

---

Hacer que  
las finanzas  
trabajen  
para la mujer

---



Embajada Británica  
en México



Women's World Banking

**UVM**

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

---

Hacer que  
las finanzas  
trabajen  
para la mujer

---



---

## RESUMEN EJECUTIVO

---

Con el objetivo de lograr recomendaciones específicas para aumentar la inclusión financiera de las mujeres en México, Aspen Institute Mexico, Women's World Banking en alianza con el Fondo de Prosperidad administrado por la Embajada Británica en México y la Universidad del Valle de México organizaron una serie de eventos con la participación de expertos en temas financieros. Se generó así un espacio de diálogo en torno a las barreras que impiden que las mujeres accedan al sistema financiero formal.

Tres ejes temáticos guiaron la discusión: la generación del patrimonio, acceso a créditos adecuados que permitan fomentar la productividad y la mitigación de riesgos. En cada uno de estos, se analizaron las barreras que impiden el uso generalizado de productos y servicios financieros formales por parte de las mujeres. Desde una perspectiva de oferta, se discutieron ampliamente las limitaciones que existen en el diseño de los productos financieros, al no considerar las necesidades de las mujeres, ni su contexto económico, geográfico y cultural, así como la baja calidad y cobertura geográfica de la infraestructura financiera, que es otra de las grandes barreras para la inclusión. Desde una perspectiva de barreras de demanda, se mencionó la dificultad que afrontan las mujeres de generar ahorros y patrimonio, su falta de capacidad financiera y digital, así como la desconfianza hacia los servicios financieros formales.

A su vez, se analizó y debatió el papel del Estado como regulador y las políticas públicas que pueden beneficiar la inclusión financiera de las mujeres, a partir de acciones específicamente dirigidas a este fin, que puedan de hecho incidir positivamente en la inclusión. Asimismo, se enfatizó el rol de los proveedores de servicios financieros, que a partir de una mejor y más adecuada oferta, puedan responder en mayor medida a las necesidades de servicios financieros que tienen las mujeres. De igual manera, se consideraron los canales por los cuales los productos financieros llegan a las mujeres. Se destacó la necesidad que existe de ampliarlos, tanto a nivel de infraestructura física como tecnológica y digital.

Finalmente, se generaron recomendaciones para mejorar la inclusión financiera de la mujer. Se plantearon soluciones que benefician de manera transversal los tres ejes económico-financieros básicos sobre los cuales se organizó la discusión.

---

## ACERCA DEL DOCUMENTO

---

Aspen Institute Mexico, Women's World Banking en alianza con el Fondo de Prosperidad administrado por la Embajada Británica en México y la Universidad del Valle de México unieron sus esfuerzos para organizar una serie de eventos a lo largo de 2018. El objetivo fue llegar a recomendaciones específicas para aumentar la inclusión financiera de acuerdo con las necesidades financieras de las mujeres en México.

Después de un evento de lanzamiento llevado a cabo el 8 de marzo de 2018 (Día Internacional de la Mujer), se realizaron tres mesas de discusión con expertos en temas financieros. La finalidad fue generar espacios de diálogo en torno a las barreras que impiden que las mujeres accedan a productos y servicios financieros. El punto de partida fue el análisis de tres requerimientos económico-financieros básicos: la generación del patrimonio, acceso al crédito adecuado para fomentar la productividad y la mitigación de riesgos. Asimismo, se buscó identificar y discutir soluciones que permitan superar esos obstáculos y promover la inclusión financiera de las mujeres en México.

El presente documento integra las opiniones de los expertos que participaron en las tres mesas sobre las problemáticas y posibles soluciones para satisfacer cada una de estas necesidades.

Participaron en la discusión autoridades de gobierno, funcionarios de la banca de desarrollo, representantes de entidades financieras privadas y Organizaciones No Gubernamentales (ONG), consultores privados, académicos y personas dentro de los gremios financieros. Cabe señalar ciertos temas requirieron la realización de entrevistas, cuyas especificaciones respectivas se encuentran en este documento.

---

## INTRODUCCIÓN

---

Las mujeres en México, sin importar el estrato al que pertenezcan, tienen necesidades financieras distintas de las de los hombres. Estas necesidades están influidas en su totalidad por su ciclo de vida y los roles en el hogar que la sociedad les asigna.<sup>1</sup>

El informe «Desigualdades en México 2018»,<sup>2</sup> indica que las propias expectativas sociales sobre las ocupaciones que la mujer debe realizar inciden sobre la manera en la que la mujer se concibe a sí misma. Lo anterior es un obstáculo para que las mujeres adquieran una educación pertinente para insertarse en el mercado laboral en condiciones dignas. Una quinta parte de las mexicanas tiene estudios universitarios, pero más de un millón no tienen una ocupación remunerada. El mismo estudio revela que las mujeres en México enfrentan oportunidades desiguales en cuanto a educación superior, salario y trabajo dignos; asimismo, se ocupan de la mayor parte de los trabajos de cuidado no remunerado.

Los ingresos de la mujer son menores a los del hombre y más volátiles.<sup>3</sup> Lo anterior se debe a la informalidad de sus trabajos y a la subsecuente falta de protección social.<sup>4</sup> Además, la mujer suele recibir una menor remuneración por las actividades que realiza en comparación con la del hombre. Aun para las mujeres que sí tienen un trabajo formal, es altamente probable que transiten a la informalidad cuando forman familia, dada la responsabilidad —que casi siempre recae sobre ellas— del cuidado de los hijos y, en muchas ocasiones, de las personas mayores que vivan en el hogar. No obstante lo anterior, las mujeres, dadas sus múltiples actividades, trabajan más horas que los hombres y reciben ingresos monetarios menores, o en el extremo, no reciben ninguna remuneración por su trabajo. Todo lo anterior limita su tiempo para generar mayor valor para ellas.

Otra gran barrera a la que se enfrenta la mujer es la falta de activos registrados a su nombre o la imposibilidad de decidir sobre ellos, si es que los tiene. Según la ENIF 2018, solo 35 % de mujeres cuenta con al menos un activo, en comparación con 58 % de hombres. Por su parte, solo el 27 % de mujeres puede disponer de alguno de sus activos en comparación con 40 % de hombres. Este tema fue recurrente en las mesas de trabajo. En cuanto a esta falta de decisión sobre sus ingresos, se dio como ejemplo las transferencias de

<sup>1</sup> Es común observar que las necesidades de la mujer se amalgaman con las de su hogar, lo que deja de lado sus necesidades individuales.

<sup>2</sup> El Colegio de México, «Reporte de Desigualdades en México 2018».

<sup>3</sup> Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018, el 56.1 % de las mujeres ganan menos de 5 mil pesos mensuales, mientras que los hombres en este rango de ingresos son 37.2 %.

<sup>4</sup> De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), al tercer trimestre de 2018, el 55 % de mujeres no tenía acceso a un trabajo formal.

programas gubernamentales, como Prospera:<sup>5</sup> aun cuando eran las mujeres quienes recibían los recursos, no necesariamente eran ellas quienes disponían de este dinero fuera del ámbito doméstico.

En un país con altos niveles de desigualdad, como lo es México, las brechas económicas y de género se agudizan en los ámbitos rurales y en estados con mayores índices de pobreza. Estas son barreras inherentes a la inclusión general de la mujer, e influyen en su productividad, en la generación de su patrimonio y en la mitigación de los riesgos económicos que enfrenta en el corto y en el largo plazo.

En México, se entiende *inclusión financiera* como el acceso y uso de servicios financieros formales, bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva educación financiera para mejorar la capacidad financiera de todos los segmentos de población.<sup>6</sup> De forma adicional, dentro de la definición de inclusión financiera, se especifica que estos productos y servicios deben ser útiles y asequibles, que satisfagan las necesidades de personas y empresas, y que se presten de manera responsable y sostenible.<sup>7</sup>

De acuerdo con el reporte del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF por su anterior denominación de Corporación Andina de Fomento): «(...) 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».<sup>8</sup>

En México, aun cuando las brechas entre población incluida y no incluida en el sector financiero se han reducido entre 2012 y 2018, esta reducción es marginal en el aspecto de género. Hay estadísticas reveladoras (ver Tabla 1) que muestran la gran desventaja en la que se encuentra la mujer. La brecha de género debe reducirse con mayor rapidez para permitir que el país aproveche el bono poblacional femenino.

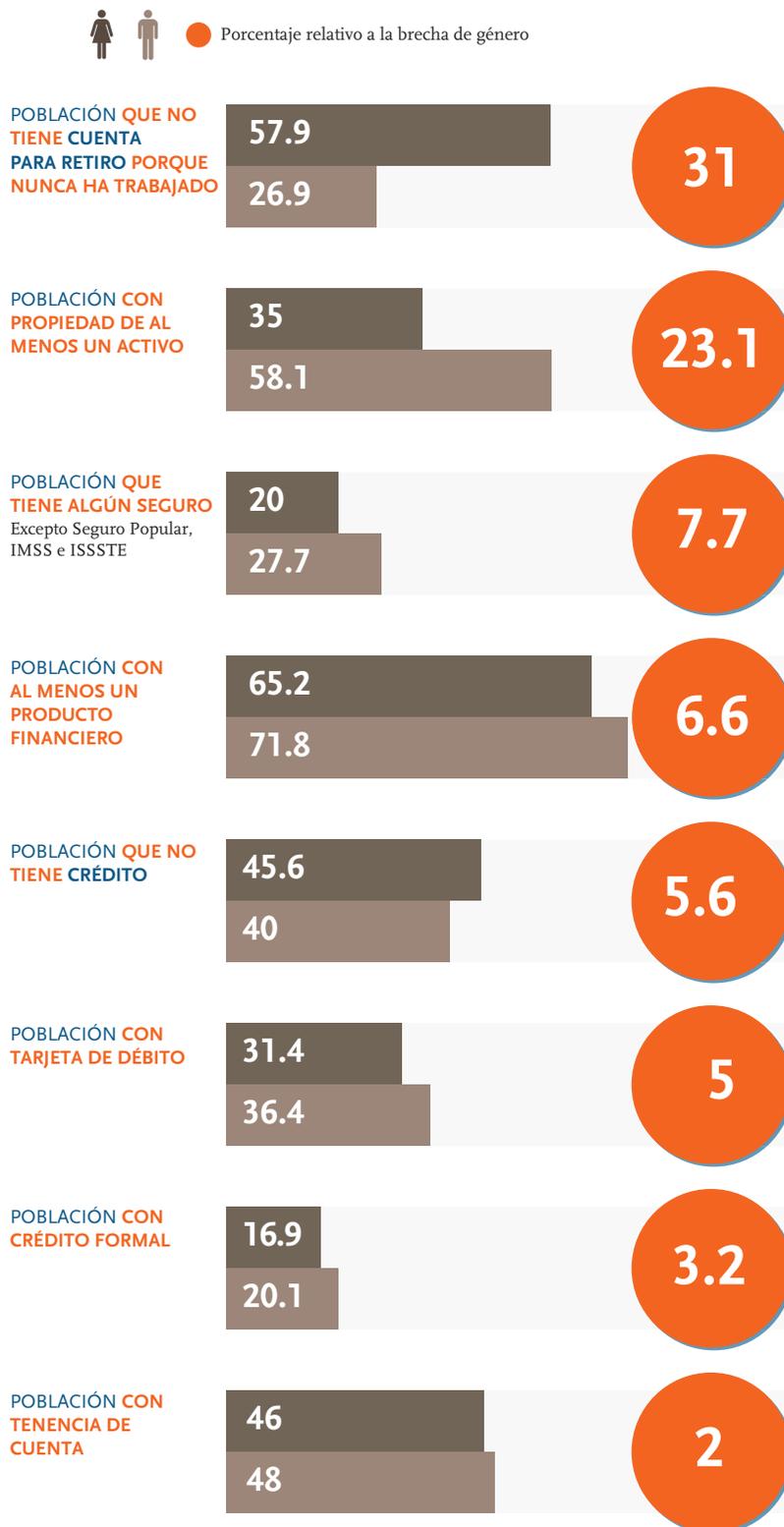
<sup>5</sup> Prospera fue estructurado como un programa de inclusión social del gobierno federal para combatir la pobreza en México. Su objetivo era contribuir a fortalecer el cumplimiento efectivo de los derechos sociales que potenciaran las capacidades de las personas en situación de pobreza, a través de acciones que ampliaran sus capacidades en alimentación, salud y educación, y mejoraran su acceso a otras dimensiones del bienestar.

<sup>6</sup> Acuerdo por el que se creó el Consejo Nacional de Inclusión Financiera. *Diario Oficial de la Federación*, 3 de octubre de 2011.

<sup>7</sup> Banco Mundial (2016).

<sup>8</sup> CAF, «Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina: Situación actual y recomendaciones de política», *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*, No. 30, 2018.

**TABLA 1. MÉTRICAS REVELADORAS SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA MUJER**



**BRECHA DE GÉNERO EN EL INGRESO  
MENSUAL POR TRABAJAR (%)**



\* Nótese que al colocarse en los ingresos salariales más bajos, la brecha de género juega en contra de la mujer.

Fuente: ENIF 2018 (Libro tabulados).

Las mujeres suelen enfrentar más barreras para el acceso y uso de los servicios financieros que los hombres. Según las métricas de la Tabla 1, la principal brecha (31%) se encuentra en el rubro de pensiones: la población femenina encuestada que manifestó nunca haber trabajado es considerablemente superior a la de los hombres, por lo que se puede deducir que el acceso laboral y sus condiciones son la principal barrera económica para la mujer en México. Otra variable fundamental para acceder al sistema financiero formal es la propiedad de al menos un activo. La brecha de género en este rubro es de 23.1%. En relación con la tenencia de al menos un activo financiero, la brecha es 6.6%. En los ingresos mensuales laborales, la brecha de género muestra que las mujeres están ubicadas en los grupos de menor ingreso laboral (entre \$1,499 y 2,999), mientras que los hombres están insertados en los grupos de mayor ingreso laboral (entre \$5,000 y 12,999). El acceso a los seguros revela una brecha de género de 7.7%.

En lo que respecta a las variables de acceso al crédito y a tarjetas de débito, las brechas son considerablemente menores. Esto muestra un problema de carácter generalizado en el que los hombres y mujeres tienen restricciones para el acceso al sistema financiero formal. Más del 40% de la población manifestó no tener crédito formal.

---

## BARRERAS PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS MUJERES

---

Las barreras que impiden la inserción de las mujeres en el sistema financiero se pueden dividir en dos: *las que presenta la oferta de los productos y servicios financieros para responder a las necesidades de la mujer y las de la demanda.*

### **Limitaciones en el diseño de los productos financieros respecto al contexto económico, geográfico y cultural, y las necesidades de las mujeres**

Los productos financieros no están pensados para cubrir las necesidades de las mujeres con ingresos bajos y volátiles. Así, la principal causa reportada por mujeres de no tener una cuenta es que sus ingresos son insuficientes o variables, mientras que la principal causa por la que declararon haber dejado de tener una cuenta es porque ya no trabajan.<sup>9</sup> Además, los productos conllevan ciertos costos que se agudizan para las mujeres: los procesos y requisitos para abrir una cuenta son complicados, y los costos financieros para abrir y usar una cuenta (por la falta de disponibilidad de tiempo) son altos.<sup>10</sup> Por otra parte, se percibe como común el mal trato en la atención en sucursales.<sup>11</sup> En lo que respecta al crédito, el requerimiento de colaterales es un obstáculo importante, dada la falta de posesión de activos de la mujer.<sup>12</sup> Asimismo, la distancia geográfica de las sucursales, además de la escasa sintonía con las necesidades de las mujeres, constituye una traba para su inclusión, toda vez que las mujeres de la base de la pirámide realizan el 85 % de todas sus compras y transacciones financieras dentro de una distancia promedio de 30 minutos caminando desde su hogar.<sup>13</sup>

<sup>9</sup> De acuerdo con la ENIF 2018, 32.0 % de las mujeres entre 18 y 70 años no tiene una cuenta o tarjeta porque «no le alcanza», sus ingresos son insuficientes o variables, y 42.2 % dejó de tener una cuenta o tarjeta porque dejó de trabajar y ya no la usaba para que le pagaran su salario.

<sup>10</sup> Un 10.5 % de mujeres declaró no tener una cuenta o tarjeta porque las instituciones financieras piden requisitos que no puede cumplir, y 4.4 % porque los intereses son bajos o las comisiones son altas, de acuerdo con datos de la ENIF 2018.

<sup>11</sup> Los datos de la ENIF 2018 muestran que 6.7 % de las mujeres adultas no tiene una cuenta porque no confía en las instituciones financieras o porque le dan un mal servicio.

<sup>12</sup> Un 23.1 % de las mujeres adultas no tiene un préstamo, crédito o tarjeta de crédito porque no cumple con los requisitos. El tercer motivo es el más importante según los datos de la ENIF 2018.

<sup>13</sup> Ver: *Mexico Financial Diaries* (2015).

## Baja calidad y densidad de la infraestructura financiera: otra barrera para la inclusión

Como se mencionó antes, la mujer cuenta con poca disponibilidad de tiempo para trasladarse desde su hogar, o lugar de trabajo, hasta los puntos de atención financiera que haya. Las carencias regionales generan necesidades: los medios de pago son un reflejo del bajo desarrollo de algunas zonas del país. A 2017, 22.3 % de los municipios no tenía ningún punto de acceso a servicios financieros.<sup>14</sup> El uso de tarjetas y de pagos electrónicos es prácticamente inviable en ciertas regiones de México: en los negocios de las localidades alejadas existe poca —o nula— aceptación de medios de pago distintos del efectivo. Esta situación se contrapone a los efectos de bancarización de mujeres a través de programas sociales. La utilidad de tener una cuenta se reduce significativamente debido a la falta de infraestructura.

Ahora bien, otra barrera es la baja densidad de corresponsales. En México, hay 2.8 corresponsales por 10 mil adultos,<sup>15</sup> cuando la media global es 7 por cada 10 mil adultos. El 85 % de los corresponsales son partes de cadenas —como Oxxo (más de 17 mil puntos)— que están en lugares urbanos o semiurbanos. Los bancos buscan reconocimiento de marca, personal que sepa manejar efectivo, y en general, y hasta el momento, no es de su interés trabajar con negocios chicos.<sup>16</sup> Además, consideran que los requisitos para operar con corresponsales son complicados y demoran mucho tiempo.

Aunado a la deficiente infraestructura, la calidad de los corresponsales no es la óptima. La mayor parte ofrece únicamente tres de los doce servicios autorizados para los comisionistas: depósitos, pago de créditos y pago de servicios. Así, una de las dificultades que recae principalmente en las mujeres, quienes realizan la mayor parte de sus transacciones comerciales en sus comunidades, es el límite en el monto de las operaciones permitidas, ya sea por políticas de seguridad propias de los comercios que trabajan como comisionistas, o por la normativa impuesta por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para evitar el lavado de dinero. Además, otro gran tema que merma algunas opciones para la inclusión es el acotado uso de servicios financieros digitales, en parte debido a la *muy baja penetración* de la cobertura móvil en México (69 % en 2016).<sup>17</sup>

<sup>14</sup> Dato extraído del «9° Reporte de Inclusión Financiera».

<sup>15</sup> <https://www.centerforfinancialinclusion.org/mexico-launches-comprehensive-financial-inclusion-strategy> [2016]. Según el «Reporte Nacional de Inclusión Financiera» 2018, son 4.7 comisionistas por cada 10 mil habitantes.

<sup>16</sup> Las entidades financieras que trabajan con pequeños comercios como corresponsales son Compartamos, Scotiabank, Bansefi y Opciones Empresariales del Noreste, de acuerdo con el «9° Reporte de Inclusión Financiera».

<sup>17</sup> GSMA, «Country Overview: México, el móvil empujando el crecimiento, la innovación y atrayendo nuevas oportunidades» 2016.

## Falta de capacidad financiera y digital, y desconfianza en servicios financieros formales

Aunque lo anterior no es exclusivo de la mujer, sí se presenta en una mayor proporción dentro de la población femenina, y se agrava conforme baja el estrato socioeconómico. Al haber desinformación y desconfianza, hay desinterés y poca demanda de productos financieros en general, aunque varía el nivel con base en el producto. Un 6.7 % de mujeres adultas a nivel nacional no tiene cuenta porque no confía en las instituciones financieras o porque recibió mal servicio, mientras que 6.9 % de esta población dejó de tener una cuenta y 13.1 % dejó de tener un crédito porque tuvo una mala experiencia con una institución financiera.

La falta de confianza, los altos costos, la falta de productos financieros adecuados a las necesidades de las mujeres, entre otros desincentivos, hacen que ellas prefieran ahorrar a través de mecanismos informales, como las tandas, y a obtener préstamos de familiares, amigos o prestamistas fuera del sistema financiero. Otra barrera importante para la inclusión financiera desde el lado de la demanda es la falta de educación financiera; 5.6 % de las mujeres adultas no tiene una cuenta porque no sabe qué es o cómo usarla.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Datos de la ENIF 2018.

---

## ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LA MUJER

---

### *Situación y problemática del ahorro de las mujeres en México*

En México, las mujeres del sector más vulnerable, quienes suelen ser las administradoras de fondos de sus hogares,<sup>19</sup> enfrentan el reto diario de cubrir todas las necesidades de su familia con un presupuesto muy bajo, que apenas alcanza para este cometido.<sup>20</sup> Lo anterior se traduce en un importante obstáculo para construir un patrimonio, ya que el margen de ahorro es mínimo o nulo.

Las mujeres quieren ahorrar y si bien lo hacen —de acuerdo con la investigación de *Women's World Banking* y otras organizaciones, las mujeres perciben el ahorro como necesario para emergencias, salud y demás necesidades familiares—, en la mayoría de los casos no es con métodos formales. Esto aunado al problema de falta de confianza que les generan las instituciones bancarias.

Los participantes de las mesas coincidieron en que la mujer, además de ahorrar en casa, suele hacerlo de manera «horizontal». En otras palabras, se organiza con otras mujeres cercanas a su círculo,<sup>21</sup> con lo que busca sistemas relacionales. Esta situación explica el éxito de mecanismos como las tandas y los grupos de ahorro. A este respecto, se mencionó que en otros lugares del mundo, este tipo de métodos de ahorro —que pueden resultar muy efectivos— se han formalizado paulatinamente. Sin embargo, en México no se ha podido replicar el modelo de manera formal y escalable; el sistema financiero, a pesar de intentarlo, aún no ha creado un producto que ofrezca las comodidades y ventajas que tienen las tandas y grupos de ahorro, como la cercanía, la socialización, el empoderamiento que da a la persona —en este caso a la mujer— el sentirse acompañada, y realizar actividades con quienes estima y se entiende.

En general, estos ahorros que las mujeres realizan en modalidades informales se destinan a alimentación, educación, salud y emergencias, mejora de vivienda progresiva e inicio de negocios. Esto quiere decir que el uso del ahorro es, en general, de corto plazo,

<sup>19</sup> El 37.2 % de las mujeres adultas a nivel nacional lleva un presupuesto o registro de ingresos y gastos con respecto al 32.3 % de hombres que realizan esta práctica, de acuerdo con la ENIF 2018.

<sup>20</sup> *Mexico Financial Diaries* (2015).

<sup>21</sup> Según la ENIF 2018, el 39.9 % de mujeres participó en una tanda en comparación con 29.7 % de hombres.

pues casi todo se destina a cubrir las necesidades en el hogar. Por ello, este tipo de ahorro informal no coadyuva al objetivo de generar un patrimonio.<sup>22</sup>

Existe una escasez de productos financieros de ahorro adecuados a las necesidades y barreras que las mujeres enfrentan. Los participantes coincidieron en que además hay pocas instituciones que quieran o puedan asumir el riesgo de formalizar el ahorro para poblaciones (en específico, mujeres) de bajos ingresos. No se han diseñado productos centrados en sus necesidades: los modelos exitosos son por demás escasos y no está claro qué tan rentable resulta servir a este mercado.

Hasta ahora, los productos de ahorro a los que tienen acceso las mujeres de estratos más bajos son limitados y/o inadecuados. Las mujeres, como ya se mencionó, recurren al ahorro informal, porque les da beneficios que, hasta ahora, un producto formal no tiene. Así, desconoce los potenciales beneficios de productos formales. Lo anterior se vuelve un problema multifactorial, en donde convergen los productos (variedad y diseño), los canales por los cuales llegan —o no— a la población, la educación financiera y la regulación actual.

## Factores para mejorar la oferta de ahorro para las mujeres

**PRODUCTOS.** Como se mencionó previamente, la mujer utiliza su ahorro para aquello que considera necesario en el hogar y en el día a día, lo que suaviza su consumo. Por esta razón, el ahorro de las mujeres de la base de la pirámide es de corto plazo, toda vez que está destinado a gastos relacionados con alimentación, salud, educación y emergencias —que tienden a ser las que más ocurrencia tienen en el sector que nos ocupa. La mujer es quien, por lo general, organiza el gasto en el hogar, y lo hace compartimentando lo que puede guardar para estos fines. Ella necesita tener acceso a ese dinero cuando así lo requiera. Sin embargo, los productos bancarios tradicionales suelen ser incompatibles con estas necesidades, ya que no están diseñados para que las personas puedan hacer movimientos frecuentes y mantener montos menores de dinero en las cuentas, que por lo general, tienen saldos mínimos o cargos mensuales.

Si bien la oferta bancaria incluye «cuentas básicas» —que no cobran comisión pero exigen saldo mínimo—, cuya apertura es muy sencilla (solo se requiere identificación oficial (INE)); usar estas cuentas en regiones de alta marginación es poco factible por la poca infraestructura bancaria disponible en estas zonas. Las Socaps no ofrecen estas

<sup>22</sup> Según *Mexico Financial Diaries* (2015), el promedio de ingresos de una familia del quintil más bajo es de 876 pesos per cápita al mes, lo que, según CONEVAL, está por debajo de la línea de pobreza. Lo mínimo que una familia debe ingresar per cápita para poder cubrir las necesidades básicas son 887 pesos al mes (Bankable Frontier Associates, «Estirando el gasto», *Findings from the Mexico Financial Diaries* (2015)).

cuentas, aunque no queda del todo claro si la razón es por su modelo de negocio o si hay otras restricciones normativas para que quienes no sean socios puedan abrir una cuenta. Además, según la ENIF 2018, el 55 % de las mujeres desconoce la existencia de dichas cuentas.

Los productos de ahorro para mujeres deberían, en la opinión de varios de los participantes, permitir asignar montos a los diversos rubros que ella debe cubrir —a saber, salud, educación y emergencias—, lo que, de conocimiento de los participantes de la mesa, ningún sistema de ahorro formal ofrece. Por lo tanto, para ofrecer productos centrados en la mujer, el sistema formal debería aprender más sobre las prácticas informales, para así proveer esos mismos beneficios. El sistema financiero, además, debería otorgar un valor añadido de seguridad y acceso a otros productos que los sistemas informales no ofrecen.

Los expertos también coincidieron en que los productos que se ofrezcan a la mujer deben concentrar varios beneficios en un solo; es decir, deben ser multiproductos. Ejemplo de lo anterior fue «Comunidad 4UNO», que es una plataforma que ofrece varios productos con una serie de beneficios, y que se diseñó para empleadas domésticas.<sup>23</sup> Asimismo, el diseño debe contemplar una cuenta de ahorro que no pida un saldo mínimo, para evitar excluir a quienes no tengan ingresos fijos.<sup>24</sup>

En la mesa se señaló que la cercanía y facilidad de apertura de cuentas es clave.<sup>25</sup> El tener que hacerlo en una sucursal —si no está cerca del hogar— puede convertirse en una barrera,<sup>26</sup> dada la falta de tiempo y dificultad de transportación de las mujeres. Esto, sin duda, tiene que ver con la expansión de la infraestructura del sistema financiero a todos los lugares del país.

Si es que no es posible que exista una sucursal cerca de cada punto del país, la digitalización es un recurso que debería poder cubrir esta carencia, por lo que es necesario pensar en facilitar la apertura de cuentas a través de celulares. Aunado al diseño de los productos, y al adecuado canal de apertura, no se debe dejar de lado la correcta estrategia de comunicación. Esta ayudará no solo a que el cliente sienta confianza en lo que contrata, sino que puede asegurar un buen servicio.

<sup>23</sup> «Comunidad 4UNO» es una iniciativa que busca acercar a las personas que se dedican al trabajo de limpieza del hogar al sistema financiero básico. La iniciativa permite tener un seguro y cuentas bancarias a través de una plataforma digital.

<sup>24</sup> Parte del éxito de las tandas es que generan un compromiso en materia de ahorro.

<sup>25</sup> Al respecto se habló de *Saldazo*, que es un medio de disposición de cuenta (nivel 2) Transfer Banamex que puede adquirirse en cualquier tienda Oxxo. Su cobertura geográfica es amplia y son pocos los requisitos de la cuenta, pues lo único que se pide es una identificación oficial. Por ello ha sido un éxito y se ha masificado. Otro aspecto atractivo de esta tarjeta es que brinda acceso a promociones y descuentos permanentes en todas las sucursales Oxxo.

<sup>26</sup> Existen cuentas nivel 1 y nivel 2 que ofrecen los bancos, cuyos trámites deben hacerse en una sucursal, lo que les resta atractivo. Son pocos los corresponsales que tienen el servicio de apertura de cuentas.

**CANALES.** Si bien se han hecho esfuerzos por desarrollar canales adecuados para llegar a poblaciones excluidas por medio de corresponsales, el costo es alto. Hubo coincidencia en la mesa en torno al replanteamiento de los modelos de corresponsales para hacerlos más funcionales.<sup>27</sup> Uno de los grandes temas son los requisitos que deben cumplir: como se mencionó, resulta más sencillo para los bancos trabajar con cadenas comerciales con múltiples sucursales. Si bien en otros países se ha buscado trabajar con negocios más pequeños, los participantes coincidieron que para México aún es lejano este escenario, ya que en muchas ocasiones, estos comercios ni siquiera pueden acreditar su objeto social.

El administrador de corresponsales, un papel ya establecido en la regulación, es una figura clave en este proceso. Aunado a esto, el uso del *switch* es por demás costoso: la regulación debe impulsar la interconexión de los *switches*, e incrementar el uso del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI). Esto último sobre todo con las cooperativas: en su mayoría, el nivel de desarrollo institucional que tienen y el costo asociado al *switch* les impide su conexión al SPEI.

Aunque para muchos de los participantes el uso de la tecnología y la digitalización de los servicios es para donde se debería llevar a toda la población, también se discutió que la prominencia y preferencia del uso del efectivo es una realidad en México, situación que limita el uso de los corresponsales. Además, como se comentó, estos ofrecen muy pocos de los servicios autorizados.

En la mesa se discutió la opción de la banca móvil. Esta es una alternativa atrayente, ya que da al usuario(a) privacidad y control sobre su cuenta. Además, reduce costos económicos y de oportunidad para las mujeres. Sin embargo, hubo discrepancias entre los participantes sobre la factibilidad de esta opción, dada la baja cobertura de telefonía e internet. Gran parte de la población no cuenta con teléfonos inteligentes, hay falta de capacidad digital y desconfianza hacia las nuevas tecnologías. No obstante lo anterior, las Fintech son aliadas en este proceso de digitalización, y deben serlo más con el desarrollo de aplicaciones financieras que sean amigables e intuitivas para la mujer, y que ella pueda usar a través de su teléfono celular.<sup>28</sup>

En este marco y en los contextos que se han abordado, es necesario encontrar aliados para facilitar la inclusión financiera de la mujer. Parte de esos aliados, además de las ya

<sup>27</sup> Parte del éxito de los corresponsales es que las mujeres se sienten más seguras al hacer actividades bancarias en un lugar que no sea el banco mismo. Se puso como ejemplo el caso de Elektra y Banco Azteca.

<sup>28</sup> No se pierda de vista que la poca penetración de los servicios de telecomunicación es en sí misma una barrera generalizada en México, y que rebasa a las Fintech y a los servicios financieros móviles.

mencionadas Fintech,<sup>29</sup> deberían ser las cooperativas. Lo anterior porque más del 50 % de sus afiliados son mujeres. No obstante, en la mesa se dijo que las cooperativas están en desventaja, ya que no promueven activamente las cuentas básicas —y las cuentas de nivel 1 y 2—, muchas de ellas no cuentan con conexión al SPEI y, de acuerdo con entrevistas realizadas,<sup>30</sup> no consideran necesario diseñar productos específicos para las mujeres.

**REGULACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS.** En México, por parte de la política pública, se ha privilegiado el crédito como la manera de impulsar la inclusión financiera, y en períodos más recientes, la tenencia de cuentas como eje de la inclusión financiera. Sin embargo, esta medida no necesariamente ha sido exitosa.

### *Programa Integral de Inclusión Financiera (PROIIF)*

El PROIIF se creó en el año 2014 con el objetivo de atender las necesidades financieras de las mujeres en condición de pobreza. Este programa operó a través del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) y alcanzó a las beneficiarias del Programa de Inclusión Social (Prospera). Aunque se canceló en 2019, es importante conocer sus errores y aciertos.

Sus objetivos específicos eran:

1. Reducir la brecha de inclusión financiera
2. Brindar mejores condiciones financieras
3. Disminuir la vulnerabilidad de la economía en los hogares.

Los componentes para el alcance de su objetivo eran cinco: ahorro, crédito, seguros (de vida y gastos funerarios), educación financiera y un paquete de beneficios adicionales. Específicamente, incluía los siguientes productos y servicios:

- I) Ahorro Programado. Consistía en una cuenta de ahorro con intereses variables según el saldo; permitía depósitos a partir de MX\$ 50 que podían incrementarse en múltiplos de MX\$ 10. No tenía un plazo mínimo establecido de permanencia del dinero en la cuenta, el titular era quien fijaba las metas.

<sup>29</sup> Además, se habló del área de oportunidad que se abrió a partir del Sandbox regulatorio, que se define como un régimen regulatorio especial en el que se flexibilizan algunos aspectos para que las innovaciones se experimenten y prueben en un entorno seguro, con límites y restricciones claras, incluyendo salvaguardas para los consumidores (Ley Fintech 2018).

<sup>30</sup> Entrevistas realizadas con la Gerente de Federación Nacional de Cajas Solidarias y con el Presidente del Comité de Crédito de Caja Yanga.

- II) Crédito Básico. Era una línea de crédito revolvente preautorizada por MX\$ 2,000, a un plazo de 18 meses, con amortizaciones que se descontaban automáticamente de las transferencias del programa. Además, se ofrecía el Préstamo Más con Ahorro, exclusivo para quienes ahorraron MX\$ 600 en seis meses; el plazo era de tres años y al igual que el anterior y las amortizaciones se descontaban automáticamente de las transferencias.
- III) Seguro de vida gratuito, con protección contra muerte accidental para las titulares. La cobertura incluía también parálisis, desmembramiento y respaldo funerario en caso de muerte accidental.
- IV) Educación Financiera. Se llevó a cabo a través de talleres educativos en medios masivos, asesorías en comunidad, en sucursales, a través de correspondientes, sesiones de capacitación durante la entrega de los apoyos, caravanas de educación financiera y capacitación al personal de Prospera.
- V) Paquete Bansefi+. Con un costo adicional para las titulares, ofrecía llamadas ilimitadas nacionales e internacionales, seguro de vida con mayor cobertura, asistencia funeraria, orientación médica telefónica, diagnóstico de salud dental y servicio de ambulancia.

El PROIIF fue evaluado en diversas ocasiones. Desde la perspectiva de su concepción y diseño, se analizaron algunas complejidades que podían limitar el alcance de los objetivos que planteaba este programa. Dadas las características de los productos y servicios del PROIIF, no era evidente que se pudiese formar una cultura financiera o un aprendizaje financiero en las beneficiarias: las condiciones en las que accedían a créditos eran casi automáticas, y no se cumplían los procedimientos y requisitos que se exigen para cualquier crédito fuera del programa. Por lo anterior, se los concebía como un adelanto de la transferencia gubernamental y no como un crédito. Por otra parte, dados los reducidos montos de crédito, se utilizaban para suavizar el consumo o para gastos imprevistos, lo que limitaba su utilidad para financiamiento de actividades productivas, y por ende, para promover la generación de ingresos. En este sentido, PROIIF no logró que las mujeres asumieran un rol activo como usuarias de servicios financieros, situación que se agravaba al no poder acceder libremente a otros servicios de Bansefi, fuera del marco de PROIIF-Prospera.

Desde un punto de vista de políticas públicas, el PROIIF compitió con otros programas operados por Bansefi, lo que pudo haber reducido la efectividad individual de cada programa. Además, es posible que hayan competido por los mismos segmentos de mercado que las instituciones financieras privadas, en lugar de operar en lugares sin cobertura del sector privado y/o donde se observaban fallas de mercado. Esta situación deterioró la inclusión financiera en su conjunto.

Los programas públicos pueden generar incentivos perversos en el aspecto presupuestal, lo que genera que se mantengan o crezcan únicamente para obtener recursos ligados a las instituciones que los implementan.

Por tanto, es necesario evaluar no solo los resultados del PROIIF y de otros programas de bancarización a partir de las plataformas de los programas sociales, sino también la eficiencia y efectividad de su diseño y alcance para lograr impactos duraderos.

*Fuente:* Carmona, M. & J.C. Gonzáles (2018). «El contexto de la investigación: método, entorno socioeconómico de las mujeres rurales, las microfinanzas y el PROIIF». En Morvant-Roux, S., Angulo-Salazar, L., Carmona, M., Crucifix C. & J.C. Gonzáles (ed.), *Inclusión financiera y transferencias condicionadas: ¿desafiar o reproducir relaciones de género?* (pp. 33-52). Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

La regulación no necesariamente hace un adecuado balance entre los intereses de oferentes en la generación de ganancias en productos de ahorro para la base de la pirámide —lo que incluye a las mujeres—, y tampoco mitiga de forma efectiva todos los riesgos que enfrentan los consumidores. Lo anterior se refleja en problemáticas relacionadas con la suplantación de identidad (*phishing*), clonación de tarjetas de crédito y débito, y fraudes en general.<sup>31</sup>

Por otro lado, estructurar una oferta formal con características similares de esquemas informales de ahorro —como los grupos de ahorro o las tandas— que faciliten su formalización, no es fácil para las instituciones financieras, debido al enfoque de riesgos del marco normativo actual. Tampoco existe un interés evidente por parte de la banca comercial u otros intermediarios formales en desarrollar este tipo de productos. Para los participantes de la mesa, al no haber una respuesta adecuada de la banca, y dada la falta de valor añadido que las mujeres perciben, las Fintech pueden ser de gran ayuda. Sin embargo, no se debe pasar por alto que falta desarrollar normas para la protección de los usuarios en el ambiente Fintech.

En la mesa se enfatizó que es papel del gobierno mejorar las métricas actuales de inclusión financiera de mujeres, así como colaborar con la iniciativa privada en la generación de información. Esto facilitaría el diseño de productos más adecuados para las mujeres y sus necesidades.<sup>32</sup>

<sup>31</sup> De acuerdo con la ENIF 2018, entre 2015 y 2018, 3.4 % de la población adulta reportó que su tarjeta fue clonada, 4.0 % sufrió la suplantación de su identidad en el uso de servicios financieros y 1.9 % fue víctima de algún fraude financiero.

<sup>32</sup> Aunque en la ENIF se plantea la necesidad de hacer indicadores de género para el correcto desarrollo de productos, debe haber una cooperación entre el gobierno y la iniciativa privada.

## *Situación y problemática para el acceso del crédito de las mujeres en México*

Como se mencionó anteriormente, las mujeres desarrollan más actividades informales que los hombres. La proporción de mujeres que son dueñas de empresas es sensiblemente menor que la de los hombres: uno de cada cuatro propietarios de empresas es mujer; esta participación se reduce a medida que incrementa el tamaño de la empresa: el 29.9 % de las microempresas son propiedad de mujeres, 22.2 % en el caso de las pequeñas empresas, 13.0 % para las empresas medianas y 7.8 % para las empresas grandes.<sup>33</sup> Lo anterior tiene afectaciones no solo para las mujeres y las familias a nivel microeconómico, sino también a nivel macroeconómico.<sup>34</sup>

La propiedad de activos es una variable determinante en el acceso al sistema financiero. Cuando una persona no cuenta con activos registrados a su nombre —como es el caso del 65 % de las mujeres comparado con el 42 % de los hombres—, le es más complicado acceder a créditos de instituciones financieras formales, pues no tiene colateral.<sup>35</sup> Esta circunstancia incide sobre el tipo de crédito a los que las mujeres acceden para cubrir sus necesidades personales (salud, educación, vivienda) o para sus negocios, y no necesariamente son los que necesitan.

### Factores para mejorar la oferta de créditos que impulsen la productividad de las mujeres

De la misma forma que en los ahorros, mejorar la calidad de la oferta crediticia para las mujeres es un problema multifactorial. En este convergen los productos (variedad y diseño), los canales por los cuales llegan —o no— a la población, la educación financiera y la regulación actual.

**PRODUCTOS.** El enfoque de los microcréditos ha sido otorgar préstamos a quienes normalmente se excluye de la banca tradicional, por lo que las mujeres son su principal objetivo.<sup>36</sup> Sin embargo, la realidad de la mujer y la jerarquización de sus necesidades condicionan el

<sup>33</sup> Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2015.

<sup>34</sup> De acuerdo con el siguiente estudio, se estima que si se incrementara el número de mujeres empresarias en México, el PIB podría subir en un 43 % (\$810 billones de dólares) para 2025. Understanding How to Unleash: An Assessment of Women-Led Small and Growing Businesses in Mexico. The Untapped Potential of Women Entrepreneurs in Mexico. Fundación Cherie Blair. Recuperado de <http://www.cherieblairfoundation.org/2018/03/07/forging-a-road-to-growth-for-mexican-women-entrepreneurs>

<sup>35</sup> De acuerdo con la ENIF 2018, el 73.5 % de las mujeres en México no tiene un crédito bancario, tarjeta de crédito bancaria, departamental, de tienda de autoservicio o de alguna otra institución financiera.

<sup>36</sup> Datos con base en el estudio del Banco de Desarrollo de América Latina sobre Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina, situación actual y recomendaciones de política.

uso que se da a los productos financieros. El crédito por lo general se destina a gastos de comida, personales o pago de servicios (38.9 %); salud (23.1 %) y educación (13.8 %). El que se utilice para financiar negocios o actividades productivas es, de hecho, menos frecuente (5.4 %).<sup>37</sup> Por lo tanto, los préstamos dirigidos a mujeres se constituyen en una herramienta para suavizar el consumo.

En la mesa se comentó que no se puede pensar que un solo producto crediticio resolverá todas las necesidades de la mujer. Se requiere de una canasta de productos para cubrir sus diferentes necesidades, lo que permitirá que pueda enfocarse en obtener créditos para actividades productivas.

Ahora bien, una gran parte de las mujeres de la base de la pirámide suele financiar sus negocios con microcréditos grupales,<sup>38</sup> créditos de consumo y tarjetas de crédito, aunque no siempre sea la mejor opción o la más económica para su negocio. Sin embargo, al no contar con los requisitos necesarios (como ser negocios formales, documentación financiera o colaterales) se ven imposibilitadas para acceder a productos adecuados, como créditos MIPYMES, o incluso, créditos individuales que se basen en su capacidad de pago.

Los créditos grupales implican altas tasas de interés y elevados costos transaccionales para la mujer (tiempos de reuniones, garantías solidarias, costos de transporte para llevar las cuotas, entre otros). Lo anterior sin duda puede convertirse en una barrera para la demanda de crédito.<sup>39</sup> En la mesa se dijo que es común que las mujeres tengan más de un crédito con diferentes microfinancieras, puesto que requieren mayores montos. Esto, a mediano plazo, se puede convertir en un problema: las mujeres pueden tener créditos muy caros que no necesariamente se adecuan a sus necesidades. En la discusión, los participantes se preguntaron, sin respuesta consensuada, si realmente el crédito grupal es la mejor opción, si lo prefieren por el empoderamiento que les proporciona, o si se toman porque no hay más productos viables.<sup>40</sup> Sin embargo, el que la mujer, con todas sus limitaciones en tiempo y de movilización, mantenga créditos con diversas microfinancieras, con altos costos de transacción y financieros, nos puede llevar a concluir que realmente es por la falta de diversidad de productos a su alcance. Así, aunque la brecha de género de crédito en la base de la pirámide no sea tan relevante, sí lo es en calidad, entendida esta por diversidad de oferta crediticia con condiciones que se adecuen a las necesidades de la mujer.

<sup>37</sup> Información proveniente de la pregunta «¿Para qué ocupó o piensa utilizar el préstamo que le otorgaron?» de la ENIF 2018.

<sup>38</sup> De acuerdo con la ENIF 2018, la tenencia de crédito grupal es 6 % mayor en las mujeres con respecto a los hombres.

<sup>39</sup> De acuerdo con la ENIF 2018, el 24.7 % dejó de tener un crédito o tarjeta de crédito porque los intereses eran muy altos.

<sup>40</sup> Con respecto a eso, el crédito individual se considera como más avanzado. En la mesa se discutió este punto. Para Pronafim, por ejemplo, un caso de éxito en un crédito grupal es para quien logra abrir uno individual.

Respecto a los microcréditos individuales, se resaltó la importancia de que se diferencien no solo por género, sino por edad y por tipo de actividad. Con base en estas características, sería posible saber qué tipo de crédito requiere cada persona. También se recomendó la elaboración de perfiles de riesgo a partir de datos alternativos, y que se segmente el mercado por región, por comportamiento de pagos de productos existentes y por niveles de endeudamiento. Lo anterior permitiría un otorgamiento responsable de créditos.

Uno de los participantes tocó el tema de la banca relacional, que algunas Sociedades Financieras Populares (Sofipo) realizan como una opción para conocer más la capacidad de pago y atender mejor a la mujer. Este método permite un enfoque más humano que el que tiene la banca (misma que opera en la base de la pirámide a través de los modelos paramétricos). Sin embargo, estas formas relacionales implican costos elevados que encarecerían la oferta de crédito.

Por otro lado, se mencionaron ejemplos de créditos digitales con modelos paramétricos que sí atienden necesidades específicas, que son costo-eficientes y que son viables. Aunque estos no resuelven toda la problemática de crédito especializado para mujeres, sí permiten bajar los costos de la oferta a través de innovación y con información de calidad del mercado objetivo. Se mencionó un problema recurrente: el 70 % de los aspirantes no llegan al *score* mínimo para «preaprobar» un crédito. La tasa de éxito para colocar un crédito con modelo paramétrico es de 4 %, y las mujeres no terminan el proceso de aplicación por falta de confianza. De aquí que la mesa haya coincidido en que lo óptimo sería un modelo mixto (*Tech-touch*); es decir, digitalización para bajar costos y aumentar alcance, con un servicio extra de acompañamiento a los clientes, sobre todo a las mujeres.

En cuanto a los créditos a la vivienda, se dijo que, debido a la no regularización de la propiedad en el sector informal (adicional a la dificultad de conseguir un crédito hipotecario con un ingreso menor a 5 salarios mínimos, fuera del esquema de Infonavit -Cofinavit-), estos créditos deberían ser de «autoconstrucción» o de mejoramiento de vivienda. Asimismo, deberían contemplar un componente de transferencia de título o parte de la propiedad a la mujer.

### *Modelos paramétricos de una Fintech*

Por lo general, los modelos paramétricos (algoritmos) utilizados por las Fintech contienen alrededor de 30 variables, de las cuales 70 % son numéricas y 30 % categóricas. Por su parte, el 70 % de dichas variables se alimenta con datos provenientes de alguna Sociedad de Información Crediticia (SIC) y el resto son preguntas sociodemográficas que responde el cliente. Se requiere de un mínimo puntaje en SIC para preaprobar un crédito en un lapso de 25 minutos a un día.

*Fuente:* Encuesta a participantes en las mesas de discusión, expertos en Fintech.

**CANALES.** A pesar de los avances, la infraestructura financiera aún es escasa en las regiones rurales de México. Para otorgar crédito a las mujeres, las cooperativas y microfinancieras han sido las principales aliadas; sin embargo, ambas constituyen un sector que, en general, no ha logrado innovar. En especial, las cooperativas necesitan mucha capacitación para la sofisticación de sus productos. Los participantes señalaron que se trata de un sector en donde se debe incrementar la profesionalización y las capacidades financieras. El gobierno juega un papel preponderante para poder abatir los costos.

Aunque en la oferta digital exista un camino para una mejor oferta para las mujeres, esta solo será factible cuando en todos los locales en donde la mujer hace economía y la produce, se acepten pagos con tarjeta y/o con el celular. Por lo tanto, los retos que se han planteado con anterioridad respecto a la infraestructura financiera y a la cobertura móvil son los mismos para el caso del crédito.

**EDUCACIÓN FINANCIERA.** Al igual que en los ahorros, la educación financiera es un tema clave. Hay puntos por demás relevantes, como la protección al consumidor en el otorgamiento del crédito, mismo que el gobierno debe fomentar dentro y fuera del currículo escolar. Asimismo, la educación financiera permite a las mujeres tomar mejores decisiones al momento de contraer créditos, lo que reduce el riesgo de sobreendeudamiento y pago excesivo de intereses, así como la contratación de productos no adecuados a sus necesidades y capacidad de pago. Por lo anterior, es por demás indispensable mejorar la educación financiera en mujeres, tema sobre el cual queda mucho camino por recorrer. Esto se observa en el hecho de que tan solo 9.5 % de las mujeres adultas en México es capaz de calcular de forma correcta el interés simple, el interés compuesto y la inflación. Por su parte, únicamente 27.8 % de mujeres comparó su crédito con otros productos, bancos o en otras instituciones financieras antes de contratarlo, mientras que 50.9 % de mujeres que tienen un crédito utilizó la información del Costo Anual Total (CAT) para tomar la decisión de contratarlo.<sup>41</sup>

Se resaltó la importancia del desarrollo de capacidades empresariales y competencias que permitan que la mujer sea más productiva. Dentro de esto, se comentó la importancia de entender el ciclo de vida de la mujer desde la perspectiva productiva. Más que necesario resulta el capacitar a la mujer para que sea sujeto de crédito productivo formal antes de que llegue a la edad en la que tiene mayor flexibilidad e independencia (entre 35 y 40 años, que es el período de la post-crianza).<sup>42</sup>

<sup>41</sup> Con datos de la ENIF 2018.

<sup>42</sup> Observación realizada por una participante experta en inclusión social y financiera de la mujer, que ha liderado diversas investigaciones cualitativas y cuantitativas en México. Ella comentó también que de acuerdo con la experiencia empírica, en esta etapa la mujer se desempeña mejor en los grupos de ahorro y crédito, porque ha ganado experiencia en los métodos informales.

**REGULACIÓN Y POLÍTICA PÚBLICA.** Los expertos vieron como fundamental que haya transversalidad en las políticas públicas. Debe haber también programas que midan y analicen el impacto de tales políticas en temas de género. Para lograrlo, y para que cada segmento cuente con productos de calidad, es necesaria la plena coordinación entre secretarías, políticas transversales y programas de evaluación.

También se mencionó la importancia de hacer vinculaciones entre programas que permitan el desarrollo de las mujeres y sus actividades productivas.<sup>43</sup> De la misma forma, se debe continuar con programas que, aunque no pertenezcan al ámbito de la inclusión financiera, son indispensables para la productividad de la mujer. Un ejemplo son las estancias infantiles y de cuidados para las personas de la tercera edad, ya que por lo general, la responsabilidad del cuidado de las personas dependientes del hogar recae sobre la mujer.

Se enfatizó el papel de la banca de desarrollo en compartir los riesgos (y así bajar los costos regulatorios de instituciones financieras) e impulsar que los productos financieros formales sean asequibles para todos (como el Programa Mujeres Empresarias de Nacional Financiera). Esto puede lograrse a través de la innovación en el tema de garantías para tolerar riesgos. Así, se podrían desarrollar productos mucho más adecuados para la mujer y sus negocios. En este sentido, la banca de desarrollo debería cambiar las métricas para tener los incentivos adecuados y mejorar su oferta crediticia. Ejemplo de lo anterior sería saber a cuántas microempresarias se ha atendido, o a cuántas clientas de la base de la pirámide se ha graduado y migrado a la banca comercial.

#### *Programa Mujeres Empresarias de Nacional Financiera*

El programa, cancelado en febrero de 2019, consistía en un crédito exclusivo para mujeres empresarias, el cual incluía acompañamiento especializado. Su objetivo era otorgar créditos en condiciones preferenciales a mujeres empresarias y con ello contribuir al logro de su autonomía económica.

Su público objetivo eran empresarias inscritas en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF); mujeres dadas de alta como personas físicas con actividad empresarial; o personas morales en las que al menos el 51 % del capital accionario fuera propiedad de mujeres. Se exigía al menos un año de antigüedad para quienes operaban bajo el RIF y dos años de antigüedad para los otros regímenes. Los negocios debían estar enmarcados en actividades productivas de los sectores de comercio, servicios o industria.

<sup>43</sup> Se dio el ejemplo de las vinculaciones de la Secretaría del Bienestar (antigua Sedesol) con la Financiera Rural, que tenían por objeto «graduar» a los prestatarios de crédito grupal a crédito individual (en la banca múltiple); sin embargo, no fue posible cumplir este objetivo por falta de voluntad de las partes.

Un aspecto importante era el contar con un adecuado historial crediticio y la información actualizada, tanto legal como financiera. La cobertura del programa era a nivel nacional, a través de las siguientes instituciones financieras: Afirme, BanBajío, Banorte, Banregio, BBVA Bancomer, Citibanamex, HSBC, Mifel y Santander.

Estos créditos tenían tasas de interés preferenciales, un menor requerimiento de garantías respecto a otros productos de crédito similares y plazos de hasta 60 meses.

El Programa eliminaba una importante barrera: no se requería aval u obligado solidario para créditos de hasta 500,000 pesos y no se solicitaba garantía hipotecaria en montos de hasta 2.5 millones de pesos.

*Fuente:* <https://www.nafin.com/portalnf/content/financiamiento/mujeres-empresarias.html>

Al igual que para el tema de ahorros, los participantes hablaron sobre la necesidad de información para el acceso a productos adecuados de crédito. A este respecto, se sugirió el tema de que el reservorio de información de las sociedades crediticias se definan como un «bien público» *solo para cuestiones de género*. Dicha información debería estar disponible para los diferentes intermediarios financieros, con el fin de fomentar la inclusión financiera de la mujer.

### *Situación de las mujeres en temas de seguros y Afores*

Las mujeres, como se sabe, enfrentan un contexto socioeconómico más complicado que los hombres y tienen, a su vez, riesgos particulares de salud. Uno de ellos, quizá el más relevante, es el de maternidad. Asimismo, las mujeres se encuentran en mayor riesgo de sufrir violencia familiar. Su vulnerabilidad empeora en las zonas rurales, debido a que en estas regiones se encuentran más desprotegidas en temas de salud.<sup>44</sup> Otro riesgo constante inherente al género es el riesgo patrimonial; en caso de separación o divorcio, las mujeres se ven más perjudicadas económicamente, pues, por lo general, los activos del hogar están registrados a nombre del hombre.

Por otro lado, la mujer enfrenta un panorama complejo para la vejez. Al tener una esperanza de vida superior a la del hombre, vive más tiempo sola, y en su retiro tiene mayores requerimientos de dinero. Sin embargo, tiene menos activos y acumula menos dinero para este momento de la vida, dadas las cuestiones laborales que ya se han mencionado.

<sup>44</sup> De acuerdo con la ENIF 2018, 58.9 % de mujeres no tienen servicio médico a nivel nacional, lo cual se agrava en las áreas rurales donde 77.1 % no cuenta con este.

Los seguros y las Afores presentan también brechas entre hombres y mujeres. Estas se acentúan en el ámbito rural con excepción del rubro de los seguros de vida.<sup>45</sup> Asimismo, hay diferencias relevantes por regiones. Existen barreras adicionales desde el punto de vista de la demanda: los beneficios inmediatos de los seguros son intangibles o poco evidentes para gran parte de la población.

**SEGUROS.** Si bien en el tema de seguros pareciera que las brechas de género no son tan pronunciadas, a nivel nacional hay una diferencia de 5 puntos porcentuales entre hombres y mujeres en la tenencia de estos.<sup>46</sup> Ahora bien, cabe mencionar que existe poca penetración de seguros en la sociedad en general: 2.3 % del PIB —por debajo del promedio de la región.<sup>47</sup>

Del lado de la demanda, el tema de los seguros presenta una serie de problemas. Se trata de un producto incomprendido por el grueso de la población —independientemente del estrato social del que se trate—, lo cual en parte está relacionado con la falta de educación financiera. Para muchas personas, sobre todo en la base de la pirámide,<sup>48</sup> tener un seguro parece inviable: son muy caros en el corto plazo y no se alcanza a ver su beneficio en el largo plazo. Así, al abordar riesgos que no siempre se concretizarán o que involucran un plazo incierto, y en un contexto de bajos ingresos, su compra se vuelve poco prioritaria. Los seguros tienen altos porcentajes de insatisfacción: quien los contrata, suele quedarse con la idea de que el seguro no cumplió las condiciones pactadas. La persona siente que no se le explicó a cabalidad el funcionamiento del seguro y por ello, es probable que no lo use más. Lo anterior deja de manifiesto que si bien la educación financiera es importante para la problemática de los seguros, hay otros temas que son cruciales.

Menos de la mitad de la población en México que cuenta con seguros lo compró de manera directa. El tema no es menor: cuando no se está asegurado, los choques adversos pueden fácilmente empobrecer a las familias. Esto es aún más sensible para la base de la pirámide y para las mujeres, dada su situación de vulnerabilidad patrimonial.

<sup>45</sup> Durante la mesa se habló del aseguramiento de los hogares en el medio rural, y se mencionó que los *seguros de índices* se han subexplotado. En el sector rural, parte de las barreras para ser asegurable es el entorno de riesgo en el que se encuentra, sobre todo en los seguros de daños. Si bien el seguro de índices no resuelve el problema del todo, sí puede ayudar a cubrir parcialmente ciertos riesgos. Sin embargo, este tema va más allá de la inclusión de la mujer y no es lo primero que se debe abordar.

<sup>46</sup> Consejo Nacional de Inclusión Financiera, «Seguros». *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018: Principales hallazgos, nacionales y regionales*, pp. 141-166.

<sup>47</sup> Datos de 2016 presentados en el «9° Reporte de Inclusión Financiera».

<sup>48</sup> El principal canal en México para la base de la pirámide son las microfinancieras, quienes sí tienen seguros para esta población, pero suelen ser seguros obligatorios que la persona no contrata de manera directa.

**CUENTAS DE AHORRO PARA EL RETIRO O AFORES.** A nivel nacional, la brecha en la tenencia de cuentas de ahorro para el retiro o Afores entre hombres y mujeres es de 18 puntos. Solo un 31 % de mujeres cuenta con este beneficio. Es aquí donde existe mayor rezago y más brecha de género, tanto en número de cuentas como en saldos acumulados: únicamente un 8.5 % de mujeres piensa cubrir los gastos de su vejez con su pensión. La situación no extraña: el tener una cuenta en una Afore se relaciona con haber tenido trabajo formal, y como se ha comentado, muchas mujeres tienen trabajos informales, o bien, la remuneración de sus actividades es mucho menor —y la cotización realizada es proporcional a la remuneración. Así, de las mujeres adultas que no tienen una cuenta de ahorro para el retiro, 57.9 % no trabaja o nunca lo ha hecho.

El sistema de Afores es más grande que la banca; existen 61 millones de cuentas, 60 % de las cuales están inactivas: cuando las personas dejan de trabajar en el sector formal —independientemente del motivo— y no realizan suficientes aportes voluntarios, la cuenta se queda inactiva. Este tema es particularmente relevante para las mujeres, quienes tienen mayor probabilidad de salir temporalmente del mercado laboral a causa de la maternidad, del cuidado de los niños, y/o del cuidado de personas en edad avanzada.<sup>49</sup> Todo lo anterior, como ya se ha dicho, da lugar a un círculo vicioso por el cual las mujeres se ven impedidas a acceder a un trabajo formal, generar antigüedad, contar con una cuenta para el retiro y, por lo tanto, poder pasar su vejez y/o afrontar percances de una manera menos restringida.

### Factores para mejorar la oferta de seguros e impulsar los ahorros para el retiro de las mujeres

Al igual que en el caso de los ahorros y de los créditos, la oferta de seguros y cuentas de retiro para las mujeres requieren soluciones multilaterales que consideren la variedad y diseño de los productos ofrecidos, los canales de entrega, la educación financiera y la regulación vigente.

**PRODUCTOS Y DISEÑO.** De acuerdo con expertos en seguros, para apoyar a la mitigación de riesgos de la población en general, y en específico de la mujer, se requiere una cobertura que empiece por lo básico: vida y servicios funerarios, muerte accidental, accidentes personales y daño a propiedad. En México, el seguro más común entre las mujeres es el de vida, seguido de los seguros de autos y el de gastos médicos. Este último, no obstante, no se contrata de manera directa, lo que sí ocurre en mayor proporción con el seguro de accidentes.<sup>50</sup>

<sup>49</sup> De acuerdo con el «9° Reporte de Inclusión Financiera», con datos de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR), la brecha de género aumenta con la edad.

<sup>50</sup> ENIF 2018, Principales hallazgos.

Para la base de la pirámide, la principal oferta de seguros de vida se da con los microseguros vinculados al crédito. Estos tienen una penetración de 11 % pero no necesariamente cubren toda la gama de necesidades de esta población. Para el tema de gastos médicos y accidentes, el Seguro Popular cubre la atención ante algunas enfermedades graves, cotidianas y pequeñas eventualidades.<sup>51</sup> Sin embargo, estas últimas suelen ser difíciles de cubrir y aún no hay un seguro médico accesible que prevea estas situaciones.

Varios de los expertos opinaron que el Estado debe intervenir y que debe dar incentivos para que cada vez haya más interés en crear productos adecuados para las mujeres, en especial de la base de la pirámide, segmento de la población que se percibe como más riesgoso. Asimismo, es necesario plantear estrategias para que las mujeres conozcan y entiendan la utilidad de tener seguros, y que por lo tanto, los adquieran.

Para un adecuado diseño, es indispensable recabar datos que permitan conocer las necesidades específicas que tienen las mujeres. La discusión en la mesa ahondó en la importancia de realizar un análisis con *big data* que permita estudiar los padecimientos comunes de la población, por regiones. De esta forma se alcanzaría un conocimiento certero sobre las enfermedades que más aquejan a las personas según la región en la que viven. A la vez, se dijo que se deben generar estudios que reflejen que las mujeres en la base de la pirámide son un sector rentable. Estos estudios pueden ayudar a los proveedores de servicios financieros a mitigar los riesgos que perciben en ofrecer seguros a este sector de la población.<sup>52</sup>

Para que los seguros sean rentables y viables desde la perspectiva de los oferentes, se requiere de *creatividad*, ya que los productos tradicionales no están adaptados a la realidad ni a las necesidades de las mujeres, de acuerdo con su región y actividades.<sup>53</sup> Por otro lado, también se sugirió analizar *cómo generar colectividad* que ayude a bajar los costos y a reducir los riesgos.

Un mal diseño en los productos de seguros y/o en sus contratos genera miedo y desconfianza en los potenciales clientes. El seguro se percibe como un beneficio intangible que es intrínsecamente complicado. Un buen diseño debe pensar en empaquetar los

<sup>51</sup> De acuerdo con el Catálogo Universal de Servicios de Salud 2018, el Seguro Popular cubre: *i*) Medicina general y de especialidad (120 intervenciones); *ii*) Urgencias (69 intervenciones); *iii*) Cirugía general (54 intervenciones); *iv*) Obstetricia (24 intervenciones), y *v*) Prevención y promoción en salud (27 intervenciones).

<sup>52</sup> Un caso de éxito es el seguro de salud «Caregiver» desarrollado por WWB que responde a las necesidades de las mujeres que enfrentan emergencias de salud. [https://www.womensworldbanking.org/insights-and-impact/publications\\_microfund-womens-caregiver-experience-lessons-jordan-health-microinsurance/](https://www.womensworldbanking.org/insights-and-impact/publications_microfund-womens-caregiver-experience-lessons-jordan-health-microinsurance/)

<sup>53</sup> Una de las expertas comentó que los seguros que existen son copias de seguros ofrecidos en otros lugares, y no necesariamente se ajustan a lo que las mujeres necesitan en México.

productos y lograr una mejor cobertura para las mujeres, en especial quienes viven en zonas rurales.

En el tema de Afores o ahorros para el retiro, una importante deficiencia es que no consideran el ciclo de vida de la mujer: para el común de las mujeres, en algún período cercano al inicio de su vida laboral, es altamente probable que tengan hijos. Por ello, tendrán que dejar su empleo o buscar uno con menor carga horaria, no solamente durante el embarazo, sino también los primeros años de crianza de sus hijos, en algunos casos. La crianza es una externalidad positiva para el país, por lo que *el Estado debería cotizar por ellas* cuando las mujeres, por esta razón, no puedan hacerlo. Como se mencionó, en muchos casos las mujeres no cuidan solamente a sus hijos, sino también a los adultos mayores en casa. Ni las empresas ni la sociedad en general tienen internalizado el tema de los cuidados, y por esta razón, se considera que la mujer es menos productiva en el mercado laboral.

Un tema importante en la inclusión financiera de las mujeres son las aportaciones voluntarias en las Afores. Según se mencionó en la mesa de discusión, estas son cruciales, dado que la actividad laboral de las mujeres tiende a ser más intermitente que la de los hombres. Por esta razón, más la informalidad de sus trabajos, alcanzan un menor saldo de cotizaciones.<sup>54</sup> Ahora bien, la afiliación a las Afores para trabajadores independientes suele ser compleja, por lo que se debe buscar que se flexibilicen los procesos en la mayor medida posible.<sup>55</sup> Ahorrar debe ser fácil, y también afiliarse a una Afore.

Llegar a la base de la pirámide con las Afores no ha sido trivial por la serie de limitaciones que hay. Existe un tema por demás sensible: el no poder sacar el dinero de la cuenta sin penalidades o restricciones.<sup>56</sup> Esto genera mucha desconfianza, y más si se trata de personas que viven al día.<sup>57</sup> Para la base de la pirámide, el tema del seguro y de las Afores se ve como un impuesto.

<sup>54</sup> Al tocar esta temática, nuevamente se hizo mención a la «Comunidad 4UNO», diseñada para las trabajadoras del hogar. Se dijo que este esquema debería expandirse, ya que hay más de 2.3 millones de trabajadoras en este rubro.

<sup>55</sup> Los trámites de afiliación pueden durar hasta 2 meses y se requiere RFC.

<sup>56</sup> El dinero aportado en las Afores puede retirarse únicamente en caso de desempleo. Además, el dinero que puede sacarse es el que se ingresa de manera voluntaria, y cuando se retira, existe una penalización.

<sup>57</sup> Se generó un amplio debate en torno al temor que sienten muchas personas de entrar al sistema financiero formal y de afiliarse a una Afore. El principal temor consiste en la imposibilidad de retirar el dinero aportado. En esta línea, un participante dijo que, tanto la entrada como la salida de una Afore, debe ser sencilla. Sin embargo, otro de los participantes señaló que las Afores son para generar ahorro para el retiro, por lo que, si fuese posible que la gente sacara ese dinero en cualquier momento, no cumpliría su objetivo de tener ahorros de largo plazo. No se debe perder de vista lo que es una Afore. Los participantes de la mesa no llegaron a un consenso sobre el retiro de los recursos.

Al igual que en los productos de crédito, se requiere de *creatividad* para mejorar el alcance y las cotizaciones en las Afores. Por ejemplo, es posible explorar alternativas relacionadas con las remesas, ya que pueden ser una manera de aumentar las cuentas de ahorro para el retiro, así como los programas de transferencias condicionadas. Soluciones como estas pueden generar incentivos por parte del gobierno para que las mujeres ahorren para su retiro. Para este fin, es indispensable diseñar una estrategia adecuada de comunicación y educación financiera.

También debe considerarse que en México la inclusión financiera ha sido un fenómeno pasivo: por ejemplo, la apertura de cuentas de nómina por parte de los empleadores implica la inclusión al sistema financiero formal del trabajador, sin que él o ella haya tenido el acercamiento a la institución financiera. Esta situación puede jugar en contra de los seguros y de los ahorros para el retiro. Para que la mayoría de la población decida ser parte del sistema financiero formal, es necesario que las personas vean ventajas en el corto plazo. El producto ofrecido debe acompañarse de asesoría legal, médica y de un seguro más económico para la mujer. Es posible que la principal barrera no sean las comisiones, sino el diseño de los productos.

**CANALES.** En la mesa se habló de las aplicaciones de celulares para seguros, de la aplicación Afore móvil y los nuevos canales para las aportaciones voluntarias, que como se mencionó, son cruciales para la mujer.

Los canales son por demás relevantes en los seguros, en especial en la adquisición y reclamación. Por una parte, se vio el beneficio de la digitalización al momento de acercarse a los seguros. Sin embargo, un importante impedimento para su contratación a través de estos medios es que aún existe mucha desconfianza hacia la tecnología y falta de capacidad digital, especialmente en las mujeres.<sup>58</sup> En ese sentido, se mencionó la necesidad de esquemas combinados.

Las cooperativas podrían ser grandes aliadas con respecto a los seguros, y se podrían crear productos relevantes, toda vez que son estas instituciones las que más atienden a mujeres de la base de la pirámide, especialmente en zonas rurales. Sin embargo, la distribución de seguros que ofrecen las cooperativas a través de medios digitales se ve restringida porque las Fintech trabajan en mayor medida con la banca y no con las cooperativas. Sería ideal articular una relación entre cooperativas y Fintech para innovar en la inclusión financiera y en el mundo rural. Para su implementación, se puede aprovechar el Sandbox regulatorio.

<sup>58</sup> Uno de los participantes fue enfático en el tema de la «letra chica» de seguros que puede hacer que la persona quede sin cobertura. Esta situación se puede exacerbar si la contratación se hace por medio de un teléfono o de una aplicación. Por ello, debe haber transparencia y claridad en los contratos de todo tipo.

Ahora bien, trabajar en soluciones requiere de información: por ejemplo, es necesario conocer cuáles son las regiones en las que las mujeres son, en mayor medida, responsables económicamente de sus hogares. Un dato útil es la prevalencia de violencia de género por región.

En cuanto a la penetración digital, su ampliación debe pasar por una mejora en la infraestructura digital, además de resolver el registro único digital. Estos aspectos, que son la pista necesaria para diferentes servicios financieros digitales, requieren de una estrategia sectorial público-privada.

En lo que respecta a las Afores, la afiliación también es compleja. Los expertos opinaron que sería beneficioso flexibilizar estos procesos en la mayor medida posible. Así, más personas podrán afiliarse y tendría lugar un ahorro voluntario a través de aplicaciones (Afore móvil) y/o de manera electrónica.

Nótese que existen 12,500 puntos de ahorro voluntario para las Afores en distintas redes comerciales: Seven Eleven, Súper K, tiendas Extra, Farmacias del Ahorro, Chedraui, Telecom, Yastás y Punto Recarga; estas dos últimas tienen un giro de negocio enfocado completamente en la base de la pirámide. Sin embargo, para aumentar las aportaciones voluntarias y uso de estos puntos, se tiene que mejorar la percepción de las Afores y sus beneficios.

Se consideró por demás relevante la confiabilidad del canal y procesos de resolución de dudas o problemas. Los usuarios deben saber siempre a quién pueden acudir en caso de algún problema con los servicios. De igual manera, deben saber quién está a cargo de sus ahorros. En este marco, uno de los grandes temas en los canales digitales es la falta de acompañamiento al usuario.

**EDUCACIÓN FINANCIERA Y DIGITAL.** En este punto, se resaltó el papel del Estado en fortalecer la educación financiera para promover una cultura de prevención, con el uso de seguros y el ahorro voluntario. También se mencionó que los mismos productos deben ayudar para que su uso sirva como herramienta de educación. Esto último es en especial útil en el tema de seguros.

En el caso de Afores, las personas que ya están dadas de alta en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) deberían recibir todos sus ingresos en cuentas en el sistema financiero formal. De esta forma se fomentaría el uso de tarjeta y se podría dejar gradualmente el efectivo, lo que sin duda ayudaría a la digitalización, que es la base para otros productos.

En la mesa se puntualizó la necesidad de tener una estrategia correcta de comunicación relacionada con el tema de género. Esto abonaría a la confianza de las usuarias: las aseguradoras deben aprender a comunicar de manera sensible las necesidades y preferencias de las mujeres. Se comentó también, tanto en la mesa como en entrevistas, que el uso

de las redes sociales y algunos programas en medios masivos —como las telenovelas— pueden ser un buen medio de comunicación y de educación financiera.

**REGULACIÓN Y POLÍTICA PÚBLICA.** En relación con los sistemas de retiro, es necesario que los plazos (en términos de semanas de cotización), los aportes, las tasas de aportaciones y las comisiones se diferencien por género. Por otra parte, corresponde al Estado aportar por cuenta de las mujeres en los períodos en los que no puedan hacerlo a causa de la maternidad.

Así, el papel del regulador y del Estado es clave para estas políticas públicas de alto impacto, tal como lo es permitir la reducción de las semanas de cotización de 1,250 a 1,000 si la mujer está a cargo de niños.<sup>59</sup> Resulta más que necesario hacer cambios en la legislación para lograr este fin.<sup>60</sup>

Dado el nivel de disparidad que hay en la inserción laboral, se dijo que es importante que la CONSAR revise los esquemas de afiliación para la población que nunca ha estado bajo modalidades de nómina. También es deseable que fomente la continua aportación para el retiro por parte de trabajadores independientes, lo que podría ir más allá de las aportaciones voluntarias. Esto impactaría positivamente en la mujer.

En la mesa se habló también de la *pensión universal* como un tema de relevancia,<sup>61</sup> pues tiene el potencial de volver el elemento intangible en tangible.<sup>62</sup> No obstante, se debe diferenciar entre hombres y mujeres.

Es importante implementar acciones con respecto a cuentas inactivas: aun con los avances para facilitar las aportaciones voluntarias, hay muchas cuentas inactivas de personas que probablemente no regresarán a la formalidad y que además, quizá no sepan siquiera que tienen esa cuenta. Algunas de las opciones planteadas fue una política institucional que obligue a las Afores a devolver el dinero de las cuentas que han estado inactivas por mucho tiempo; sin embargo, no se llegó a ningún consenso al respecto.

En el tema de las Afores, también se enfatizó la necesidad de medir la competencia. Al día de hoy se utiliza el Índice de Rendimiento Neto (IRN) para este fin; sin embargo, la manera en la que este índice mide los rendimientos, sesga las decisiones a corto plazo,

<sup>59</sup> En la mesa se señalaron algunos ejemplos de países como Chile, España, Francia y Brasil.

<sup>60</sup> Este tema no es nuevo, en 2013 se presentó una propuesta de modificación de Ley, pero no se aprobó.

<sup>61</sup> A este respecto se indicó que la pensión mínima universal puede generar tensiones entre el Estado y los particulares, cuestión que debe abordarse. Se enfatizó que este tema debe diferenciarse por género.

<sup>62</sup> Si un familiar ve beneficios, quienes lo rodean también los ven.

cuando el propósito de las Afores es a largo plazo.<sup>63</sup> Además, se recomendó incluir el Índice de Servicios en el estado de cuenta del Aforado.

Finalmente, se discutió sobre la necesidad de que tanto las Afores como los seguros tengan contratos sencillos, transparentes y homogéneos, lo que incidiría de manera positiva en la confianza de las personas. Para ello, deben involucrarse activamente la CONSAR, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios (CONDUSEF).

Respecto a los seguros, se consideró que la normativa actual es adecuada para el uso y acceso a seguros digitales, dados los recientes cambios para medios electrónicos. Sin embargo, es necesario fomentar la obligatoriedad de contar con seguros básicos (como el de vida).

También es necesario fortalecer el rol de CONDUSEF en la protección a los usuarios. Para ello se requiere una revisión de los poderes que tiene para cumplir esta función en forma plena, no con seguros, sino con todos los productos.

---

## RECOMENDACIONES PARA MEJORAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LA MUJER

---

A partir de los aportes de los participantes de las mesas de discusión, se generaron recomendaciones para mejorar la inclusión financiera de la mujer. Se plantearon soluciones que benefician de manera transversal los tres requerimientos económicos-financieros básicos sobre los cuales se organizó la discusión: la generación del patrimonio, el acceso al crédito y la mitigación de riesgos. Cabe mencionar que si bien algunos de los planteamientos no tienen un enfoque de género explícito y están dirigidos a la inclusión financiera en general, se consideran importantes por la incidencia que tienen sobre la inclusión financiera de la mujer.

En este marco, este último apartado expone las propuestas y recomendaciones más relevantes consensuadas por los participantes del evento:

### Fortalecer las políticas públicas y medición de la inclusión financiera de las mujeres

- Incorporar en la política nacional de inclusión financiera objetivos y metas específicas para mujeres, para generar métricas enfocadas en medir el impacto de inclusión financiera. El objetivo es poder migrar hacia el concepto de *salud financiera*, misma que

<sup>63</sup> Existe ya el indicador de servicios Más Afore; sin embargo hay necesidad de incluirlo en el Reporte Trimestral que envían las Afores.

incorpora en su definición el bienestar de las personas, con datos cualitativos y cuantitativos que permitan medirla.

- Desagregar los datos e indicadores por género en los estudios y encuestas que se realicen en el país —lo que incluye la de inclusión financiera. Esto permitirá mejor medición y proveerá información de valor para los agentes de mercado.
- Revisar la regulación de las Socaps y las Fintech para atender las barreras regulatorias, en especial en KYC y PLD, pues impiden su operación en favor de la inclusión financiera.
- Modificar la legislación relacionada con el Sistema de Ahorro para el Retiro para incluir mejor a la mujer. Permitir con ello que el número de semanas de cotización, los aportes, las tasas de aportaciones y las comisiones se diferencien por género.
- Abrir la posibilidad de que las beneficiarias de las transferencias condicionadas del país puedan elegir la institución financiera en la que recibirán sus transferencias (portabilidad de las cuentas). Así se asegura una mejor oferta de productos y servicio al cliente, y se promueve una mejor inclusión financiera. Además, se abre la oportunidad a nuevos actores de participar en forma competitiva en la dispersión de estas transferencias.<sup>64</sup>
- Fortalecer las métricas de desempeño de la Banca de Desarrollo para incentivar una mejor y más amplia oferta de productos hacia las mujeres. Permitir con ello que los intermediarios financieros regulados sean beneficiarios de programas de primeras pérdidas por parte de la Banca de Desarrollo.
- Ofrecer incentivos fiscales a los proveedores de servicios financieros que para que incluyan prácticas que beneficien la inclusión financiera, en especial en el desarrollo de infraestructura y el ecosistema financiero. Esto permitirá la ampliación de servicios financieros digitales y uso de tarjetas.
- Promover alianzas público-privadas para iniciativas de fortalecimiento de infraestructura digital. Impulsar así el desarrollo de puntos de *cash-in/ cash-out* necesarios para complementar la adopción digital.
- El Estado debe crear mecanismos que coadyuven a la ampliación del número de cajas y cooperativas con acceso al sistema de pagos mediante SPEI.
- Potenciar el papel del administrador de corresponsales y mejorar la eficiencia de esta figura, además de simplificar los requisitos para la contratación de corresponsales.
- Modificar el artículo 61 de la Ley de Instituciones de Crédito, referente a las cuentas inactivas, para que dichos fondos se utilicen para promover la infraestructura que

<sup>64</sup> Es importante mencionar que al momento de concluirse este documento, las transferencias del gobierno habían perdido condicionalidad, lo cual es la práctica que ha sido adoptada como la mejor para obtener impacto en estas poblaciones. Esta falta de condicionalidad puede presentar un riesgo en el logro del cumplimiento de los objetivos que se tienen con estos programas, por lo que es importante que se monitoreen y evalúen los resultados.

beneficie la inclusión financiera, en lugar de utilizarse con un fin opaco como el de Beneficencia Pública.

- Asegurar el uso del Sandbox regulatorio dentro de la nueva ley Fintech para facilitar la incursión de nuevos modelos y productos innovadores que beneficien la inclusión financiera de las mujeres. Esto incluye los productos que no son inherentemente tecnológicos.
- Premiar la innovación dirigida a las mujeres y que la Banca de Desarrollo y organismos de fomento apoyen con asistencia y capacitación a las entidades financieras reguladas y Fintech que se interesen en la inclusión financiera para las mujeres.
- Analizar con profundidad qué tipo de poderes deben otorgarse a la CONDUSEF para fortalecerla. La finalidad es que pueda realizar su función de protección de forma plena.
- Fortalecer los programas de educación financiera promovidos por el Estado e incluir la educación financiera como parte del currículo escolar: se debe evaluar el impacto de las intervenciones e integrar las lecciones aprendidas de las diferentes iniciativas implementadas.

### Incrementar y mejorar la oferta de los productos financieros con enfoque de género

- Diseñar canastas de productos integrados que resuelvan las diversas necesidades de la mujer de manera accesible, ágil y sencilla. Atacar la desconfianza y la falta de conocimiento de los productos financieros formales a través de estrategias adecuadas de comunicación, educación y protección.
- Ampliar la confianza en los servicios financieros digitales a través de un mejor diseño y pruebas de usuario.
- Incorporar —que no reemplazar— elementos clave de las prácticas financieras informales en los productos financieros formales con un valor añadido de los productos formales.
- Crear y probar el caso de negocio para la inclusión financiera de la mujer a través de pilotos, uso del Sandbox regulatorio y alianzas estratégicas.
- Finalmente, es importante remarcar que dentro de las mesas de trabajo se expuso que atender el problema de Estado de Derecho y violencia que existe en el país es una condición sin la cual no será posible mejorar la inclusión financiera de la mujer.

## BIBLIOGRAFÍA

- Arnold, J., & Rhyne, E. (2016). "A Change in Behavior: Innovations in Financial Capability". *Center for Financial Inclusion*, April.
- Azar, K., Lara, E. & Mejía, D. (2018). "Inclusión Financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política".
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros S.N.C & Institución de Banca de Desarrollo (BANSEFI) (2016). "Informe de resultados de la evaluación de impacto de PATMIR en sus vertientes cualitativa y cuantitativa".
- Banthia, A., Johnson, S., McCord, M. J. & Mathews, B. (2009). Microinsurance that works for women: making gender-sensitive microinsurance programs. ILO. [https://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS\\_124368/lang-en/index.htm](https://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_124368/lang-en/index.htm)
- Campero, A. & Kaiser, K. (2013). "Access to credit: Awareness and use of formal and informal credit institutions", *Working Papers* (No. 2013-07).
- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (2018). *Boletín de Análisis Sectorial Seguros y Fianzas*.
- Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2017). "8° Reporte Anual de Inclusión Financiera".
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D. & Van Oudheusden, P. (2013). The global finindex database. Worldbank. org <http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf>.
- Dethier, J. (2010). Eliminating poverty in old age: are social pensions the answer? <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/eliminating-poverty-in-old-age-are-social-pensions-the-answer>
- Fertig, A., Lefkowitz, J., & Fishbane, A. (2015). Using behavioral science to increase retirement savings. A New Look at Voluntary Pension Contributions in Mexico [En línea]. Recuperado de: URL [http://www.ideas42.org/wp-content/uploads/2015/11/I42\\_571\\_MexicoPensionsReport\\_ENG\\_final\\_digital.pdf](http://www.ideas42.org/wp-content/uploads/2015/11/I42_571_MexicoPensionsReport_ENG_final_digital.pdf) [acceso 18 de marzo de 2016].
- Girón, A., Shiota, V. & Vélez, D. (2018). "Inclusión financiera y perspectiva de género: Economías miembro de APEC". *México y la cuenca del pacífico*, 7(21), 27-51.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía & Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2018). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera: Presentación de resultados*.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía & Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2018). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera: Principales Hallazgos nacionales y regionales*.

- International Labour Organization. (2018). Ten years of Impact Insurance: Reflecting on Key Trends of the last decade. <http://www.impactinsurance.org/emerging-insights/ei147>.
- Lane, S. (2018). The Scary Facts Behind the Gender Pension Gap. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/agenda/2018/03/retired-women-less-money-pensions-than-men/>
- Meka, S., & Grider, J. (2016). “De fiado en fiado: Crédito para cubrir gastos en los hogares de los diarios financieros en México”. *Financial Diaries*, Bankable Frontiers, Met Life Foundation.
- Morvant-Roux, S., Angulo-Salazar, L., Carmona, M., Crucifix C. & J.C. González (2018). *Inclusión financiera y transferencias condicionadas: ¿desafiar o reproducir relaciones de género?* México: Universidad de Guadalajara.
- Mujeres, O. N. U. (2016). “El progreso de las mujeres en el mundo 2015-2016. Transformar las economías para realizar los derechos; resumen”. *Revista Estudios Feministas*, 24(2), pp. 589-615.
- Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, Corporación Financiera Internacional, Triple Jump, Sparkassenstiftung für internationale Kooperation, Fundación Alemana Servicios, Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Multilateral de Inversiones (2017). Estudio sobre las Tasas de Interés de Microcrédito en México. [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/275439/Estudio\\_sobre\\_las\\_Tasas\\_de\\_Interes\\_de\\_Microcredito\\_en\\_Mexico.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/275439/Estudio_sobre_las_Tasas_de_Interes_de_Microcredito_en_Mexico.pdf)
- Roa, M. J., & Mejía, D. (2018). Decisiones financieras de los hogares e inclusión financiera: evidencia para América Latina y el Caribe CEMLA. <http://www.cemla.org/PDF/ic/2016-ic.html>.
- Sanford, C. (2016). Estirando el gasto. Hallazgos de los diarios financieros en México. *Financial Diaries*, Bankable Frontiers, Met Life Foundation.
- Value for Women, Cherie Blair Foundation for Women & ExxonMobil Foundation. (2018). Understanding how to unleash the untapped potential of women entrepreneurs in Mexico: An Assessment of Women-Led Small and Growing Businesses in Mexico. <http://www.cherieblairfoundation.org/wp-content/uploads/2018/01/cherie-blair-vfw-mexico-r2g-short-report-final.pdf>
- Women’s World Banking (2012). Microfund for Women’s Caregiver Experience: Lessons from Jordan on Health Microinsurance. [https://www.womensworldbanking.org/insights-and-impact/publications\\_microfund-womens-caregiver-experience-lessons-jordan-health-microinsurance/](https://www.womensworldbanking.org/insights-and-impact/publications_microfund-womens-caregiver-experience-lessons-jordan-health-microinsurance/)
- Women’s World Banking (2014). Crédito Individual para Microempresas en México: Un Estudio sobre las Limitaciones y las Oportunidades. <https://www.findevgateway.org/es/library/cr%C3%A9dito-individual-para-microempresas-en-m%C3%A9xico-un-estudio-sobre-las-limitaciones-y-las>

Women's World Banking (2015). Digital Savings: The Key to Women's Financial Inclusion? <https://www.womensworldbanking.org/insights-and-impact/digital-savings-the-key-to-womens-financial-inclusion/>

World Bank. Insurance for the poor. Africa Social Protection Policy. <http://siteresources.worldbank.org/INTAFRICA/Resources/social-protection-policy-brief-insurance-EN-2012.pdf>.

*A continuación la lista de los participantes por orden alfabético y su correspondiente adscripción*

María Eugenia Butler, UNIFIMEX  
Héctor Cabrera, Embajada Británica de México  
Sara Castellanos, Banco de México  
Elsa Castellanos, Equipo de transición  
Yerom Castro, Banco Compartamos  
Pablo Cotler, Universidad Iberoamericana  
Yolanda Cué, Bansefi  
Gustavo del Ángel, CIDE  
Marco del Río, CNBV  
Enrique Díaz-Infante Chapa, CEEY  
Leila Freedman, Women's World Banking  
Alan Lazalde, Kubo Financiero  
Miguel Limón, Aspen Institute México  
Alejandro Maldonado, CONSAR  
Héctor Mancera, Santander  
Claudette Martínez, Consultora independiente  
Rocío Mejía, Equipo de transición  
Laura Méndez, FIRA  
Fernando Gabriel Mendoza, Centro de Innovación a la Vivienda  
Juan Navarrete, Fundación Capital  
Ryan Newton, Women's World Banking  
María O'Keefe, Consultora independiente  
Matilde Olazábal, FFH Alcance  
Adalberto Palma, Aspen Institute México (hasta esa fecha)  
Eduardo Parra, Afore Azteca  
Claudia Revilla, Prodesarrollo  
Alejandra Ruiz, CIDE  
Antonio Surisadai, Banco Azteca  
María Fernanda Trigo, CNBV  
Roberto Vélez, CEEY  
Cynthia Villarreal, Pronafim  
Teodoro Zamorano, Embajada Británica de México  
Gabriela Zapata, Consultora independiente



