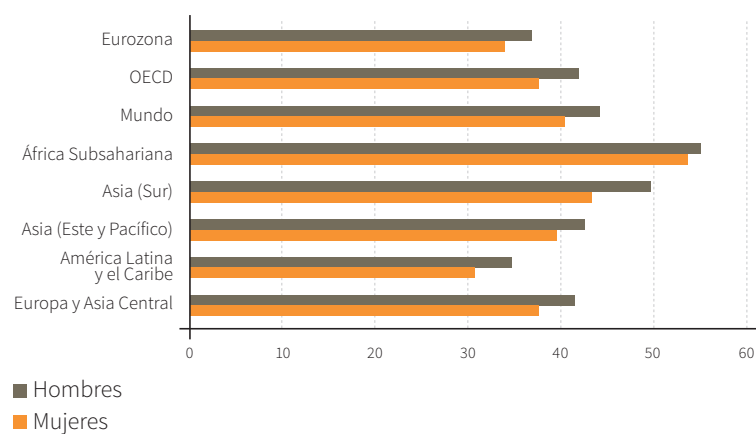
En términos del acceso al crédito, en 2014 sólo el 30,7% de las mujeres adultas de ALC dijo haber recibido algún crédito en el último año: lo anterior incluye instituciones financieras, prestamistas informales, familiares y amigos, entre otros (ver Gráfico N° 2). América Latina es la región en la cual el crédito como recurso financiero tiene menor penetración, incluso menos que en África Sub-Sahariana. A pesar de los avances en microcréditos formales y del papel que han desarrollado en este campo las entidades no gubernamentales (ONG), el crédito informal, relacionado con los préstamos a familiares, casa de empeño y amigos, se sigue manteniendo como una de las principales fuentes de acceso a recursos para la población. Los dos principales problemas de los mecanismos

de crédito informal es que carecen de las características de sostenibilidad y seguridad que brindan los medios formales; por ende, las mujeres que lo utilizan suelen ser más vulnerables ante choques adversos. A escala macroeconómica, el crédito informal hace que algunos excedentes de liquidez se dirijan hacia usos de baja productividad, normalmente dentro de la informalidad, afectando la eficiencia y la productividad general de la economía. No obstante, el uso de medios formales de préstamos en modelos como el del microcrédito no siempre garantiza que esto deje de suceder, como se verá más adelante.

Los anteriores resultados permiten dimensionar la magnitud de las oportunidades de mejora que tiene la región en cuanto al acceso y la promoción de servicios financieros formales, pero se relacionan en buena medida con las convenciones sociales de utilizar los ahorros para realizar préstamos a familiares y amigos. La informalidad en el ahorro tiene como contrapartida la informalidad en el crédito.

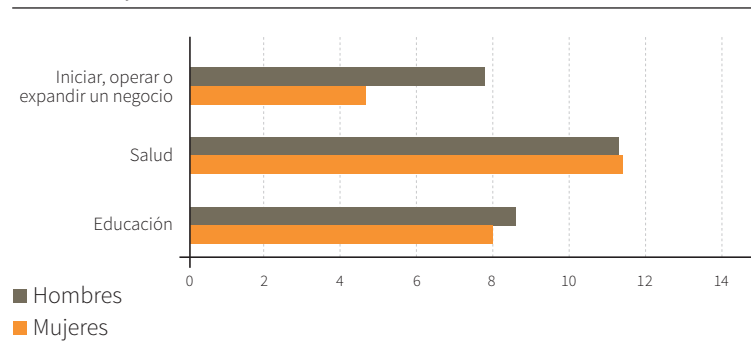
La mayoría de la literatura sobre acceso a servicios financieros ha tenido al crédito como trampolín para el emprendimiento, en lugar de abarcar el gran espectro para el cual los usuarios solicitan créditos. Por ejemplo, en América Latina los negocios son el último propósito para las solicitudes de créditos por parte de mujeres, siendo la salud y educación las principales causas para acceder a un crédito. De esta forma, se pueden diferenciar varios tipos de crédito: consumo, hipotecario y comercial. Como se expuso anteriormente, el crédito comercial (de negocios) representa la menor proporción de solicitudes de crédito por parte de mujeres en la región (ver Gráfico N° 3).

Gráfico 2. Créditos obtenidos en el último año (Porcentajes, 2014)



Fuente: Banco Mundial. Global Findex – Base de datos de inclusión financiera en el mundo.

Gráfico 3. Propósito del crédito en América Latina (Porcentajes, 2014)



Fuente: Banco Mundial. Global Findex – Base de datos de inclusión financiera en el mundo.

En comparación con los hombres, las mujeres enfrentan mayores desafíos para acceder a créditos debido a factores diversos. Las solicitudes de créditos femeninas, suelen representar aplicaciones menos sólidas con respecto a las solicitudes realizadas por hombres. Como primera medida, las mujeres empresarias suelen escoger sectores menos intensivos en capital, lo cual hace que sus requerimientos de deuda sean inferiores. Asimismo, existen probabilidades de que también estén menos inclinadas a buscar financiamiento externo debido a sus propias percepciones en cuanto a que para las mujeres es más difícil obtener préstamos bancarios (Coleman, 2000). De forma complementaria, diversos estudios han encontrado que los perfiles de negocios de las mujeres son menos fuertes que los de los hombres. Lo anterior incluye falta de educación relevante, falta de experiencia en el campo de negocios (Buvinic y Berger, 1990;

Carter *et al*, 2003), falta de garantías, y de historiales de crédito sólidos, traduciéndose en que las mujeres son más propensas a tener bajas calificaciones de crédito. Incluso cuando las mujeres son consideradas como sujetos de crédito, suelen obtener préstamos de IMF, representando condiciones menos favorables que la banca tradicional: tasas de interés más elevadas y plazos más cortos.

Existe, de esta forma, una doble negatividad en cuanto a las mujeres y el crédito: barreras de acceso al mismo, y condiciones bajo las cuales lo hacen. Son múltiples las variables que limitan el acceso de las mujeres al crédito, sin embargo existen cuatro bloques principales: barreras sociales, requerimientos de garantías, tamaño del préstamo, y escasez de productos crediticios orientados a las mujeres.

Las barreras sociales están dadas por posibles restricciones en factores como movilidad y disposición del tiempo de las mujeres, limitadas por temas como, por ejemplo, el cuidado de los niños (IFC, 2011). Abordar dichas barreras puede impulsar una mayor inversión en actividades generadoras de ingresos, una mayor demanda de productos crediticios y mayores ganancias.

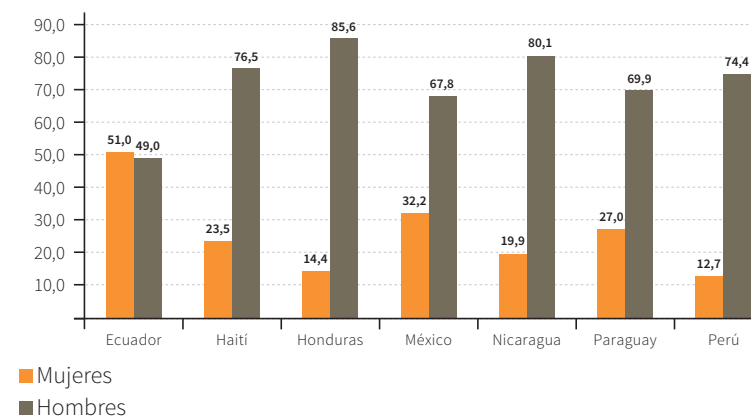
Las garantías o colaterales que exigen las IMF para respaldar los créditos basados en activos personales o en el patrimonio de la persona que solicita el financiamiento podrían penalizar más a las mujeres que a los hombres, ya que por prescripciones socioculturales de género o discriminación legal, el control o propiedad de los activos recae o es asignada generalmente a los hombres. Es necesario que los procesos de evaluación de riesgo crediticio de las mujeres utilicen otros criterios:

Las regulaciones y los estándares internacionales enfatizan que las entidades financieras deben basar sus decisiones crediticias fundamentalmente en análisis del riesgo de incumplimiento del deudor y solo de manera secundaria en el patrimonio del deudor o en los mitigadores de riesgo de la operación, ya que el riesgo de incumplimiento depende tanto de la capacidad como de la voluntad de repago del deudor. No obstante, muchas entidades financieras siguen basando sus criterios de préstamo en la existencia de mitigadores de riesgo o en el patrimonio del cliente, como criterio primordial de evaluación (BID, 2014, pp 19)

En la medida en que los activos tengan un peso importante dentro de los criterios de evaluación de riesgo de un crédito, las mujeres podrían verse desfavorecidas debido a que las brechas de género en la propiedad de algunos activos son significativas. La tenencia de derechos de propiedad y de tierra se ha concentrado, históricamente, en la población masculina al haber heredado activos, acumulado capital, y concentrado los medios de producción. Como se puede observar en el caso de la propiedad de las tierras agrícolas (Gráfico N° 4), a excepción de Ecuador, la distribución de la propiedad de las tierras es favorable a los hombres, en donde éstos representan más del 70% de total de propietarios. Cabe preguntarse hasta qué punto la exigencia de los activos y patrimonio como garantía o como criterio de evaluación de riesgo por parte de las IMF desincentiva la demanda de financiamiento por parte de las mujeres, especialmente la demanda en el sector financiero tradicional formal.

Teniendo en cuenta que estas garantías son tradicionales (propiedades, bienes raíces, fuentes de laborales fijas) y que las mujeres carecen de las mismas, se restringe el acceso a

Gráfico 4. Propiedad de las tierras agrícolas (Porcentaje, último año disponible)



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO, Base de Datos Género y Derecho a la Tierra.

préstamos, debido a que su principal activo es su propio trabajo (CEPAL, 2004). Los factores previos ocasionan que las mujeres de ingresos bajos encuentren aún más lejana la posibilidad del acceso al crédito, al tener menos colaterales que ofrecer a una institución bancaria (OIT, 2000).

Estudios realizados se refieren al tamaño del préstamo como una barrera que inhibe la entrada de las mujeres al mundo crediticio (Westley, 2001; CEPAL, 2004; BID, 2014). El monto del préstamo puede ser analizado desde dos perspectivas: límites de endeudamiento, y tasas de interés. La regulación financiera en América Latina usualmente establece unos porcentajes de capacidad de endeudamiento que toma como

referencia los ingresos salariales. Las mujeres, así como los hombres, se enfrentan en las IMF a tasas de interés más altas y montos más pequeños. En ALC el monto promedio de crédito de las IMF es de US\$ 1.178 y la tasa media regional de interés es del 28,6% (BID, 2010). En cuanto a las diferencias entre las tasas de las IMF y la bancaria, en Argentina, Chile, México, Panamá y Uruguay la tasa de las IMF supera a la bancaria en más de 20 puntos, mientras que en Bolivia, Ecuador y Paraguay (quienes poseen las tasas más bajas) la superan en alrededor de 10 puntos (BID, 2010)². De esta situación y considerando que las mujeres tienen una mayor participación en las IMF, se puede deducir que la carga financiera de las mismas es mayor a la de los hombres, teniendo en cuenta también las desigualdades de género en términos de generación de ingresos, ya que su base salarial suele ser 17% menos que la de los hombres (Atal *et al.*, 2009).

Existe, implícitamente, un sesgo de género al momento de decidir el monto máximo del crédito, debido a que la brecha salarial entre hombres y mujeres podría verse replicada en el sistema financiero por medio de los límites de endeudamiento. El tamaño del préstamo será, por ende, un reflejo de ello. El otro componente del monto del préstamo está dado por las tasas de interés, en donde se trasladan (en parte) los costos de transacción en los que incurre una entidad financiera para su operatividad. Generalmente, estos costos varían dependiendo del tamaño de la institución financiera: por ejemplo, las tasas de interés de las microfinancieras son más elevadas que las de los bancos comerciales. Las mujeres se han convertido en sujeto de crédito para las microfinancieras, quienes han desarrollado experticia y buscado satisfacer las necesidades de financiamiento de las mujeres, facilitando así su entrada al

sistema financiero. Sin embargo, los costos operativos de las microfinancieras no representan una ventaja para las mujeres, desde el punto de vista de las tasas de interés. Pese a lo anterior, las elevadas tasas que pagan las mujeres son prueba de su eficiencia en la utilización del crédito, ya que la rentabilidad de sus negocios les permite cubrir dichas tasas.

Como un último punto, la falta de productos diseñados a la medida de las necesidades de financiamiento de las mujeres, también se considera una barrera de acceso al crédito. Aunque algunas entidades financieras en América Latina han creado productos específicos, todavía es necesario un enfoque analítico sobre las preferencias financieras y los desafíos de las mujeres. Dicho enfoque analítico puede derivar en la creación de productos estándar a los que las mujeres puedan tener acceso de forma preferencial. Estudios recientes han mostrado que un aspecto que puede ser incorporado en productos con enfoque de género es brindar periodos de gracia (Field *et al.*, 2013; *Innovations for Poverty Action*, 2017). Estos últimos proveen mayor flexibilidad en el nicho de mujeres microempresarias, al tiempo que aumentan la probabilidad de generar mayor rentabilidad.

Hasta el momento la evidencia sobre el microcrédito ha sido mixta y muestra resultados con alta variabilidad entre países (Banerjee *et al.*, 2015), lo cual se abordará a continuación en los casos de estudio. El microcrédito, por sí solo, no muestra ser una herramienta efectiva en favor del empoderamiento económico y la inclusión financiera de las mujeres de recursos más bajos, pero sí beneficia a las menos pobres y a quienes tienen negocios más rentables. Entonces el microcrédito tiene un carácter menos transformador que el ahorro. De cualquier manera, el proceso de empoderamiento

2. En cierta medida, la diferencia significativa entre la tasa de interés de las IMF y la de la banca tradicional se explica porque las IMF asumen un seguimiento -y a veces con asistencia técnica- más personalizado del cliente; el riesgo suele ser mayor por las características del cliente y ante la ausencia de garantías que usualmente solicitan los bancos tradicionales; y las fuentes de fondeo o para generar mayor liquidez suelen ser más restringidas si las IMF no se encurtan bien posicionadas en el mercado.

económico es complejo y no lineal, por lo que evaluaciones de impacto que incluyen periodos de tiempo más amplios pueden clarificar el papel que juega el microcrédito como estrategia de inclusión financiera.

En general, la informalidad en el crédito es una práctica extendida a lo largo del mundo y subvertirla hace parte de los grandes desafíos de las políticas que buscan generar avances en la inclusión financiera. La razón es que deben diseñarse incentivos poderosos para generar cambios en la conducta de las personas y lograr vencer la presión social y cultural que muchas veces está detrás de los comportamientos observados.

Lo anterior es clave a la hora de formular políticas de inclusión financiera de género que busquen cerrar las brechas presentes en el uso y acceso de distintos productos financieros, que afectan normalmente a las mujeres.

El reto actual que herramientas como el microcrédito deben enfrentar es el de migrar de ser una herramienta para la superación de la pobreza, hasta convertirse en una herramienta para el desarrollo, lo que demanda fomentar el ahorro y la adquisición de productos de seguros en una intensidad igual o mayor a la que se ha trabajado en dar acceso al crédito. El fin último del modelo completo de las microfinanzas (incluyendo el microcrédito, el ahorro y los seguros) debe ser que las personas, en particular las mujeres, superen la trampa de ingresos medios y el uso generalizado de medios informales. De esta manera, en los incentivos a los créditos comerciales no solo debería importar la baja morosidad de la cartera y las colocaciones, sino también la cantidad de clientes que han migrado hacia los bancos y que dejan de depender del microcrédito como única herramienta de acceso a los servicios financieros.

Utilizar el microcrédito como herramienta de inclusión financiera implica cautela, sobretodo porque cuando la regulación y la supervisión no son lo suficientemente fuertes empiezan a surgir efectos adversos para el crecimiento económico, aumento de la desigualdad y desmejora del bienestar. Esto se hizo evidente con las crisis observadas en Bolivia e India. El Comité de Basilea ha postulado una serie de principios para las entidades enfocadas en la inclusión financiera. Vale la pena hacer seguimiento al desempeño de las entidades microfinancieras en esta materia y promover el uso de estos principios de cara a la sostenibilidad de la industria y de la estabilidad económica y financiera de los países.

Casos de Estudio

CRECER – Crédito con Educación Rural, Bolivia

Esta institución microfinanciera, instaurada en Bolivia desde 1990 a partir del programa “*Freedom from Hunger*”. Cuenta con un enfoque dual e integral: servicios financieros (créditos) y servicios de desarrollo (educación) concentrado en mujeres de áreas rurales. CRECER utiliza la metodología de banca comunal y crédito individual, por medio de la cual presta servicios a más de 160.000 clientes, de los cuales el 80% son mujeres (CRECER, 2016). A 2015, esta institución se posicionaba con una cartera de US\$198 millones, y es la tercera en Bolivia en número de prestatarios.

La misión social de CRECER cubre los puntos clave del desempeño social. Así, el público al cual se dirigen es de preferencia la mujer boliviana y por consecuencia su núcleo familiar. Esta clientela fue definida tomando en cuenta el contexto de Bolivia, desde el punto de vista de los problemas sociales y económicos enfrentados por la mujer. Los

productos brindados incluyen servicios financieros y de desarrollo integrales, enfocados en el empoderamiento y mejoramiento de la calidad de vida de la mujer en seis ejes claves de su vida cotidiana: actividad económica, alimentación, salud, educación, vivienda y seguridad social. Si bien la misión social no incorpora explícitamente como clientela objetivo a los pobres, es parte de las estrategias institucionales tener un alcance significativo de la mujer y las zonas rurales, donde la probabilidad de alcanzar a personas, en particular, mujeres de bajos recursos es mayor.

Como banca comunal (BBCC), CRECER brinda la posibilidad a sus beneficiarias de realizar las reuniones de la misma en las agencias así como en las casas comunales habilitadas para ellas. En las zonas urbanas y periurbanas, los desembolsos para las BBCC se hacen preferentemente en las agencias y en efectivo. El recobro está a cargo de los asesores durante las reuniones mensuales de la BBCC. En zonas rurales, los desembolsos y recuperaciones se hacen normalmente en las casas comunales o los domicilios de las socias. Los desembolsos de créditos individuales se hacen en las agencias en efectivo y las cuotas son pagadas en efectivo en la misma agencia. La cobranza está a cargo de los mismos asesores.

CRECER busca proporcionar a sus socias acceso a servicios de salud. A lo largo de los años han firmado más de 70 convenios con centros médicos públicos y privados en Bolivia y trabajan con todos los Servicios Departamentales de Salud (SEDES), en más de 200 municipios. De la misma forma, se llevan a cabo jornadas de salud en donde la prioridad es la prevención del cáncer femenino. Se promueve la prevención

del cáncer cérvico uterino por medio de la realización de pruebas de Papanicolaou (PAP), permitiendo así la atención oportuna de esta enfermedad. Estas actividades se han extendido en los últimos años: se han realizado más de 60 mil PAP en todo el país, desde el año 2007 (Planet Rating, 2013)

Los servicios financieros y de desarrollo ofrecidos cuentan con un indiscutible enfoque de género, encaminados al fortalecimiento de las capacidades de las mujeres y su empoderamiento. En un estudio de evaluación del impacto realizado en el año 2012 se buscó medir el grado de empoderamiento de las beneficiarias, arrojando como resultado que el 49% de las beneficiarias afirman tener el poder de decisión sobre sus asuntos económicos (medidor de empoderamiento). Igualmente, el 37% de las beneficiarias analfabetas y el 26% de aquellas con educación primaria afirmaron que son autónomas al momento de decidir si asisten a los encuentros de su comunidad (incluyendo las sesiones de BBCC). Estas tendencias aumentaban a medida que lo hacía el nivel educativo (CRECER, 2016).

Si bien esta institución tiene un claro enfoque en el empoderamiento económico y promoción de la educación de las mujeres, su impacto también puede extenderse en la reducción de la pobreza. El 69% de las socias de la BBCC son consideradas pobres, viviendo con aproximadamente USD4 al día; el 21% de las mismas se encuentran en condiciones de pobreza extrema, viviendo con US\$ 1 al día. Entre más actividades de desarrollo pueda realizar CRECER, más está contribuyendo a la mejor de las condiciones de vida de sus socias.

Banco W (anteriormente Banco WWB), Colombia

Los orígenes del Banco W se remontan al año 2011, periodo en el cual nace con el objetivo de facilitar el acceso a microcréditos a emprendedores de recursos limitados, fundamentalmente a mujeres que, por su perfil de crédito, habían estado excluidas del sistema financiero. El Banco W cuenta con una cartera total de microcrédito del orden de US\$ 30 millones, lo cual corresponde a más de 200.000 clientes, convirtiéndolo en el cuarto banco colombiano en cuanto a cartera de microcrédito. Creado por la Fundación WWB Colombia, en alianza con otros accionistas minoritarios, el Banco W ofrece productos y servicios financieros enfocados en este segmento poblacional. La filosofía del enfoque en la mujer tiene su origen en beneficiar directamente a la familia por medio de la mujer cabeza de hogar. Sin embargo, con la evolución de la institución, se amplió la audiencia y en la actualidad también incluyen a la población masculina. Aun así, las mujeres representan el 62% de su cartera activa.

Además de continuar otorgando créditos a mujeres microempresarias, el Banco W complementa estos servicios financieros con aquellos brindados por la Fundación WWB. Esta última se encarga del empoderamiento integral por medio de capacitaciones y orientaciones dictadas a través de cursos enfocados en educación financiera, alfabetización digital, emprendimiento y liderazgo.

Vinculado a la red *Women's World Banking*, el Banco W promueve, de igual forma, la participación de la mujer en el mundo crediticio. Por ejemplo, cuenta con canales informativos en donde se hace frente a esta temática, como el programa de televisión denominado "Mujer... Es" y, a través de la Fundación WWB, el programa de radio "Mujeres que

Inspiran Mujeres". De forma complementaria, el banco también traslada acciones de inclusión financiera de género a sus operaciones: en algunas de sus sucursales ha instalado salas de lactancia para que sus empleadas pudieran tener un espacio cómodo e higiénico dedicado a la lactancia materna. El actuar del Banco W se capitaliza más con el conjunto de actividades realizadas por la Fundación WWB, la cual incluye programas como "Voy de la Mano", un acompañamiento de 4 a 6 meses en donde los negocios participantes aumentan sus ingresos hasta en un 40%. La Fundación ha implementado un modelo de alianzas con más de veinte instituciones públicas y privadas tales como universidades, administraciones locales, y fundaciones de responsabilidad social de grandes corporaciones colombianas.

Como se mencionó previamente, si bien el Banco W ha expandido su audiencia para brindar servicios a hombres, su enfoque en las mujeres aún prevalece y continuará siendo uno de los ejes principales de la institución bancaria.

Compartamos Banco de México, México

Este programa consiste en la puesta en marcha del producto Crédito Mujer que se encuentra a cargo de Compartamos Banco de México, la institución microfinanciera más grande del país con cerca de 3 millones de clientes. El objetivo general de esta intervención es que las mujeres puedan crear o ampliar su negocio y, a partir de ello, mejorar su situación económica.

El Crédito Mujer consiste en la asignación de crédito a grupos entre 10 a 50 mujeres, un rango mayor al definido para los grupos de Bangladés. En términos de requerimientos, primero se verificaba que las personas no hubieran participado en fraude a través de la revisión del historial crediticio y, segundo,

se solicitaba que el grupo tuviera ahorros equivalentes al 5% del crédito, aunque estos no actuaban como colateral. Como incentivo se maneja el esquema de crédito incremental según cumplimiento de pagos.

En aspecto diferenciador es que, además de procurar por el cumplimiento de las obligaciones de crédito, el grupo avala las solicitudes y los montos de préstamo que van a ser solicitados a la entidad financiera y destinados a los integrantes, lo que le otorga un papel de evaluador ex ante de riesgos y de usos de los préstamos. Por esta razón, los grupos forman una clase de estructura de gobierno con presidenta, secretaria y tesorera, y se reúnen semanalmente para coordinar los pagos que se hacen al banco con esta periodicidad.

Para analizar la efectividad de esta intervención, Angelucci *et al.* (2013a y 2013b) realizan una evaluación de impacto sobre diferentes aspectos de la vida de las mujeres. En términos de crédito, aumentó el acceso a préstamos y la probabilidad de solicitar recursos a una institución financiera formal. No obstante, también se incrementó la probabilidad de utilizar medios informales, lo que puede derivarse de la insuficiencia del crédito formal, así como de que las personas requieran financiación informal para poder cumplir con sus obligaciones con instituciones financieras, sobre todo cuando estas representan una alta carga financiera para el hogar, con indicios de trampa de deuda.

Para los negocios, aunque aumentó la escala (tamaño de las ventas y los costos de las unidades productivas existentes) no hubo efectos significativos en las ganancias, el número de emprendimientos y, por ende, los ingresos del hogar. El

microcrédito no logra fomentar las microempresas de subsistencia de propiedad de mujeres, pues para ello se requeriría que los emprendimientos estuvieran basados en oportunidades de mercado (Duvendack *et al.*, 2012) y tampoco suscita cambios en los tipos de actividades económicas que desempeñan las mujeres. En particular para el caso de México, un estudio de mujeres microempresarias en zonas urbanas muestra que la obtención de resultados positivos en los negocios depende precisamente de las habilidades que requiere el emprendimiento por oportunidad (Calderon *et al.*, 2016).

Por su parte, las familias redujeron la compra de activos y de bienes suntuarios (cigarrillos, alcohol, dulces y bebidas gaseosas) para cumplir con las obligaciones derivadas del crédito, lo que sugiere nuevamente la posible existencia de trampas de deuda, pero que también se relaciona con los ajustes originados por la mayor participación de la mujer en la toma de decisiones del hogar. En general, aunque las mujeres de menores ingresos no se vieron afectadas por el programa, las de mayores ingresos fueron las que se vieron beneficiadas tanto en resultados económicos como en empoderamiento.

Esta experiencia demuestra que no es suficiente con otorgar recursos de crédito a las mujeres, pues si estas no tienen la capacidad de destinarlo a usos productivos de alto valor, no podrán superar la trampa de pobreza por la cual se mantienen en el desarrollo de actividades que permiten la subsistencia y resolver necesidades apremiantes, pero no dar el salto a la formalidad y la productividad. Es allí donde la educación financiera debe entrar a complementar.

CAPITULO 3

EL AHORRO COMO HERRAMIENTA DE DESARROLLO

El ahorro, así como el crédito, no es un propósito en sí mismo, sino en la medida en que se hace funcional para que las personas puedan utilizarlo cuando lo necesitan, ya sea para estabilización de consumo, inversión, acumulación, gestión de gastos o para ayudar a enfrentar situaciones adversas.

Desde el punto de vista macroeconómico, tasas más altas de ahorro permiten contar con una fuente de financiación para la inversión y el crecimiento. Además, canalizar una porción creciente del ahorro nacional a través de medios formales, como lo son las instituciones financieras, favorece la eficiencia de la economía puesto que permite que los excedentes de liquidez se destinen a sus mejores usos productivos, sobre todo en contextos en los que no se presentan interferencias políticas y donde predominan los principios de mercado, con lo que se facilita la gestión de riesgos, el control corporativo y la producción de información (Levine, 2005).

El surgimiento reciente de evidencia concluyente respecto a los beneficios del ahorro, sobre todo para el empoderamiento económico de las mujeres, ha impulsado la migración de modelos como el del microcrédito hacia el de las microfinanzas, partiendo de reconocer la importancia del ahorro en la población de menores ingresos, de cara a las necesidades que evidencian de tener medios seguros para mejorar el proceso de acumulación de riqueza de los hogares, central para superar la trampa de pobreza y de ingreso medio (Ahlin y Jiang, 2007).

El ahorro que se realiza a través de medios formales tiene para las personas el beneficio de la seguridad, el retorno financiero y la liquidez, aspectos que permiten ahorrar más y mejor, además generan diferenciación frente a los mecanismos informales (efectivo en el hogar, fondos rotativos y activos físicos); sin embargo, estos últimos suelen ser competitivos en términos de oportunidad, cercanía y facilidad, por eso siguen siendo de frecuente uso en las economías en desarrollo, incluso en las áreas urbanas donde hay una mayor presencia de instituciones financieras, y coexisten con los servicios financieros formales.

Es usual pensar que las personas que poseen una cuenta en una institución financiera ya están en la dinámica del ahorro formal; sin embargo, los aspectos que limitan el acceso a una cuenta formal pueden diferir profundamente de los que restringen su utilización como mecanismo de ahorro (Cavallo y Serebrisky, 2016). Por ejemplo, aunque las mujeres consideran que una cuenta bancaria es una buena herramienta para ahorrar, no siempre consideran a los bancos como un lugar donde puedan lograrlo (Finnegan, 2015).

De esta manera, la capacidad de supervivencia y adaptación que han mostrado los servicios financieros informales es tal que, como sucedió en el campo del microcrédito, es necesario analizar su funcionamiento para nutrir las acciones encaminadas a la inclusión financiera y hacerlas exitosas (Dabla-Norris, 2015), sobre todo cuando uno de los objetivos es cerrar las brechas de género.

En los países en desarrollo, con respecto a las personas que ahorran, un 58% de los hombres afirman hacerlo formalmente, en comparación con un 55% de las mujeres.

En esta variable también se observa la presencia de brechas de género desfavorables para las mujeres, lo que las aleja de los beneficios de los medios formales.

Un elemento característico de la forma en la que las mujeres ahorran es el uso de activos físicos como joyas, que tienen el problema adicional de la divisibilidad, pues en caso de que se requiera utilizar una parte de su valor, debe enajenarse el activo y, como este se caracteriza por ser de baja liquidez, es altamente probable incurrir en pérdidas. En línea con ello, el suavizamiento del consumo y el aprovechamiento de oportunidades de inversión pueden llegar a ser menos eficientes.

Según cifras de la base de datos de inclusión financiera global del Banco Mundial, la tasa de ahorro nacional en América Latina y el Caribe se ha situado por debajo del 18% del PIB en los últimos 30 años, menor a la de las economías avanzadas de cerca del 21% y muy inferior a la de los países de Asia emergente, que oscila entre el 30% y el 35% del PIB. Los principales fenómenos explicativos de este bajo resultado en América Latina y el Caribe son la informalidad, la baja educación financiera y la baja confianza en el sistema financiero (Cavallo y Serebrisky, 2016). En particular, la informalidad afecta profundamente la manera en la que las personas utilizan el ahorro y el crédito, y gestionan riesgos.

De la misma forma, se resalta que, aunque el 40% de la población de la región afirma haber ahorrado, solamente 13% de la población lo hizo en el sistema financiero formal, es decir, que es predominante el ahorro informal. De hecho, si se organizan las regiones del mundo según el porcentaje de su población que ahorra en instituciones financieras formales,

en el año 2014 América Latina y el Caribe queda en el penúltimo lugar, igualando a Asia del Sur y superando solamente a Medio Oriente que presenta una proporción 4%.

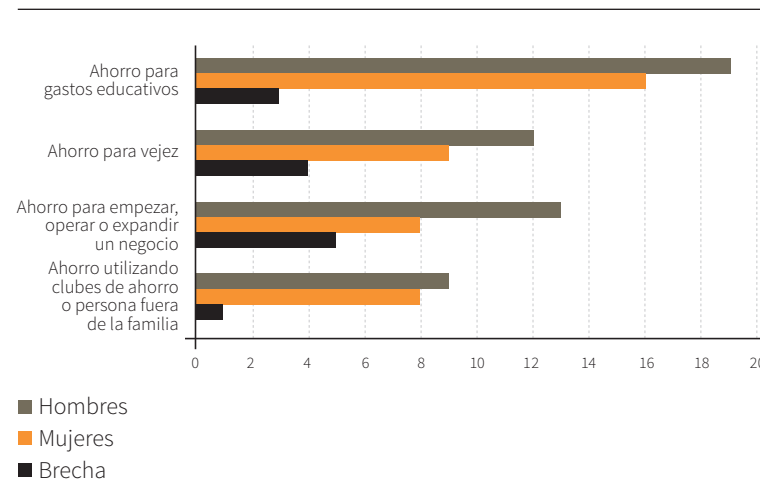
Por su parte, así como sucede con las medidas de acceso como la titularidad de cuentas de ahorro, el grupo de países de la OCDE lidera con un 52% de su población que ahorra formalmente, seguido por el Este de Asia y el Pacífico con un 36%. En general, el ahorro tanto formal como informal en América Latina y el Caribe es inferior que el de los países de ingreso medio, pero la predominancia de mecanismos informales de ahorro es en realidad uno de los elementos más problemáticos.

Al analizar las estadísticas de uso se tiene que en América Latina y el Caribe el 24% de las cuentas de ahorro abiertas permanecen inactivas y el 62% tuvo como máximo dos transacciones al mes en 2014, lo cual denota la necesidad de complementar las políticas de acceso con servicios no financieros relacionados con la capacitación y la educación financiera para promover el uso de los productos y servicios financieros, ya que incluso personas que tienen acceso al sistema financiero y que cuentan con niveles aceptables de conocimiento respecto a este, tienen un uso de los productos financieros poco intensivo, inadecuado y, a veces, complementado con mecanismos informales.

En América Latina y el Caribe, mientras que un 44% de los hombres afirma haber ahorrado en el último año, esta cifra es de 37% para las mujeres, con lo que se genera una brecha de 7 p.p., superior a la observada en titularidad de cuentas y relacionada en gran medida con la menor capacidad de ahorro de las mujeres, es decir, con diferencias que vienen desde el ámbito económico.

De manera puntual, si se toma en cuenta la proporción de mujeres que ahorran en una institución financiera (Gráfico N° 5), al igual que en otras variables, la región de peor desempeño en esta materia es Medio Oriente con sólo un 3%. Sin embargo, América Latina y el Caribe con un 11% es superada por los países de la OCDE con 50%, el Este de Asia y el Pacífico con 36% y África Sub-Sahariana con 13%, siendo este último resultado el que llama en mayor medida la atención. Además, la comparación toma mayor proporción tomando en cuenta que el promedio de América Latina y el Caribe es cerca de la mitad del promedio mundial de 25% y de los países de ingreso medio de 22%.

Gráfico 5. Propósitos y Medios de Ahorro América Latina y el Caribe (Porcentajes, 2014)



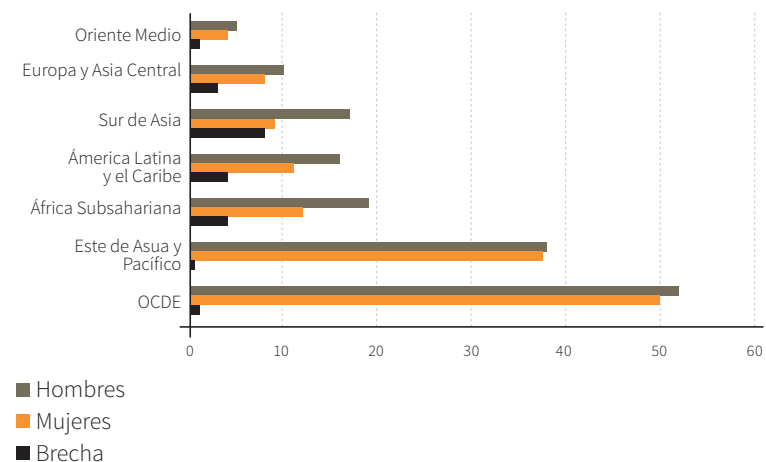
Fuente: Banco Mundial. Global Findex - Base de datos de inclusión financiera en el mundo.

América Latina y el Caribe es una de las regiones donde se manifiestan mayores brechas de género en el ahorro con un diferencial de 5 puntos porcentuales entre hombres y mujeres, cifra levemente superior respecto a 2011 y que significa que las mujeres tienen cerca de un 30% menos de probabilidad de ahorrar en una institución financiera. Esa brecha es igual a la de África Subsahariana, con lo que estas dos regiones pasan a ocupar el segundo lugar después de Asia del Sur, donde gran parte de la explicación recae en factores culturales. Aquí cabe resaltar que en Medio Oriente la brecha de género es pequeña debido a que tanto para hombres como mujeres la proporción de ahorro es demasiado baja. En tanto que, así como sucede con la posesión de cuentas y en la realización de ahorros, Oriente de Asia y Pacífico, y los países de la OCDE, poseen las menores brechas de género.

No obstante, la presencia de brechas de género en América Latina y el Caribe en el campo del ahorro se extiende más allá de lo observado en términos de la utilización de instituciones financieras formales (Gráfico N° 6) e incluye otras variables que miden los propósitos de ahorro y el uso de algunos medios informales. Respecto a este último punto, y en contraste con lo observado en otras regiones, los hombres y las mujeres tienden a utilizar prácticamente con la misma intensidad mecanismos de ahorro informales o semiformales como lo son clubes de ahorro o personas fuera de la familia.

Por su parte, en cuanto a los propósitos más importantes del ahorro que tienen que ver con la educación, la inversión productiva y la vejez, la proporción de mujeres que ahorra para estos rubros es, en todos los casos, menor que la de los hombres. La mayor brecha, equivalente a 5 puntos porcentuales, se presenta en el ahorro dirigido a empezar,

Gráfico 6. Personas que Ahorra en Institución Formal (Porcentajes, 2014)



Fuente: Banco Mundial. Global Findex – Base de datos de inclusión financiera en el mundo.

operar o expandir un negocio, lo que se traduce en que ellas tienen un 40% menos de probabilidad de realizar ahorros para fines productivos. En este sentido, entra nuevamente en el escenario la relación entre la inclusión financiera y el empoderamiento económico de las mujeres, pues no solamente lo que pasa en el campo económico se refleja en las variables de acceso y uso de servicios financieros por parte de las mujeres, sino que sus comportamientos financieros también pueden afectar los resultados empresariales y laborales, específicamente en sus ingresos. Pocas mujeres ahorrando para invertir equivale a pocas mujeres propietarias de empresas y generadoras de renta.

La segunda mayor brecha se presenta en el ahorro para la vejez, en el que la brecha es de 3,3%, lo que se traduce en que las mujeres presentan cerca de un 30% menos de probabilidad de hacerlo en comparación con los hombres. Un resultado que resulta bastante problemático.

América Latina y el Caribe venía aprovechando un bono demográfico desde 1960 que está empezando a terminarse (Cavallo y Serebrisky, 2016) y en el que fue altamente favorable el aumento de la participación laboral femenina. Sin embargo, la actual caída en las tasas de fertilidad (de manera ciertamente temprana en países como Colombia y Perú, y mucho menos acentuada en Bolivia), que se refleja en el envejecimiento de la población, es la principal tendencia demográfica que hay que enfrentar de cara al ahorro para la vejez y dentro de los sistemas pensionales.

Estos elementos resultan ser particularmente relevantes para las mujeres, cuya esperanza de vida ha aumentado más rápidamente que la de los hombres, lo que permite prever que tendrán una necesidad creciente de recursos financieros para su vejez, a pesar de estar más sujetas a la informalidad, a la inestabilidad laboral y a menores periodos de cotización, que se traducen en una baja probabilidad de pensión (Rossel, 2016). Además, los propios patrones demográficos debilitarán la capacidad de la familia para continuar siendo uno de los principales mecanismos de protección social en América Latina y el Caribe. Todo lo anterior refuerza la necesidad de que las mujeres incrementen el ahorro para la vejez, así como de implementar políticas públicas coherentes y programas de capacitación y educación financiera de género que aborden este tema.

Por su parte, respecto al ahorro para inversión productiva y para la vejez, el ahorro para la educación es más utilizado, tanto por mujeres como por hombres. No obstante, existe una brecha de género de 3 puntos porcentuales desfavorable para las mujeres, aunque proporcionalmente menos significativa que las observadas en los otros dos propósitos de ahorro. Todo esto pone de manifiesto la importancia de conocer más sobre los motivos de las decisiones financieras, así como de las repercusiones que ello tiene en las variables financieras y económicas.

La evidencia internacional respecto al impacto positivo de los programas que dan acceso a las mujeres a productos de ahorro es concluyente y suficiente, aun cuando se concentra en las mujeres pobres. No sucede lo mismo en las demás áreas funcionales (crédito y seguros) y tampoco en términos de uso de tecnologías móviles o electrónicas e intervenciones institucionales o de educación financiera.

En consecuencia, los programas de ahorro pueden llegar a ser la herramienta más efectiva para la inclusión financiera y el empoderamiento de la mujer, sobre todo cuando se formulan programas que toman en cuenta como principales parámetros de segmentación: el nivel de ingresos, si el domicilio es rural o urbano y el sector donde se ocupa (agrícola, asalariadas o empresarias/emprendedoras).

Como se vio anteriormente, la aplicación de tecnologías electrónicas y móviles tiene un papel bastante prometedor, pese a que por su novedad todavía no hay evidencia causal concluyente y suficientemente amplia sobre sus efectos directos e indirectos, para lo cual se requiere de una masa de

estudios provenientes de diferentes países y con cierto nivel de validez externa, de tal manera que sus resultados sean susceptibles a generalizarse.

El mecanismo a través del cual las cuentas de ahorro individuales afectan los resultados económicos de las mujeres y sus empresas se desarrolla en varias etapas. En primer lugar, la posesión de cuentas permite la acumulación de activos con propósitos relacionados con la inversión o para enfrentar situaciones adversas. En segundo lugar, el ahorro formal aumenta la independencia económica de las mujeres (especialmente para las menos empoderadas, que son las que se encuentran más sujetas a presiones externas de gasto), así como la realización de inversiones productivas. Finalmente, el producto último es el incremento de las ventas y de los beneficios de los negocios, y el empoderamiento económico (Buvinic y O'Donnell, 2016).

La mayor parte de la evidencia proviene de evaluaciones de impacto de programas implementados en África y el Sur de Asia, donde han llegado la mayor parte de los recursos de ayuda internacional, entre otras razones, por los bajos niveles de inclusión financiera y las amplias brechas de género. No obstante, se complementan con algunas referencias de América Latina y el Caribe.

Con excepción de las mujeres muy pobres, que requieren intervenciones más integrales y donde un potencial importante tiene que ver con el uso de tecnologías móviles, en los distintos grupos de mujeres resulta ser alto y beneficioso el acceso a productos de ahorro seguros (Schaner, 2014), donde la privacidad resulta ser un elemento para ejercer la propiedad, es decir, decidir autónomamente sobre la destinación y el uso de los recursos propios.

CAPITULO 4

EDUCACIÓN FINANCIERA Y GÉNERO

Numerosos académicos y hacedores de políticas públicas se han interesado en el hecho de que individuos sin los conocimientos financieros básicos carecen de las herramientas para tomar las decisiones más ventajosas para su bienestar económico, afectando tanto conductas de largo plazo como adquirir bienes tangibles, realizar inversiones de capital humano, o ahorrar en fondos de retiro; así como comportamientos relacionados con el manejo de recursos financieros diarios. Adicionalmente, en caso de que estas deficiencias sean generalizadas a segmentos importantes de la población, también pueden aparecer fricciones que dificultan el funcionamiento óptimo de los mercados (Mejía y Rodríguez, 2016).

De forma consecuente con esta segunda visión, autores como Gnan, Silgoner y Weber (2007), y Mandell (2009) sugieren que la educación financiera contribuye al bienestar general de la economía. De acuerdo con Gnan *et al.* (2007), la educación financiera suaviza el funcionamiento de los mercados financieros en la medida en que las mejores decisiones financieras de los ciudadanos en su conjunto, reducen los incidentes de crisis y favorecen la estabilidad del sistema; además, los autores plantean que la educación financiera fomenta una política económica sostenible, ya que ciudadanos más educados en temas económicos y financieros están en mayor capacidad de tomar una posición frente a las políticas económicas y sociales que adoptan sus gobiernos. Por su parte, Mandell (2009) considera que las malas decisiones financieras de los consumidores tienen efectos negativos sobre la economía, tales como bajas tasas de ahorro y de formación de capital, bajos niveles de ahorro para la pensión, y un mayor índice de inequidad en la distribución del ingreso.

La educación financiera también favorece el bienestar general de los hogares y la salud financiera de las personas, al mejorar las capacidades para elaborar presupuestos y controlar gastos, así como para enfrentar choques negativos y para disminuir los costos de la ignorancia financiera, que tienen que ver con el pago de altas tasas de interés, el uso de productos financieros inadecuados para las necesidades específicas y el sobreendeudamiento. La educación, en este sentido, también se entiende como parte fundamental del capital humano (Lusardi y Mitchell, 2014).

La literatura reciente sobre los determinantes de la educación financiera tanto en países desarrollados como en desarrollo encuentra de forma bastante consistente relaciones entre las diferentes medidas de educación financiera y las distintas características socio-demográficas de los individuos. En este sentido, se han encontrado algunas regularidades empíricas respecto al género, edad, nivel educativo, ingreso y ocupación de los encuestados (Almenberg y Save, 2011; Atkinson y Messy, 2012; Behrman *et al.*, 2010; Chen y Volpe, 2002; Cole *et al.*, 2009; Fonseca *et al.*, 2011; Fornero y Monticone, 2011; Hung *et al.*, 2009; Japelli y Padula, 2011; Kharchenko, 2011; Lusardi, 2008, 2012; Lusardi y Mitchell 2008, 2011, 2013; Lusardi *et al.*, 2013; Wagland y Taylor, 2012).

Con relación al género, Lusardi y Mitchell (2008) examinan los factores determinantes para la planeación de la jubilación de la mujer. Las autoras concluyen que en los Estados Unidos las mujeres que tienen algún tipo de alfabetización financiera tienen más probabilidades de planear con éxito su pensión. Adicionalmente, encuentran que las mujeres mayores tienen muy bajos niveles de alfabetización financiera y, en general, la gran mayoría de ellas no planea su jubilación. En otro

trabajo, Lusardi y Mitchell (2007) comparan la cohorte de los *baby boomers* en 2004 con otra en el mismo rango de edad (51 a 56 años) en otro período de tiempo (1992), con el fin de evaluar si el tener conocimientos básicos de educación financiera tiene efectos sobre el nivel de riqueza cuando se llega a la jubilación. Las autoras encuentran que los niveles de riqueza están relacionados positivamente con los conocimientos financieros que las personas asocian con su planeación pensional. Por su parte, Bucher-Koenen *et al.* (2014) establecen la existencia de importantes brechas de género en educación financiera en los Estados Unidos, Alemania y Holanda. Con base en los resultados de encuestas de educación financiera en estos países, los autores demuestran que no sólo es menos probable que las mujeres respondan correctamente las preguntas, sino que es más probable que respondan que no saben las respuestas a preguntas de educación financiera básica. Llama la atención que las brechas de género sean similares entre los países y que estas persistan aún después de tomar en cuenta el estado civil, la educación, el nivel de ingreso y otras características socioeconómicas. Los autores también encuentran una brecha de género en educación financiera entre las mujeres jóvenes, a pesar de que estas tienen mayores niveles de escolaridad y participación en la fuerza laboral. Así mismo, se observa que las mujeres no consultan a asesores financieros para compensar su falta de conocimiento.

Estos resultados tienen implicaciones importantes por cuanto las mujeres tienden a vivir más que los hombres y a interrumpir sus carreras profesionales por la maternidad, lo que conduce a que tengan necesidades de ahorro diferentes. Además, los autores encuentran que la educación financiera se puede asociar al comportamiento, ya que aquellas

personas más alfabetizadas financieramente tienen más probabilidad de ahorrar para el retiro, invertir en los mercados de valores, prestarle atención a los costos financieros y pedir prestado a tasas de interés más bajas. En suma, la educación financiera se puede vincular a mayores niveles de bienestar financiero.

Sin embargo, otros estudios circunscriben el efecto negativo de género a aquellas mujeres que no se involucran de forma activa en la planificación y manejo de los recursos del hogar, pues aquellas que sí lo hacen exhiben mejoras en sus indicadores de educación financiera (Almenberg y Save, 2011; Fonseca *et al.*, 2011).

Por su parte, en los países en desarrollo, las brechas de género se evidencian principalmente en el bajo acceso de las niñas a la escolarización, generando un círculo vicioso desde las etapas tempranas. Como muestra la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2013a), este problema tiene dos aristas: primero, en muchas regiones del mundo en desarrollo las niñas siguen recibiendo menos educación que los niños y, segundo, en varios lugares la elección educativa para las mujeres puede verse limitada por normas económicas o sociales. A su vez, la exposición a productos financieros y las oportunidades de aprender haciendo dependen de normas culturales y sociales, en donde los hombres pueden tener la responsabilidad primaria o exclusiva de la toma de decisiones financieras del hogar e incluso en otros espacios.

Algunos estudios que buscan explicar las diferencias en la forma como los hombres y las mujeres adquieren conocimientos financieros, dadas las mismas dotaciones y

oportunidades, encuentran que las mujeres reportan tener menos confianza en el aprendizaje de las matemáticas. Según el informe del *Trends in International Mathematics and Science Study*, existe evidencia de correlación entre la confianza auto-reportada en el aprendizaje de matemáticas a temprana edad y el logro matemático subsecuente (Mullis, Martin, Pierre, 2008). Por lo tanto, intervenciones para modificar los roles de género y mejorar la confianza de las mujeres jóvenes o niñas, puede disminuir brechas futuras sobre el aprendizaje financiero.

Un reporte de la OCDE (2013b) analiza los resultados de alfabetización financiera en 14 países en el mundo y muestra la existencia de brechas desfavorables hacia las mujeres en 13 países. Estas brechas son particularmente marcadas en Noruega y el Reino Unido, donde se presenta una diferencia de más de 20 puntos porcentuales entre hombres y mujeres, resultado que llama la atención, teniendo en cuenta el nivel de desarrollo de estas economías y sus indicadores generales de equidad de género; no obstante, evidencia que la brecha de género no es exclusiva de países con ingresos bajos y medios. Adicionalmente, al tomar el valor promedio de los resultados obtenidos en los niveles de conocimientos financieros por cada género, se mantiene la evidencia estadística de la existencia de una fuerte brecha, y aunque la diferencia entre la puntuación de conocimientos financieros de hombres y mujeres disminuye después de controlar por factores demográficos, sociales y económicos, permanece significativa.

El mencionado reporte sintetiza las principales razones detrás de la existencia de estas brechas de género:

- Las mujeres son menos seguras que los hombres respecto a sus conocimientos y habilidades, lo que se refleja en menos confianza en asuntos financieros y más aversión al riesgo.
- Las mujeres y los hombres tienen diferentes estrategias para hacer frente a las situaciones extremas. Por ejemplo, en un contexto en el que los ingresos no son suficientes para cubrir los costos de vida, las mujeres tienden a recortar los gastos, mientras que los hombres prefieren encontrar maneras de ganar dinero extra.
- Las mujeres tienden a ahorrar menos y, por lo tanto, a acumular menos riqueza, en un contexto donde típicamente su posición dentro del mercado laboral es más débil.
- Las mujeres tienen menores probabilidades de ahorrar activamente a través de productos financieros.
- Las mujeres son más propensas que los hombres a ahorrar dinero en efectivo en su casa o en clubes informales de ahorro, también son menos propensas a invertir en activos riesgosos y con mayores rendimientos.
- Las mujeres muestran más dificultades que los hombres para elegir adecuadamente los productos financieros.

Todo lo anterior indicaría que la estandarización de productos financieros y programas de educación financiera que utilicen como referencia las características y comportamientos típicos de los hombres, terminaría por profundizar las brechas ya existentes y, por lo tanto, deben encontrarse otros caminos alternativos que propicien una inclusión financiera efectiva de las mujeres.

Brechas de Género en América Latina

A finales de 2013, CAF -banco de desarrollo de América Latina- aplicó una encuesta para medir las capacidades financieras de cuatro países de la región andina: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. En 2016 y 2017 se realizó la encuesta para Chile y Argentina. Esta encuesta tuvo como objetivo realizar un diagnóstico que permitiera identificar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de los individuos con relación a los temas financieros. La encuesta se elaboró con la metodología desarrollada por la Red Internacional de Educación Financiera (INFE, por sus siglas en inglés) de la OCDE y fue aplicada por la empresa encuestadora Ipsos. La muestra para cada país fue de alrededor de 1.200 encuestados mayores de 18 años.

La encuesta contó con un total de 33 preguntas sobre comportamientos, conocimientos y actitudes financieras, así como preguntas sobre inclusión financiera e información socio-demográfica. Para medir los comportamientos financieros se elaboraron nueve preguntas que proporcionan información sobre control financiero, cobertura de gastos, selección y uso de productos financieros, y planeación financiera en el corto y largo plazo. Para recabar información sobre conocimientos financieros se elaboraron ocho preguntas relacionadas con el conocimiento del interés simple y compuesto, la inflación y valor del dinero en el tiempo, el riesgo y la rentabilidad, y la diversificación del riesgo. Para las actitudes financieras se elaboraron cuatro preguntas sobre la propensión de los encuestados a ahorrar vs gastar, las preferencias temporales y de riesgo. En el caso de la inclusión financiera se añadieron preguntas sobre el conocimiento de los productos financieros, la tenencia y uso de los productos (de ahorro, crédito y seguro) y los hábitos de ahorro. Finalmente, para la identificación socio-demográfica de los

individuos se incorporaron variables de edad, género, educación, trabajo e ingreso.

Mejía y Rodríguez (2016) elaboraron un análisis de los resultados de las encuestas que permite identificar los principales determinantes socioeconómicos de la educación financiera a través de información relevante para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú mediante la construcción de tres índices (economía del hogar, actitudes y conductas, y conceptos y conocimientos) que son empleados para medir la educación financiera de los individuos.

En dicho análisis se destaca que una elevada proporción de las mujeres (73%) se involucra de forma activa en las decisiones financieras de sus hogares, muy cercana a la proporción de hombres que son considerados jefes del hogar: 74%. Además, se observa una leve tendencia decreciente en el número de mujeres que poseen este rol a medida que aumenta el nivel de ingreso de las familias, a excepción del grupo más afluente entre los cuales el 83% son jefes del hogar. Una relación similar ocurre en el caso del nivel educativo, pues se reduce el porcentaje de mujeres que son jefes del hogar hasta que alcanzan el nivel de educación universitaria incompleta, a partir del cual aumenta considerablemente el porcentaje de mujeres que cumplen este rol hasta superar el 89% de aquellas con estudios de posgrado.

Al incluir esta variable, el efecto de género observado, tanto en el índice de economía del hogar, como en los componentes del mismo, se modifica. De esta forma, se evidencia que las mujeres jefes de hogar están más inclinadas a formular un presupuesto, que este sea un plan específico de ingresos y gastos, y a emplearlo de forma exacta. Por otra

parte, las mujeres que son jefe del hogar revelan tener mejores actitudes y conductas. Para Bolivia, el efecto positivo identificado en el caso de las mujeres se elimina y muestra ser relevante exclusivamente para aquellas mujeres que participan en la toma de decisiones financieras de sus familias. Adicionalmente, este segmento de mujeres es menos adversas al riesgo, aunque sin superar el impacto negativo asociado al género femenino, revelan vigilar personalmente sus finanzas y son más propensas a planificar en función a metas financieras de largo plazo. Finalmente, la variable no es significativa en el caso del indicador de conceptos y conocimientos financieros, con una sola excepción, pues muestran una menor comprensión del concepto del valor del dinero en el tiempo.

En el caso de las mujeres que reciben transferencias del gobierno, se observan grandes diferencias entre países. Mientras en Perú y Ecuador solo el 22 y 24% de las mujeres se benefician de este tipo de programas, en Colombia lo hacen el 32% de las mujeres, aunque este es el único país evaluado donde mayor proporción de hombres son beneficiarios de este tipo de programas. Por otra parte, Bolivia despunta del resto ya que el 71% de las mujeres reciben este tipo de recursos, aunque la proporción de hombres también es elevada (65%). Respecto al nivel de ingreso, se observa que la proporción que recibe transferencias se reduce a medida que aumenta el nivel de recursos de la familia, aunque entre el segmento más afluente se recupera considerablemente la proporción de personas que reciben estos recursos (33%). En el caso de los niveles educativos, sí se observa un declive constante en la proporción que recibe transferencias gubernamentales a medida que se acumulan años de educación.

En este caso, se encuentran pocas relaciones significativas al evaluar los resultados de las regresiones controlando por este subgrupo. Únicamente aquellas mujeres que reciben transferencias en Perú obtienen un mejor índice de economía del hogar, mientras que el efecto negativo observado del índice de conceptos y conocimientos en el caso de Ecuador parece exclusivamente circunscrito a aquellas mujeres que reciben este tipo de recursos.

Por último, Mejía y Rodríguez (2016) también se interesan en el grupo de madres solteras, pues es uno de los factores usualmente identificados como agravantes del círculo de la pobreza. En la muestra, el 18% de las mujeres se identifican como madres solteras, variando entre el 16% en Perú y 20% en Colombia. Sin embargo, llama la atención que no se observa una relación marcada entre el nivel de ingreso y la proporción de madres solteras, mientras que al evaluarlas según el nivel educativo, parece más bien aumentar a medida que las mujeres son más educadas, con un notable 42% entre aquellas que tienen estudios universitarios incompletos.

En este sentido, la inclusión de la variable no modifica las relaciones observadas en el indicador de Economía del Hogar, pero tal como cabría esperar, sí aumenta la probabilidad de que las madres solteras se encarguen de manejar los recursos diarios del hogar, quizás debido a que por su condición están obligadas a ser más independientes. Por otra parte, los autores encuentran evidencias que señalan que estos grupos, especialmente en el caso de Perú, tienen mejores actitudes conducentes al bienestar financiero de las familias. Por último, también se observa que las madres solteras tienen mejores resultados en el índice de conceptos y conocimientos financieros, pero a nivel regional ese

impacto no compensa el efecto negativo asociado al género femenino. Sin embargo, el caso boliviano requiere un inciso especial debido a que es el único de los países evaluados en el cual las madres solteras revelan una mejor comprensión de esos conceptos. Más específicamente, las madres solteras son más propensas a entender el valor del dinero en el tiempo, y a realizar correctamente operaciones aritméticas sencillas como el cálculo de una división o interés simple.

En general, los individuos suelen pensar que tienen un conocimiento mayor al que realmente tienen y ello puede llevarlos a tomar decisiones sin las herramientas adecuadas, pero con la convicción de que están actuando para mejorar su bienestar (Jappelli, 2010). No obstante, autores como Lusardi y Mitchell (2013) y Bucher-Koenen *et al.* (2014) muestran que las mujeres no sólo tienen menores niveles de conocimientos financieros, sino que es más probable que manifiesten no saber las respuestas a las preguntas básicas de educación financiera. De igual manera, al evaluar su propio conocimiento financiero, las mujeres se asignan a sí mismas menores puntajes que los hombres.

En este sentido, también resulta de interés indagar cuáles son los determinantes socio-económicos que hacen más propensas a las personas a revelar que desconocen ciertos conceptos financieros. Con tal objetivo, Mejía y Rodríguez (2016) construyeron un indicador sobre el porcentaje de preguntas del indicador de conceptos y conocimientos que los individuos no respondieron. De este análisis se desprende que existen diferencias entre la proporción de individuos en cada país que responden todas las preguntas. Los dos extremos los representan Perú y Ecuador, siendo el primero el que posee mayores porcentajes promedios de no respuesta,

la mayor desviación estándar de este indicador y la menor cantidad de individuos que responde todas las preguntas de conceptos financieros. Ecuador, por el contrario, lidera los tres apartados mencionados con los menores porcentajes de no respuesta, menor variabilidad de los datos y mayor proporción de individuos respondiendo el total de preguntas.

Por otra parte, los mencionados autores resaltan el impacto de tres variables (el nivel de educación, el nivel de ingreso, y la capacidad de ahorrar) para reducir el porcentaje de preguntas que los individuos dejan sin responder. En una línea similar, obtener un ingreso regular y vivir en contextos urbanos también apunta en el mismo sentido, aunque los países donde este efecto es significativo sean diferentes (Perú y Bolivia en el primer caso, y Colombia y Ecuador en el segundo). Sin embargo, es otra variable la que capta la atención de los autores. Así como refieren Bucher-Koenen *et al.* (2014), las mujeres son más propensas a no responder algunas de las preguntas sobre sus conceptos financieros tanto para la muestra regional, como en los casos de Perú, Colombia y Ecuador. Para Bolivia, el indicador se queda al margen de la significancia estadística.

Un experimento controlado en Holanda (Bucher-Koenen, 2017 en proceso) aplica el cuestionario de preguntas sobre conocimientos financieros que se incluyen también en las encuestas de la OECD y CAF pero esta vez eliminando las opciones “no sabe” y “no responde”. Si bien las mujeres siguen mostrando menores niveles de conocimientos financieros que los hombres, en esta ocasión la brecha es menor, lo que quiere decir que, en general, las mujeres saben menos de temas financieros que los hombres pero saben más de lo que creen que saben. Por esta razón es crucial que los programas de educación financiera se enfoquen en aumentar la autoconfianza de las mujeres.

Tanto en países desarrollados como en desarrollo han venido surgiendo iniciativas y programas enfocados en mejorar las brechas de género en educación financiera. Si bien los resultados de las intervenciones son mixtos, permiten extraer algunas lecciones para replicar o proponer nuevos programas que respeten las necesidades y particularidades de las distintas geografías y permitan seguir avanzando en la línea del empoderamiento de la mujer. Es improbable que los programas estándar sirvan para solucionar los déficits entre grupos diferentes (Mitchell y Lusardi, 2008), lo que implicaría en esencia que es necesario conocer las necesidades de los distintos grupos objetivo.

De acuerdo con una encuesta de percepción realizada por la OCDE a 23 gobiernos en el mundo, existen diferentes subgrupos de mujeres en los que se podría enfocar la política pública: mujeres de bajos ingresos, no bancarizables, inmigrantes, madres solteras, pertenecientes a minorías étnicas, trabajadoras y mujeres que viven en áreas remotas. Con esta definición en mente, se hace necesario que cada proyecto específico de educación financiera se enfoque en observar las principales necesidades y barreras de cada grupo de mujeres. Tanto Smith III, Schiano, & Lattanzio (2014) como Hung *et al.* (2012) concuerdan en la importancia de diseñar programas de educación no genéricos con el fin de obtener resultados significativos en los distintos tipos de intervenciones. Esto conlleva a profundizar el conocimiento del segmento de la población al que va dirigida la intervención, generar lazos con organizaciones y grupos de la sociedad civil, así como generar alianzas entre los distintos tipos de instituciones que trabajan en la materia para acercarse a los diferentes grupos de mujeres. Aunque existe evidencia acerca de las diferencias de género en cuanto a actitudes y conocimientos, poco se conoce sobre los tipos de intervención que sean más efectivos, por lo que se hace necesario mayor investigación al respecto.

La Tabla N° 3 presenta un resumen de los principales puntos a tener en cuenta para los programas de educación financiera y las posibles alternativas de solución para cada subgrupo de mujeres, en línea con el estudio presentado por Messy y Monticone (2012).

Dos puntos esenciales en la agenda de política que deben emplear los gobiernos consisten en: identificar y atender las necesidades de educación financiera de las mujeres y promover el desarrollo de iniciativas apropiadas en el marco de una estrategia nacional de educación financiera con

Tabla 3. Criterios para personalizar la educación financiera según grupos de mujeres

Subgrupo	Necesidades	Área de enfoque	Intervención
Mujeres jóvenes	<ul style="list-style-type: none"> Preparación para tomar responsabilidad de sus necesidades diarias Empoderamiento en sus decisiones financieras Disminuir brechas en educación financiera con respecto a los hombres Preparación para el mercado laboral 	<ul style="list-style-type: none"> Finanzas personales, administración del dinero 	<ul style="list-style-type: none"> Creación de un espacio seguro. Mentoría. Acceso a cuentas de ahorro en bancos locales y conocidos. Sin cuotas. Modelo de entrenamiento en cascada
Mujeres mayores	<ul style="list-style-type: none"> Escapar de la pobreza Contar con un plan de pensiones 	<ul style="list-style-type: none"> Planeación financiera, control de deudas, evitar el sobreendeudamiento 	<ul style="list-style-type: none"> Herramientas financieras y “reglas de oro”
Mujeres de bajos ingresos y marginalizadas	<ul style="list-style-type: none"> Escapar de la pobreza Receptoras de transferencias monetarias condicionadas 	<ul style="list-style-type: none"> Conceptos básicos sobre ahorro, deuda e inversión. Administración del dinero. 	<ul style="list-style-type: none"> Aprendizaje entretenido y aplicable Uso de tecnología
Mujeres emprendedoras	<ul style="list-style-type: none"> Mayor acceso a recursos Mayor empoderamiento y confianza en decisiones financieras Conocimiento de ciertos servicios y derechos 	<ul style="list-style-type: none"> Acceso a servicios financieros, administración del dinero. Separación de finanzas personales y finanzas de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Entrenamiento proveniente de las entidades financieras.

miras a mejorar los conocimientos, actitudes, habilidades y comportamientos financieros de mujeres y niñas y, a su vez, incluir capacitación, tutoría y preparación de planes de negocios como parte de los servicios de crédito para mujeres empresarias. El primero de ellos es sin duda una tarea amplia que implica una cobertura para todas las etapas de la vida de una mujer. El segundo, por el contrario, canaliza sus esfuerzos hacia un público objetivo más específico, como es el empresarial y, en especial, el de las PYME. Esto último cobra relevancia de cara a que, como mencionado en el Capítulo I, las PYME propiedad de mujeres tienen mayores dificultades para acceder a los servicios financieros (Banco Mundial y OCDE/INFE, 2014).

La responsabilidad del Estado es visible al entender que las situaciones de desigualdad resultan de la relación entre hechos sociales, políticos, culturales y económicos (CEPAL, 2017) y, por lo tanto, deben ser resueltas a través de políticas públicas que conjuntamente eliminen las principales barreras, promuevan la participación y la democracia, y logren ciertos niveles mínimos de bienestar para toda la población. El Estado tiene a su vez el poder político y económico para llegar a la población más vulnerable y tiene la labor de crear un marco de referencia en la forma de actuar para todos los entes gubernamentales y no gubernamentales que se propongan intervenir en el ambiente social, económico y financiero del país.

En primer lugar, el Estado debería empezar por identificar las necesidades y las barreras más grandes que enfrenta la población femenina. Algo similar a lo que se ha hecho en Chile con la recolección y divulgación de datos desagregados por género con respecto a los productos financieros y montos de transacción, lo cual resulta clave para medir tanto conocimientos, como comportamientos y actitudes para

cada grupo etario y con una periodicidad que permita la caracterización de la población a través del tiempo (datos panel). En segundo lugar, es necesario incorporar el enfoque de género en las estrategias nacionales de educación financiera.

De igual forma, acciones en contra de la desigualdad de género en el campo financiero requieren ser complementados a través de otras intervenciones, de manera que se acentúe la transversalización del enfoque de género, no sólo en todos los sectores y niveles del gobierno, sino con organismos internacionales y multilaterales y con sectores de la economía que promueven y pueden intervenir para reducir la desigualdad de género. Los procesos de transversalización potencian los resultados en materia de igualdad de género, al aumentar la responsabilidad y la acción que busca empoderar a la mujer. Sobresale en América Latina la experiencia de Perú, donde el Gobierno junto con el sector privado trabajan en proyectos relacionados con educación financiera en programas de transferencias monetarias condicionadas, en el cual las mujeres son las mayores beneficiarias, siendo el sector privado quien se encarga de la implementación (García *et al.*, 2013). En Brasil y México también se pueden encontrar situaciones de apoyo intersectorial debido a estrategias nacionales de educación e inclusión financiera que permiten y promueven dicha cooperación.

Uno de los enfoques que ha demostrado tener mayor impacto en los programas de educación financiera es el del entretenimiento educativo o edutenimiento. Un ejemplo es el de una telenovela en Sudáfrica *Scandal!*, en la cual se mostraban los problemas que enfrentaba una mujer que había prestado en exceso y apostado, y conseguía ayuda llamando a la línea directa del *National Debt Mediation*

Association (NDMA), que era mostrada en pantalla para que los televidentes también pudieran comunicarse. De acuerdo con los resultados de la evaluación de *Scandal!*, aquellas personas que la vieron estaban 69% más propensos a pedir prestado a través de canales formales frente a los informales y tenían 17% menos probabilidades de apostar.

Otro ejemplo con resultados alentadores en cuanto a utilizar el edutenimiento para entregar educación financiera, fue desarrollado en Colombia y luego expandido a México, Honduras y Brasil. En el año 2012, Fundación Capital desarrolló el programa piloto de la iniciativa Logrando Inclusión con Tecnología de Ahorro (LISTA), con el fin de brindar educación financiera a comunidades rurales pobres. El programa consiste en el acceso a la educación financiera a través de tabletas digitales que son entregadas a mujeres líderes receptoras de transferencias monetarias condicionadas, quienes luego de recibir una capacitación se convierten en capacitadoras de otras mujeres de su comunidad. Cuando la mujer y su familia ya han terminado su educación en el tiempo estipulado, la tableta pasa a otra

familia y así sucesivamente. En una misma zona existen varias tabletas circulando con el fin de alcanzar a la mayor cantidad de familias y descentralizar la información. Los resultados preliminares de la evaluación de impacto, realizada por *Innovations for Poverty Action*, sugieren que LISTA tiene un impacto positivo sobre el conocimiento financiero básico de los participantes, que muestran un mejor entendimiento de conceptos como ahorro y presupuesto, en comparación con el grupo de control, tanto inmediatamente después del uso de la tableta como un año después de iniciar el programa. Los usuarios de LISTA indicaron gran preferencia por mantener su dinero en instituciones en lugar de tener efectivo en casa, y también se demostró un incremento en su habilidad con los números. Así mismo, los resultados sugieren que el programa ayudó a modificar las prácticas financieras de los participantes, con más usuarios de LISTA estableciendo metas de ahorro y sintiéndose capaces de enseñar a alguien más a utilizar un cajero automático. A su vez, las prácticas adoptadas parecen tener como resultado un incremento en el ahorro, tanto formal (inmediatamente después del uso de la tableta) como informal (después del uso y un año después).

CAPITULO 5

RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Como se ha señalado, son muy diversas las recomendaciones en materia de inclusión financieras para propiciar un mayor conocimiento, acceso y uso del financiamiento por parte de las mujeres. No obstante, como primer paso, es importante avanzar en un enfoque de medidas de política que articulen la innovación en productos financieros para las mujeres (lo que implica ampliar la disponibilidad de recursos para tal propósito), programas de educación financiera que tengan en cuenta las consideraciones de género y potencien las capacidades de las mujeres, así como la implementación de sistemas de indicadores de género que permitan caracterizar la oferta y demanda productos financiero para el diseño de medidas más acotadas a las necesidades de las mujeres y sus empresas o emprendimientos.

Educación Financiera

Las brechas de género en educación financiera están relacionadas tanto con un menor nivel de conocimientos financieros como con una menor confianza por parte de las mujeres. El experimento realizado en Holanda antes mencionado es muy relevante para mostrar que las mujeres saben menos de temas financieros que los hombres, pero saben más de lo que creen que saben. Por esta razón es crucial que los programas de educación financiera se enfoquen en aumentar la autoconfianza de las mujeres y que, a nivel de la política pública, se incorpore el enfoque de género en las estrategias nacionales de educación financiera de los distintos países de América Latina que están adelantando estos esfuerzos de coordinación y cooperación entre los sectores público y privado.

Lo anterior resalta la importancia de establecer estrategias diferenciadas para la educación financiera de las mujeres que tengan en cuenta las características que las diferencian de los hombres en esta materia: en general, las mujeres tienen mayor aversión al riesgo y a las pérdidas, tienen menor probabilidad de ahorrar activamente y de elegir adecuadamente productos financieros que se adecúen a sus necesidades. Por estas razones, se requieren programas dedicados a atacar estas diferencias, así como desarrollar productos financieros que tomen en cuenta estas características, y que incluso puedan funcionar de vehículo para transmitir algunos de los conocimientos críticos para mejorar las decisiones financieras de las mujeres.

Por otra parte, como muestra la evidencia, las mujeres que son jefes del hogar revelan tener mejores actitudes y conductas financieras. Adicionalmente, este segmento de mujeres tiene menos aversión al riesgo, revela vigilar personalmente sus finanzas y es más propenso a planificar en función a metas financieras de largo plazo. Estos resultados tienen importantes implicaciones de política, ya que las mujeres que participan en la toma de decisiones financieras de sus hogares pueden desarrollar mejores capacidades financieras, por lo que programas que busquen promover el empoderamiento femenino a través de la inclusión en los procesos productivos pueden tener también réditos favorables sobre las conductas y actitudes que tomen las familias para alcanzar un mayor grado de bienestar financiero.

Sistema de Indicadores de Género

La disponibilidad de información o datos desagregados por sexo en el sistema financiero constituye uno de los grandes desafíos en cuanto a propiciar un entorno favorable para la

inclusión financiera de las mujeres. La importancia de que América Latina invierta en el diseño e implementación de sistemas de indicadores de género radica en generar las condiciones básicas para determinar el impacto de cualquier política pública o del sector privado orientada a ampliar el acceso de las mujeres a los servicios y productos financieros, o para evaluar el desempeño de dichas políticas, así como también para redefinir la orientación de las mismas y corregir cualquier sesgo de género en la oferta y demanda de servicios del sistema financiero.

Por una parte, los indicadores de género en el sistema financiero permitirán caracterizar el acceso y uso que hombres y mujeres tienen de los productos y servicios, y por otra, el análisis de los indicadores a lo largo de una serie de tiempo nos señalará qué tanto han cambiado los patrones de comportamiento de hombres y mujeres en un marco de acciones de fomento de la inclusión financiera y si las medidas afirmativas orientadas a las mujeres están generando un efecto positivo en éstas.

Para generar las estadísticas o datos necesarios para la construcción del sistema de indicadores, por el lado de la demanda, lo recomendable es introducir un apartado o módulo sobre financiamiento (acceso, uso y conocimiento) en las encuestas de hogares y/o fuerza de trabajo que implementan las instancias de estadísticas y censos. Usar las encuestas de hogares reduce las presiones presupuestarias que implica una nueva encuesta especializada, dado que para las de hogares las instancias disponen de recursos asignados. Esto garantiza la sostenibilidad de la información en el tiempo y además facilitaría el cruce de la variable de financiamiento con otras como educación, trabajo, parentesco y jefatura del hogar, así como aproximaciones a nivel geográfico.

CAF ha incursionado en herramientas que tienen el potencial de adaptarse a las encuestas de hogares; en varios países de la región se ha implementado la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras, mencionada en capítulos anteriores, la cual explora aspectos como la planificación financiera, el conocimiento de los productos financieros, las conductas y actitudes hacia el dinero y la evaluación de conceptos básicos sobre finanzas; asimismo, la Encuesta CAF, que se implementa en ciudades importantes de la región, dispone de un módulo básico sobre acceso y uso de servicios financieros. En este sentido, la asesoría y acompañamiento a los Gobiernos en la adaptación de ambos instrumentos a las encuestas de hogares podría solventar la ausencia de información sistemática por el lado de la demanda.

Por el lado de la oferta, indicadores de las instituciones financieras en cuanto a la oferta de productos especializados, aplicación de acciones afirmativas y políticas corporativas de igualdad de género darán cuenta de los progresos del sistema financiero para promover el acceso igualitario de hombres y mujeres al financiamiento. Además, el uso de los registros administrativos de las instituciones financieras desagregados por sexo permitirá caracterizar la clientela e identificar si desde la oferta de los servicios se presentan sesgos de género.

En cuanto a la creación de un sistema de indicadores de género a partir del uso de los registros administrativos de las instituciones, la región puede tomar como referencia la experiencia novedosa desarrollada por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile. La misma, a partir de la información remitida por las instituciones financieras y aplicando la desagregación según sexo, anualmente publica el informe "Género en el

Sistema Financiero"; de esta manera la Superintendencia desarrolla indicadores según sexo en cuanto a crédito (número de clientes y deuda), ahorro (número de clientes y saldo), tasa de morosidad, tasas de interés, plazos, tipo de crédito, entre otros.

Productos Financieros

El empoderamiento de las mujeres en torno a la toma de decisiones de productos financieros debería ser uno de los focos de los hacedores de políticas públicas en América Latina. Una visión óptima de los productos financieros está dada por el desarrollo de los mismos con enfoque de género, de forma tal que generen valor para las mujeres, y rentabilidad para las instituciones financieras.

Usualmente existen dos perfiles de instituciones financieras: aquellas que enfocan su cartera en mujeres, y por ende cuentan con productos acotados a las necesidades de las mismas, y aquellas que son líderes de mercado y que han desarrollado un número limitado de productos que pueden ser usados por las mujeres. Sin embargo, a pesar de contar con un grupo reducido de instituciones que se enfocan en las mujeres, en términos generales los bancos aún no han logrado adecuar su cultura corporativa ni sus medios digitales para desarrollar nuevos productos financieros enfocados en este grupo de consumidores.

Se han identificado algunas características aplicables a la mayoría de los productos financieros desarrollados por instituciones, pensando en las mujeres como grupo principal. Algunas de estas son créditos sin aval, o garantías intangibles (joyas, familiares como garantes, mueblería, entre otros); préstamos a tasas más bajas (por ejemplo, cuando se trate

de créditos para educación solicitados por madres cabeza de hogar); ampliación de los periodos de gracia; disminución de la tarifa mínima para la apertura de una cuenta de ahorro; servicios no financieros (tales como mini-MBAs, cursos de gestión y planificación de negocios).

A pesar de existir múltiples diseños de productos financieros con enfoque de género, deben ser complementados con una reducción de los procesos burocráticos, que garantice flexibilidad en los requisitos y tiempos de procesamiento expeditos.

Para que el diseño de los productos financieros tenga mejores condiciones, es indispensable que su promoción se dé por medio de las políticas públicas. En este sentido, el rol del Gobierno a través de los bancos de desarrollo es necesario

para brindar condiciones diferenciadas a aquellos préstamos otorgados a instituciones financieras que a su vez los brindan a beneficiarias mujeres. Es decir, en la medida en la que instituciones financieras tengan acceso a recursos de las llamadas entidades de segundo piso, podrán replicar estas condiciones ventajosas a mujeres, y por ende incentivar su inclusión financiera. Complementado con una estrategia en conjunto con reguladores del sistema financiero y entidades de protección al consumidor, se pueden tener productos estándar que sean de fácil aplicabilidad por aquellas instituciones financieras que previamente no habían tenido un acercamiento a productos con enfoque de género. Es decir, la combinación de políticas públicas en el entorno macro y micro pueden ser efectivas para propiciar el entorno de acceso financiero para las mujeres.

BIBLIOGRAFÍA

ALMENBERG, J. y SAVE-SODERBERGH, J. (2011)

Financial Literacy and Retirement Planning in Sweden.
Netspar Discussion Paper No. 01/2011-018

ANGELUCCI, M., KARLAN, D. y ZINMAN, J. (2013a)

Impact of Microcredit for Women in Mexico. Recuperado
el 17 de diciembre de 2016 de <https://www.povertyactionlab.org/evaluation/impact-microcredit-women-mexico>

ANGELUCCI, M., KARLAN, D. y ZINMAN, J. (2013b)

Win Some Lose Some? Evidence from a Randomized
Microcredit Programs Placement Experiment by
Compartamos Banco, 1-68

ASOCIACIÓN DE BANCOS DEL PERÚ - ASBANC (2013)

Costo del Crédito Bancario vs. Crédito Informal

ATAL, J. P., ÑOPO, H. y WINDER, N. (2009)

New Century, Old Disparities: Gender and Ethnic Wage Gaps
in Latin America. Serie de documentos de trabajo del BID
Núm. 109. Washington, D.C.: BID

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID (2010)

Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en
cifras. Banco Interamericano de Desarrollo

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID (2010a)

Dueña de tu propia empresa: identificación, análisis y superación de las limitaciones a las pequeñas empresas de las mujeres en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID (2014)

Regulación Financiera y Género. El enfoque de género en las operaciones de reforma financiera de la División de Mercados de Capitales e Instituciones Financieras. IDB-DP-347

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID (2015)

Inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Coyuntura actual y desafíos para los próximos años. Banco Interamericano de Desarrollo

BANCO MUNDIAL (2010)

Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe

BANCO MUNDIAL (2013)

Asli Demirguc-Kunt, Leora Klapper, Dorothe Singer. Financial Inclusion and Legal Discrimination Against Women, Evidence from Developing Countries

BANCO MUNDIAL (2015)

The Global Findex Database 2014. Measuring Financial Inclusion around the World. <http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex>

BANERJEE, A., KARLAN, D. y ZINMAN, J. (2015)

Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps. American Economic Journal: Applied Economics 7(1): 1-21

BEHRMAN, J., MITCHELL O., SOO, C. y BRAVO, D. (2010)

National Bureau of Economic Research Working Paper No. 16452

BOSCH, M., MELGUIZO A., PENA, E.X y TUESTA, D. (2015)

El ahorro en condiciones formales e informales, Documento de trabajo del BBVA, N° 15/23

BRAUNSTEIN, S. y WELCH, C. (2002)

Financial Literacy: An Overview of Practice, Research, and Policy. Federal Reserve Bulletin

**BUCHER-KOENEN, T., LUSARDI, A., ALESSIE, R. y
VAN ROOIJ, M. (2014)**

How Financially Literate are Women? An Overview and New Insights. Global Financial Literacy Excellence Center Working Paper No. 2014-5

BUVINIC, M. y BERGER, M. (1990)

"Sex Differences in Access to a Small Enterprise Development Fund in Peru." World Development 18(5):695–705

CAF (2011)

Servicios financieros para el desarrollo: promoviendo el acceso en América Latina. Serie: Reporte de Economía y Desarrollo. Banco de Desarrollo de América Latina

CAF (2013)

La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva. Banco de Desarrollo de América Latina

CAF (2015)

Encuesta de Medición de las Capacidades Financieras en los Países Andinos. Informe Comparativo 2014. Banco de Desarrollo de América Latina

CALDERON, G., LACOVONE, L. y JUAREZ, L. (2016)

Opportunity versus necessity: understanding the heterogeneity of female micro-entrepreneurs. The World Bank Economic Review

CARTER, D. A., SIMKINS, B. J., y SIMPSON, W. G (2003)

Corporate Governance, Board Diversity, and Firm Value. Financial Review, 38: 33–53

CARPENA, F., COLE, S., SHAPIRO, J. y ZIA, B. (2011)

Unpacking the Causal Chain of Financial Literacy. Policy Research Working Paper No. 5798

CHEN, H. y VOLPE, R. (2002)

Gender Differences in Personal Financial Literacy Among College Students. Financial Services Review, Volumen 11: 289–307

COLE, S., SAMPSON, T. y ZIA, B. (2009)

Prices or Knowledge? What Drives Demand for Financial Services in Emerging Markets? Harvard Business School Working Paper No. 09-117

**COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL
CARIBE - CEPAL (2004)**

Acceso al Crédito de las Mujeres en América Latina.
Chile. CEPAL

CRECER (2016)

Estudio de Evaluación de Impacto, CRECER IFD. La Paz, 2016

FAZLI, M. (2011)

Pathways to Financial Success: Determinants of Financial
Literacy and Financial Well-Being among Young Adults.
Iowa State University

**FONSECA, R., MULLEN, K., ZAMARRO, G. y
ZISSIMOPOULOS, J. (2010)**

What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The
Role of Household Decision-Making. Rand's Roybal Center
for Financial Decision Making. Working Paper No. 762

FORNERO, E. y MONTICONE, C. (2011)

Financial Literacy and Pension Plan Participation in Italy.
Netspar Discussion Paper No. 2011-019

**GARCÍA-GALLEGO, A., GEORGANTZÍS, N. y
JARAMILLO-GUTIÉRREZ, A. (2002)**

El papel del género en la toma de decisiones bajo
incertidumbre. Cuadernos Económicos de ICE N.º 77

GARCÍA, N., GRIFONI, A., LÓPEZ, J. C. y MEJÍA, D. (2013)

Nº 12. La educación financiera en América Latina y el Caribe.
Situación actual y perspectivas. Serie Políticas Públicas y
Transformación Productiva, 12, Caracas: CAF. Retrieved from
<http://scioteca.caf.com/handle/123456789/379>

**GARCÍA BOHÓRQUEZ, N., ACOSTA PARDO, F.A. y
RUEDA GIL, J.L. (2013)**

Banco de la República Colombia. Borradores de
Economía No. 792

GNAN, E., SILGONER, M. y WEBER, B. (2007)

Economic and financial education: Concepts, goals and
measurement. Monetary Policy & the Economy, 3, 28-49

GOLDMAN SACHS (2014)

Giving credit where it is due. How closing the credit gap for
women-owned SMEs can drive global growth. Goldman
Sachs Global Investment. [http://www.goldmansachs.com/
our-thinking/public-policy/gmi-folder/gmi-report-pdf.pdf](http://www.goldmansachs.com/our-thinking/public-policy/gmi-folder/gmi-report-pdf.pdf)

INNOVATIONS FOR POVERTY ACTION - IPA (2017)

Women's Economic Empowerment Through Financial
Inclusion, A review of existing evidence and remaining
knowledge gaps

HUNG, A., PARKER, A. y YOONG, J. (2009)

Defining and Measuring Financial Literacy. Rand's Roybal Center for Financial Decision Making. Working Paper No. 709

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION - IFC (2011)

Strengthening Access to Finance for Women-Owned SMEs in Developing Countries. Washington DC.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION - IFC (2014)

Women-Owned SMEs: A Business Opportunity for Financial Institutions. International Finance Corporation.
<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/b229bb004322efde9814fc384c61d9f7/WomenOwnedSMes+Report-Final.pdf?MOD=AJPERES>

JAPPELLI, T. (2010)

Economic Literacy: An International Comparison. CFS Working Paper No. 2010/16

JAPPELLI, T. y PADULA, M. (2011)

Investment in Financial Literacy and Saving Decisions. CFS Working Paper No. 2011/07

KHARCHENKO, O. (2011)

Financial Literacy in Ukraine: Determinantes and Implications for Saving Behaviour. Kyiv School of Economics

LUSARDI, A. (2008)

Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice? National Bureau of Economic Research Working Paper No. 14084

LUSARDI, A. (2012)

Numeracy, Financial Literacy, and Financial Decision-Making. Scholar Commons Volumen 5(1): Article 2

LUSARDI, A. y MITCHELL, O. (2008)

Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare? National Bureau of Economic Research Working Paper No. 13750

LUSARDI, A. y MITCHELL, O. (2011)

Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 17078

LUSARDI, A. y MITCHELL, O. (2013)

The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 18952

LUSARDI, A., MITCHELL, O. y CURTO, V. (2009)

Financial Literacy among the Young: Evidence and Implications for Consumer Policy. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 15352

MANDELL, L. y SCHMID, L. (2009)

The Impact of Financial Literacy Education on Subsequent Financial Behavior. Journal of Financial Counseling and Planning, Volumen 20(1): 15-24

MEJÍA, D. y RODRÍGUEZ, G. (2016)

Determinantes socioeconómicos de la educación financiera. Evidencia para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva; N° 23 / 2016, Bogotá: CAF. Retrieved from <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/835>

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD (2013A)

Women and financial literacy: OECD/INFE evidence, survey and policy responses

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD (2013B)

Financial literacy and inclusion: results of OECD/INFE survey across countries and by gender

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD (2013C)

OECD/INFE set of criteria, principles, guidelines and policy guidance to improve financial education: addressing youths' and women's needs for financial education

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD-INFE (2016)

International survey of adult financial literacy competencies

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO - OIT (2000)

Un pacto entre iguales. Igualdad de género. Nota informativa

PLANET RATING (2013)

CRECER IFD, Rating de Desempeño Social

REDCAMIF (2016)

Memoria 2015. Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas

REDCAMIF (2010)

Informe de Benchmarking de las Microfinanzas en Centroamérica 2010. Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas

RUIZ-TAGLE, J., TAPIA, P. (2012)

Brechas por género en aversión al riesgo. Universidad de Chile

SBIF (2016)

Género en el Sistema Financiero. Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Chile

COLEMAN, S. (2000)

Access to capital and terms of credit: A comparison of men-and women-owned small businesses. Journal of Small Business Management, 2000, vol. 38, no 3, p. 37

JOHNSON, S. y ROGALY, B. (1997)

Microfinance and Poverty Reduction. Oxfam

WAGLAND, S. y TAYLOR, S. (2009)

When it comes to Financial Literacy, is Gender Really an Issue? The Australasian Accounting, Business and Finance Journal, Volumen 3(1): 13-25

WESTLEY, G. (2001)

Can Financial Market Policies reduce income inequality? Banco Interamericano de Desarrollo – BID, Serie de Mejores Prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, MSM-112. Washington DC.

WORTHINGTON, A. (2009)

Predicting Financial Literacy in Australia. Financial Services Review, Volumen 15(1): 59-79l