

MÓDULO 5

Inclusión financiera



Índice

Objetivos de aprendizaje:	3
• Objetivos de aprendizaje general	3
• Objetivos de aprendizaje específicos	3
1. Género e inclusión financiera, brechas de género.	4
2. Ingresos, gastos, presupuestos, y ahorro. Flujos financieros y ciclo de vida: planificar el ahorro	10
3. Servicios y canales financieros inclusivos	15
• Relacionados con el crédito	16
• Relacionados con el ahorro.	19
• Canales de comercialización	21
4. Préstamos necesarios: lotes, vivienda, mejoras la vivienda, educación, inversión y capital de trabajo. Cómo manejar bien un crédito.	26
• Cómo manejar bien un crédito	27
5. Otros servicios financieros para amortiguar necesidades financieras del ciclo de vida productivo y reproductivo:	31
• Micro seguros tradicionales	32
• Micro seguros paramétricos	35
• Fianzas y garantía	38
• Micro factoraje	39
• Micro arrendamiento financiero o micro leasing	42
6. Productos y servicios financieros adaptados a las brechas de género y de ingreso.	46
Bibliografía	50

Objetivos de aprendizaje:



Objetivo de aprendizaje general

Que los/as asesores/as cuenten con los conocimientos necesarios para apoyar a las mujeres en el logro de la inclusión financiera integral

Objetivos de aprendizaje específicos

1. Conocer y comprender las brechas de género que afectan negativamente a las mujeres para el logro de la inclusión financiera.
2. Conocer y comprender las diferentes necesidades financieras que enfrenta una persona a lo largo de su vida.
3. Conocer los diferentes servicios, productos y canales financieros que apoyan el logro de la inclusión financiera de las mujeres.
4. Conocer ejemplos exitosos de inclusión financiera utilizando los productos y servicios financieros inclusivos.





1. Género e inclusión financiera, brechas de género.

Empecemos con algunas cifras que muestran las brechas en inclusión financiero que perjudican la inclusión financiera de las mujeres, en el mundo y en Honduras.

Según las cifras del Banco Mundial



el **49%** de las **mujeres** en América Latina y el Caribe tiene



una **cuenta bancaria,**



el **11%** ahorra



el **10%** dispone de **crédito**

De todo el **capital de riesgo** desplegado en **Latinoamérica**



tan solo el **8%** se destina se destina a **mujeres**



A nivel **Mundial** el **56%** de las personas que **no poseen** una **cuenta bancaria** son **mujeres**

- En la región latinoamericana más de la mitad de las mujeres no tienen ingresos propios o sus ingresos son menores a 1 salario mínimo mensual.
- Del total de la cartera de créditos a personas naturales de los últimos 5 años en Honduras los hombres participan con el 63.4 %, mientras que las mujeres poseen el 36.4%. Una brecha promedio de 27 puntos porcentuales.
- El monto de la cartera de créditos a las mujeres en el sistema financiero de Honduras asciende a diciembre del 2018 a L 52,972.9 millones, mientras que el de los hombres alcanza L 94,011.2 millones
- La tasa media de crecimiento de la cartera de crédito de mujeres ha sido de un 10.9% mientras que el de los hombres ha sido superior al crecer en 11.7%.
- Al cierre del año 2018 existen 402,908 mujeres registradas con algún tipo de crédito, con un incremento medio del 4.2% desde el 2015. En el caso de los hombres, existen 484,356 hombres registrados los cuales representan el 55% del total de las personas con crédito.

Las desigualdades, brechas de género y falta de autonomía económica de las mujeres son constantes en todos los ámbitos de la economía, el sector financiero no es la excepción; de hecho, las finanzas son consideradas unos de los ámbitos económicos masculinizados, tanto a nivel de dirección de las empresas financieras, como del empleo generado y de las personas que logran acceso.

Las barreras que ocasionan un menor acceso e inclusión financiera para las mujeres son de carácter multidimensional, todas ellas relacionadas con la falta de equidad entre los géneros, y aunque las mujeres poseen capacidad de generar ingresos y recursos propios con su trabajo productivo, ahorran más a mediano y largo plazo (principalmente en vivienda), son mejores pagadoras y poseen mejor manejo de chequeras lograr menos acceso que los hombres a los bienes y servicios financieros y las condiciones también acostumbra ser peores que la de los hombres con perfiles similares.

Las razones que ocasionan estas diferencias de acceso existen desde el lado de la demanda, es decir, desde la situación, condición y posición de las mujeres en la economía; y desde la oferta, o, desde la oferta de productos y servicios financieros disponibles.

Desde el lado de la demanda, la falta o limitado acceso a ingreso o recursos, la pobreza de tiempo, los bajos niveles de educación financiera y los estereotipos de géneros se convierten en barreras de acceso para las mujeres.

Por el lado de la oferta muchas veces nos encontramos con barreras regulatorias y legales, relacionadas con temas de manejo de riesgos financieros por parte de las empresas; con productos y servicios no adecuados a las necesidades diferenciadas que tienen las mujeres y a los sesgos de género que poseen las instituciones financieras.

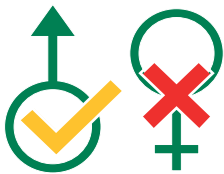
Las barreras también pueden ser clasificadas desde otros ámbitos como como culturales, de mercado, de habilidades, financieras, falta de servicios complementarios e institucionales.

Las financieras están relacionadas con capacidad que poseen las personas para afrontar sus posibles deudas, aquí tenemos, por ejemplo, las relacionadas con la falta de patrimonio que padecen las mujeres, también la falta de historial de transacciones bancarias o financieras, pues las mujeres suelen utilizar mayoritariamente transacciones en dinero en efectivo y canales informales

Algunos grupos particulares como mujeres de etnias de pueblos originarios, mujeres trans, o mujeres que habitan en zonas dominadas por las maras y pandillas acumulan doble discriminación una por ser mujer y otra por ser de alguno de estos grupos poblacionales, además se enfrenta a barreras discriminatorias, creadas por la socialización, que poseen las personas que trabajan en las instituciones financieras.



Por su parte, **las barreras de mercado** se relacionan a las fallas del mercado relacionadas con las información asimétrica o falta de información de las instituciones financieras para juzgar adecuadamente la viabilidad de las propuestas comerciales de las mujeres; otra falla de mercado es que se suele privilegiar a quién ya posee cierto nivel de ingreso y riqueza pues con estas personas el nivel de riesgo es mucho menor y la rentabilidad es más segura, penalizando a las mujeres quienes poseen menos ingreso, esto es un resultado de la operación del mercado, no tiene que ver con la mala o falta de voluntad de las empresas financieras.

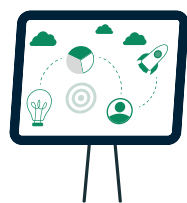


También contamos con **barreras culturales** propias de las personas que trabajan en el sistema financiero, para quienes el prototipo de consumidor financiero es masculino, con un trabajo a tiempo completo en su propia empresa cuyo tiempo se dedica casi exclusivamente al trabajo productivo y el ocio, mientras que las mujeres empresarias y emprendedoras poseen una carga fuerte de trabajo del cuidado (con hijos, padres, familiares con alguna discapacidad, cónyuges), y en muchos casos el tiempo que dedican a su emprendimiento o negocio es parcial, generan ingresos menores que sus pares masculinos y también menos empleo. Por el lado de quienes solicitan los servicios financieros, no están acostumbrado a que les soliciten información tan detallada sobre sus finanzas y activos, no todas están dispuestas a compartir información completa sobre sus ingresos personales y endeudamiento con los oficiales de crédito, quienes son percibidos como extraños; o sientan hostil el ambiente de las instituciones financieras en dónde los temas de seguridad son sumamente estrictos.

La falta de personal que posea las habilidades y empatía necesarias para atender a las mujeres emprendedoras y empresarias de la microempresa deriva en lo que se llama "autoexclusión" a tomar servicios financieros por parte de las mujeres para evitar una situación en la que, muy probablemente, se sentirán maltratadas.



Las mujeres emprendedoras experimentan **barreras relacionadas con las capacidades y habilidades** necesarias para manejar adecuadamente los diferentes productos, servicios y canales financieros desde la solicitud hasta su utilización. Por ejemplo, muchas solicitudes de préstamos se rechazan debido que las solicitudes se llenan de forma incorrecta o incompleta, o no pueden desarrollar adecuadamente el plan de negocios y los flujos de efectivo, ambos documentos requisitos para lograr acceso a crédito. En otros casos no están familiarizadas con conceptos de las finanzas empresariales como tasas de interés, valor del dinero en el tiempo, retorno de la inversión entre otros más.



Para lograr mejorar las habilidad y capacidades de las mujeres para lograr el acceso pueden abocarse a los **servicios complementarios** de asistencia técnica como preparación de planes de negocios, análisis de mercado, para comercialización, mejorar la productividad, calidad o administración, acceso a internet y tecnologías de la información. Estos servicios en general son ofrecidos por empresas privadas y poseen una tarifa no accesible a las mujeres de la pirámide de ingresos emprendedoras o dueñas de microempresas, convirtiéndose así, en otra de las barreras a enfrentar para lograr la inclusión financiera.



El lugar en el que se desarrolla la vida de las mujeres también se convierte en una barrera a la inclusión financiera, cuando se vive y desarrolla el emprendimiento en la zona rural es mucho más difícil contar con una sucursal bancaria en el territorio cercano, con lo cual, la distancia a recorrer y el tiempo que toma llegar, dados las dificultades de transporte, para acceder a una sucursal es una limitante para lograr la inclusión financiera en zonas rurales y periurbanas.



Los factores asociados a la **situación socioeconómica** de las mujeres también pueden convertirse en una barrera de acceso, existen estudios del Banco Mundial en los que se demuestra que existe una relación directa entre calidad y desarrollo de la cultura e inclusión financiera. Aquellas personas que disponen de menos servicios sociales son quienes están más atrasados en el acceso y uso de productos y servicios financieros.



Finalmente, y no menos importante, las **mujeres enfrentan barreras institucionales relacionadas con la falta de regulaciones y legislación** que fomenten la inclusión financiera, esto se relaciona con la falta de información, por parte de las autoridades que legislan y dictan las normas del sistema financiero, sobre las necesidades financieras de las mujeres. Las normas y técnicas especializadas en la evaluación de riesgos que las empresas financieras utilizan para las micro, pequeñas y medianas empresas y los clientes de estratos medios y bajos, son los mismos que los que utilizan para la gran empresa y personas de estratos de ingreso medio alto y alto; como resultado de la aplicación de este estándar de evaluación es que la mayoría de las mujeres que se encuentran en esta categoría son calificadas como de alto riesgo y baja rentabilidad, y, por lo tanto, no deseables como clientas desde el punto de vista meramente financiero.

Las brechas de género en acceso y uso a servicios financieros han disminuido en el tiempo, pero persisten en diferentes grados. Podemos ayudar a lograr equidad en el acceso si trabajamos por conocer las barreras y cómo enfrentarlas.

Preguntas para reflexionar:

- ¿Por qué las mujeres poseen menos acceso a cuentas de ahorro y créditos que los hombres?
- Todas las barreras que enfrentan las mujeres para tener acceso a crédito y otros productos financieros son tangibles o visibles?
- Las cifras que se presentan al inicio del capítulo ¿Con cuál ámbito tienen relación?
- Comenten algunas otras brechas que existen en Honduras. Sugerencia: mora y tasa de interés.





2. Ingresos, gastos, presupuestos, y ahorro. Flujos financieros y ciclo de vida: planificar el ahorro

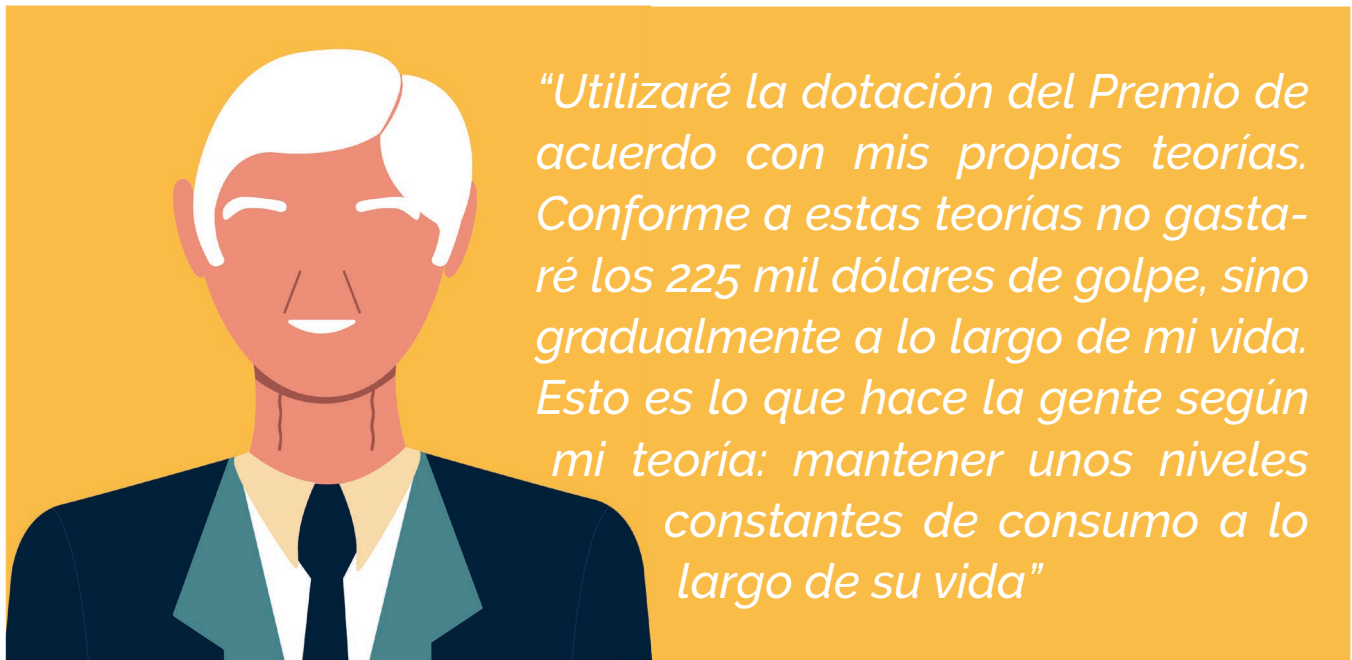
Todas las personas a lo largo de su vida enfrentan diferentes situaciones relacionadas con el desenvolvimiento y desarrollo de su vida desde el nacimiento hasta el fallecimiento.

Así, casi todas las personas pasamos durante nuestras vidas por algunos de las siguientes situaciones: tiempo de estudio, de trabajo, una época de conformación de familia, graduaciones, bodas, cumpleaños, vacaciones, adquisición de casa, fallecimientos de familiares, vejez, accidentes, enfermedades. Muchas de estas situaciones necesitan de dinero para poder llevarlas adecuadamente y con éxito.

El economista de origen italiano Franco Modigliani, premio Nobel de economía en 1985 desarrolló una hipótesis que toma en cuenta principalmente dos de estas situaciones: un período que denominó activo, en el que las personas trabajamos productivamente y economizamos y formamos capital, y, otro período que llamó de jubilación en la que consumimos lo que logramos ahorrar y acumular. A esto le llamó, la teoría del Ciclo de vida o ciclo vital; básicamente las personas ahorran durante las etapas en que pueden generar ingresos, gastando menos de lo que su ingreso lo permite, para cuando sus ingresos disminuyen poder consumir lo necesario para vivir. Le interesaba despertara la sociedad la preocupación por el bienestar económico futuro y crear una cultura del ahorro.

La inclusión financiera integral inicia con el ahorro.

Cuando Modigliani conoció la noticia de haber recibido el premio Nobel de economía, su declaración fue



Entonces, para lograr una inclusión financiera exitosa y que ayude a mejorar el bienestar debemos empezar por el ahorro. Los expertos dicen que para lograr una economía personal o familiar sana, debemos ahorrar un 10% de nuestros ingresos.

Para poder ahorrar necesitamos hacer un presupuesto, en el que tengamos todos los ingresos, todos los gastos y el ahorro que llevaremos a cabo. El presupuesto lo podemos hacer anual, mensual, quincena, semanal y diario. Para elegir el período es bueno tomar en cuenta la frecuencia con la que gastamos y recibimos ingreso, y que tan grandes son estos gastos e ingresos.



...para lograr una inclusión financiera exitosa y que ayude a mejorar el bienestar debemos empezar por el ahorro. Los expertos dicen que para lograr una economía personal o familiar sana, debemos ahorrar un 10% de nuestros ingresos.



Los ingresos pueden ser fijos como los salarios, pensiones; o variables como comisiones, ventas, bonos, remesas y otros. Los gastos también pueden ser fijos, como alimentación, pago de alquiler o cuota de vivienda, pago de educación, servicios de transporte, electricidad, teléfono, agua, y variables como reparaciones, servicios médicos, vestimenta y recreación.

¿Cómo podemos mantener el control de nuestras finanzas personales, familiares o de nuestro emprendimiento o empresa?

Pues primero conviene anotar todos los gastos en una agenda, calendario o en algún programa de su computadora, incluyendo la fecha más probable para efectuar el gasto. Hacer lo mismo con los ingresos, y con estas dos informaciones tratar de lograr que ingreso lo distribuya a lo largo del tiempo de manera de poder cubrir todos los gastos, hasta la próxima fecha del siguiente mes en que recibiremos ingreso.

Lo mejor es tratar de utilizar dinero en efectivo para cubrir sus gastos, y evitar, en la medida de lo posible el uso de préstamos y otro tipo de deudas o tarjetas de crédito. Las tarjetas de crédito sobre todo distorsionan la visión de los gastos y nos crean una ilusión monetaria, pensamos que tenemos más dinero y en realidad lo que hacemos es endeudarnos. Es bueno anotar en el calendario las fechas de vencimiento de pagos de recibos, impuestos y cuotas de préstamos. Siempre incluyamos en ahorro dentro de nuestro presupuesto, aunque sea poco todos los días podemos ahorrar al menos unos centavos.

Aquí un ejemplo de presupuesto en el que al final la persona logró más ingreso que el planificado y con ello pudo cubrir el aumento de gastos y ahorro.

GASTOS

VIVIENDA	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Hipoteca o alquiler	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 0,00
Teléfono	\$ 10,00	\$ 15,00	\$ 5,00
Electricidad	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 1,00
Gas	\$ 11,00	\$ 9,00	-\$ 2,00
Agua	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 0,00
Internet	\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 5,00
Jardinero			\$ 0,00
Mantenimiento			\$ 0,00
ABL			\$ 0,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 306,00	\$ 315,00	\$ 9,00

ALIMENTOS	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Comestibles	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 0,00
Restaurantes			\$ 0,00
Verdulería			\$ 0,00
Total	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 0,00

OCIO	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Netflix	\$ 0,00		\$ 0,00
Cine	\$ 14,00	\$ 21,00	\$ 7,00
Fútbol	\$ 15,00	\$ 12,00	-\$ 3,00
Conciertos			\$ 0,00
Otros eventos deportivos			\$ 0,00
Teatro			\$ 0,00
Otros Cumpleaños	\$ 32,00	\$ 35,00	\$ 3,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 61,00	\$ 68,00	\$ 7,00

PRÉSTAMOS	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Personal	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 0,00
Estudiante			\$ 0,00
Préstamos auto			\$ 0,00
Tarjeta de crédito Roja	\$ 25,00	\$ 30,00	\$ 5,00
Tarjeta de crédito			\$ 0,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 70,00	\$ 75,00	\$ 5,00

IMPUESTOS	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Nacional			\$ 0,00
Estatad			\$ 0,00
Local			\$ 0,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

AHORROS O INVERSIONES	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Cuenta de jubilación			\$ 0,00
Cuenta de ahorro	\$ 25,00	\$ 49,00	\$ 24,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 25,00	\$ 49,00	\$ 24,00

SEGUROS	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Hogar			\$ 0,00
Salud			\$ 0,00
Vida			\$ 0,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

TRANSPORTE	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Patente			\$ 0,00
Gastos de autobús y taxi	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 0,00
Seguros			\$ 0,00
Licencias			\$ 0,00
Combustible			\$ 0,00
Mantenimiento			\$ 0,00
Otros			\$ 0,00

CUIDADO PERSONAL	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Médico			\$ 0,00
Peluquería	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 0,00
Ropa	\$ 10,00	\$ 15,00	\$ 5,00
Tintorería			\$ 0,00
Gimnasio			\$ 0,00
Masajes			\$ 0,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 18,00	\$ 23,00	\$ 5,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 61,00	\$ 68,00	\$ 7,00

MASCOTAS	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Alimentación			\$ 0,00
Veterinario			\$ 0,00
Vacunas	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 0,00
Juguetes			\$ 0,00
Otros			\$ 0,00
Total	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 0,00

INGRESOS

INGRESOS	PLANEADO	REAL	DIFERENCIA
Sueldo	\$ 500,00	\$ 550,00	\$ 50,00
Intereses Plazo Fijo	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 0,00
Renta de alquiler	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 0,00
Total	\$ 610,00	\$ 660,00	\$ 50,00

Total Gastos Planeados	\$ 610,00
Total Gastos Real	\$ 660,00
Diferencia	\$ 50,00

Total Ingreso Planeado	\$ 610,00
Total Ingreso Real	\$ 660,00
Diferencia	\$ 50,00

Diferencia: \$ 0,00

El ahorro nos funciona como un fondo de emergencia para utilizar cuando tengamos un percance inesperado o cuando tengamos una ocasión o evento planificado de antemano. También nos sirve para adquirir algo que necesitamos; siempre que sea posible, primero ahorra y después compra, si lo hacemos así sólo pagaremos el precio del producto sin intereses. Por ejemplo, cuando se nos dañe el vehículo porque alguien lo golpeó, o por una situación de emergencia, como el COVID-19, por la cual no es posible comercializar los productos; o por los gastos de graduación de doctorado.

Lo mejor es poner en cuentas bancarias el ahorro que logramos hacer, aunque durante el mes logremos ahorrar sólo monedas y las guardemos en una cajita o alcancía, es aconsejable, ir periódicamente a dejar ese ahorro a una cuenta en un banco o una cooperativa.

Es aconsejable utilizar el dinero prestado sólo para comprar cosas necesarias y que duren mucho tiempo (casa, coche, un nuevo negocio). Si tenemos una deuda de este tipo debemos siempre tratar de pagar la cuota, si no es así, luego tendremos que pagar más intereses o recargos por mora y la deuda se incrementa. Esto también nos daña nuestro historial crediticio y después será más difícil lograr un crédito. Hagamos el compromiso de llevar al día el presupuesto y se lo más sincero posible sin ocultar u olvidar un gasto. Demos seguimiento, ordenemos las facturas, vigilemos los vencimientos de los recibos y revisemos nuestra cuentas bancarias o ahorros. Incluyamos el ahorro como si fuera una parte de nuestros gastos prioritarios.

Preguntas para reflexionar:

- ¿Por qué es importante que las mujeres ahorren antes de solicitar un crédito? ?
- ¿Cuáles eventos no cotidianos son más frecuentes en la vida de las mujeres que pueden llevarlas a necesitar dinero para solventarlos?
- Las cifras que se presentan al inicio del capítulo ¿Con cuál ámbito tienen relación?
- ¿Qué tipo de bienes o servicios vale la pena comprar al crédito y por qué?





3. Servicios y canales financieros inclusivos

El desarrollo de la tecnología ha logrado crear productos, servicios y canales innovadores que apoyan una inclusión financiera exitosa, a estos se les suele llamar FinTech (de la unión de las palabras tecnología y finanzas en inglés).

Estas innovaciones tecnológicas permiten abaratar los costos, disminuir trámites o generar nuevos productos y servicios adecuados a las necesidades de las personas que han sido tradicionalmente excluidas del sistema financiero, como las mujeres emprendedoras y dueñas de microempresas.

Existe una gran cantidad de tecnologías y productos innovadores para lograr mejorar la inclusión financiera de las mujeres. Veamos algunos de ellos y por qué pueden apoyar esta inclusión.

Relacionados con el crédito.

Grupos solidarios



Esta tecnología de crédito se basa en la confianza entre miembros de un grupo de prestatarios (5 a 10 miembros) que se comprometen a responder solidariamente ante una eventual falta de pago de cualquiera de ellos.

Este compromiso es la garantía de repago a la entidad —es decir, se constituye en una garantía intangible; basada sólo en la confianza que tienen las personas entre sí que se apoyarán mutuamente en caso de tener dificultades para solventar el pago.

Aunque el crédito se otorga al grupo, la entidad oferente analiza la capacidad de pago de cada uno de sus miembros.

Cada grupo solidario nombra a un coordinador y un secretario, quienes reciben el crédito y son también los encargados de su recuperación y repago. La rotación de estos préstamos es rápida —en promedio, seis meses. Si se cumple ordenadamente con la obligación, el grupo tendrá acceso a créditos sucesivos, los cuales podrán ser montos crecientes.

El objetivo central de esta modalidad es el apoyo con crédito a emprendimientos de pequeña escala (generalmente inferiores a US\$ 1.000 para todo el grupo), con una alta rotación de sus activos y/o ventas. Esta modalidad ha sido empleada principalmente para satisfacer la demanda de liquidez de actividades comerciales y de servicios de personas de escasos recursos, tanto en el área rural como en las áreas urbanas precarizadas.

Banca comunal



Consiste en grupos de entre 10 y 40 individuos donde, bajo una participación democrática, se elige un comité encargado de llevar las funciones administrativas.

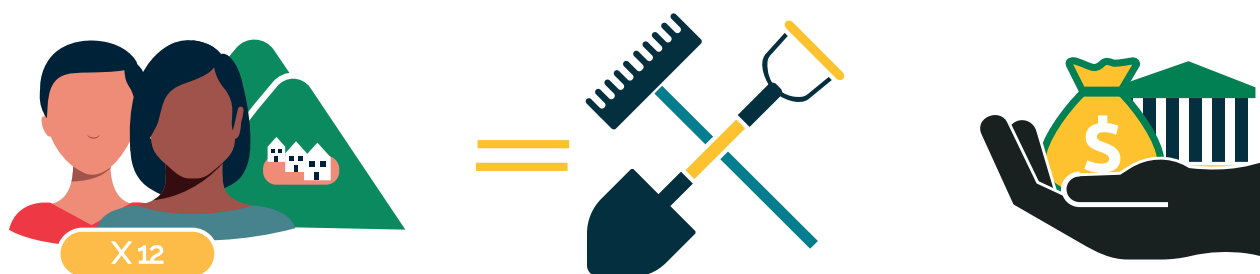
Este "banco" funciona como intermediario para otorgar créditos a la población objetivo, cuenta con garantía solidaria (similar al producto anterior) y, entre otros objetivos, promueve el ahorro previo al otorgamiento del crédito.

Cada banco debe contar con estatutos y reglamento interno de trabajo.

La institución financiera entrega los recursos que quedan bajo responsabilidad del "banco comunal", cuya directiva se encarga de desembolsar y recuperar estos fondos como un todo, de acuerdo con lo establecido en los estatutos, reglamentos internos y demandas particulares de cada miembro. Al interior del "banco", cada miembro percibe un préstamo según una escala preestablecida. Por lo general, el monto del crédito y el plazo se incrementan en cada nuevo desembolso, una vez que el préstamo anterior es totalmente cancelado. Los montos máximos no exceden los US\$ 800 por persona y el plazo no supera los 12 meses. Todos los miembros de la banca comunal reciben su respectivo desembolso y realizan los pagos correspondientes de intereses y amortización de capital en forma semanal, quincenal o mensual.

Una de las claves de este producto crediticio es la garantía solidaria, ya que posibilita el acceso a servicios financieros sin necesidad de presentar garantías reales. Los miembros del "banco" se garantizan mutuamente. Este tipo de garantía presenta un beneficio doble: por una parte, amplía las posibilidades de acceder al crédito; por otra, asegura a la institución financiera mayor disciplina en materia de derechos y obligaciones. De hecho, los propios mecanismos de evaluación, autoselección, control y presión social interno de la banca comunal han contribuido para que los niveles de morosidad de los créditos sean bajos.

Crédito asociativo



Este tipo de crédito está dirigido a asociaciones de personas y cooperativas pequeñas, formada por más o menos una docena de personas de escasos recursos, quienes usualmente habitan en zonas rurales con bajo nivel de desarrollo económico.

Todas las personas de la cooperativa o asociación deben tener la misma actividad económica.

Al igual que los anteriores, en los créditos asociativos la garantía es solidaria. Sin embargo, en este caso sí es monetaria, se constituye de un fondo que los miembros aportan y depositan en una entidad bancaria.

Los bancos de fomento productivo o de desarrollo suelen atender a este tipo de cooperativas. Deben mantener un historial crediticio adecuado para actuar como intermediaria entre sus miembros y la entidad prestataria. Si los montos a prestar son altos, además se les solicita garantías reales, como los títulos de propiedad de tierras rurales.

Este tipo de crédito suele tener como destino el capital de inversión. Por esta razón, que el crédito esté acompañado de asistencia técnica como capacitaciones en la gestión del crédito, elaboración de proyectos, procesos de inversión, producción y comercialización, entre los principales tipos. Frecuentemente estas capacitaciones son financiadas por medio de donaciones de la cooperación internacional; cuando los montos son altos, a veces, son financiadas en parte por los miembros de la organización.

Los créditos asociativos permiten a las entidades financieras brindar una mayor oferta y, al mismo tiempo, diluir costos operativos. Dado que la evaluación se realiza en función de un proyecto presentado por una organización, el proceso resulta menos costoso que levantar información individual de cada miembro. Necesita de una organización funcionando adecuadamente.

Relacionados con el ahorro

Cuentas simplificadas



Las causas más comunes por lo que las personas no acceden a cuentas bancarias de ahorro es porque las sucursales bancarias se ubican en zonas urbanas de difícil acceso para personas de bajos recursos, también porque el horario de atención es reducido en comparación con el tiempo que tienen disponible para lograr llegar y ser atendida en una sucursal bancaria, y sobre todo, por el papeleo que deben llenar, especialmente la declaración jurada y la larga entre-

vista de "conoce a tu cliente" que exigen las leyes contra el lavado de dinero y financiación al terrorismo.

Pensado es incentivar el ahorro y la bancarización se diseñó lo que se conoce como cuenta simplificada, o cuenta básica, esta es una cuenta de depósito en la que se establecen menores requisitos para su apertura, entre otros, lo relacionado con los principios de conozca a su cliente establecidos para contrarlar el lavo de dinero o financiamiento al terrorismo, o certificación de domicilio. Esta cuenta generalmente tiene límites en su operatoria y transaccionalidad, en algunos casos, tiene establecida específicamente las operaciones que puede realizar.

Este tipo de cuenta permite a las personas con una capacidad de ahorro reducida, mantenerlos en un lugar seguro, algo que a menudo no es posible para mujeres que sufren de violencia económica y patrimonial al interior de su familia. Como un incentivo al ahorro, estas cuentas también ofrecen una tasa de interés mejor que otras cuentas de ahorro tradicionales y poseen mayor flexibilidad como permitir depósitos frecuentes de montos pequeños y variables, así como un acceso rápido a los mismos.

Otros beneficios que pueden estar asociados es que permiten acceder a los fondos en diversas circunstancias, como en casos de reducción de los ingresos del negocio familiar o en ocasión de enfermedad. Finalmente, una característica ideal de este tipo de cuentas es el acceso al sistema de pagos, brindando al usuario la posibilidad de realizar pagos en forma segura. En muchos países, para abrir este tipo de cuenta se necesita únicamente presentar el documento de identificación y otro documento para registrar el domicilio que puede ser recibo de servicios como agua o energía eléctrica.

Los recursos mantenidos en este tipo de cuenta sólo pueden ser retirados por medio de canales electrónicos como una tarjeta magnética de débito, dinero electrónico, o acceso a cajeros por medio del teléfono celular.

Grupo de ahorro comunitario



El Grupo de ahorro comunitario también es conocido como ROSCA (Rotating Savings and Credit Association). Estos grupos además de ahorrar en conjunto realizan préstamos con interés a las mismas personas del grupo a un plazo menor al del ciclo de ahorro. En cada reunión, todas las personas deben depositar una cantidad de dinero previamente acordada. Una de las personas del

grupo es la tesorera, quien recibe y resguarda el monto total de todos los aportes. Al final del ciclo de ahorro cada una recibirá el monto total ahorrado más el interés ganado.

Este tipo de esquema de ahorro (y crédito) requiere que las personas que forman el grupo se reúnan regularmente y por un tiempo definido. El grupo debe crear un reglamento de funcionamiento en el que se establece el tiempo que dura el ciclo de ahorro, la periodicidad de las reuniones, la cantidad a ahorrar por cada persona en cada reunión, la persona que resguardará el dinero, la persona que tendrá las llaves de la caja que resguarda el dinero (los ahorros casi siempre se guardan en una caja con llave), la penalización si no se cumple lo convenido (llegar a la reunión, no llevar el dinero para ahorrar), número de reuniones (o ciclo del ahorro) y la tasa de interés de los préstamos.

Esta es una innovación que permite crear el hábito de ahorro y la disciplina del crédito, es un paso previo a la bancarización e inclusión. Algunas instituciones financieras han creado cuentas de ahorro para estos grupos, las cuales poseen requisitos simplificados (no tanto como la de las cuentas de ahorro simplificado) y brindan beneficios relacionados con la tasa de interés que ganan los ahorros, y acceso a crédito cuando la necesidad de crédito de las personas que forman el grupo de ahorro excede la capacidad de este.

Canales de comercialización

Cajeros automáticos inteligentes



Los cajeros automáticos o ATM (Automated Teller Machine) presentan un beneficio doble para la inclusión financiera. Por un lado, permiten a los bancos e instituciones financieras operar más allá de su red de sucursales y agencias. Por el otro, reducen los costos que sobrelleva la prestación de servicios a clientes de zonas alejadas, dado que su ubicación en cadenas de comercio minoristas, en oficinas de correos, gasolineras, centros comerciales implica reducir los

gastos asociados al establecimiento de una nueva sucursal.

Además, los ATM pueden ofrecer servicios en horarios diferentes a los de las sucursales, en muchos casos 24 horas durante 365 días al año, lo que brinda mayor flexibilidad a los clientes para tener acceso a sus cuentas o pagar sus créditos cuando les sea más conveniente. Esto es particularmente valioso para las unidades familiares de bajos recursos, quienes presentan flujos de efectivo inciertos.

Los países de la región han expandido en los últimos años sus niveles de penetración geográfica mediante ATM. Existen casos en los que instituciones con programas especializados en personas de bajo ingreso como cooperativas o microfinancieras, logran llevar servicios a segmentos de la población de menores ingresos.

Una innovación más son los ATM o Cajeros inteligentes para atender a población de zonas rurales o semi urbanas, que incluyen tecnología biométrica que permite que cada usuario tenga incorporada en su tarjeta inteligente su "huella" digital y los saldos de sus cuentas de ahorro, este proceso permite remplazar el número de PIN (Personal Identification Number, clave personal almacenada en la tarjeta inteligente), además pueden operar con comandos de voz permitiendo interactuar con las personas, esto ayuda mucho a las personas con dificultades de lecto-escritura.

Corresponsales financieros no bancarios



Los corresponsales financieros son canales de atención pensados para abordar los problemas de acceso relacionados con la ruralidad, o los barrios marginales o precarizadas, y, los horarios de atención.

Son canales de distribución de productos y servicios financieros operados en

acuerdo entre una institución financiera y establecimientos minoristas (farmacias, minimercados, tiendas, oficinas postales, gasolineras, comercios, almacenes, ferreterías) o cualquier persona natural o jurídica que atienda al público en nombre del contratante. Por lo tanto, las operaciones que realizan los establecimientos contratados corren por cuenta y responsabilidad de la institución financiera.

Los corresponsales financieros logran ampliar cobertura a un menor costo que el que supone la operación de una agencia tradicional. Los mejores resultados de este canal surgen cuando los CNB no sólo brindan la posibilidad de efectuar depósitos y pago de servicios (energía eléctrica, agua, teléfono, gas), sino cuando también permiten a los clientes efectuar retiros y transferencias entre cuentas.

Banca móvil



La telefonía móvil ofrece ventajas por su extraordinario alcance y su progresiva penetración entre la población con rentas bajas para convertirse en un canal que apoye la inclusión financiera. Además, el uso de la tecnología de teléfonos celulares reduce drásticamente los costos de transacción de las diferentes operaciones (ahorro, crédito, transferencias de dinero, compras comerciales y pagos por servicios); el costo operativo de las soluciones de banca móvil es muy inferior al de las oficinas y cajeros, lo que permite ofrecer servicios a un costo más asequible para los hogares de bajos ingresos. Para hacer uso de este servicio el cliente debe contar con una cuenta en la institución financiera, con un saldo que respalde las operaciones a efectuar a través del celular.

Para que realmente apoye la inclusión financiera necesita que en el país existe una regulación y normativa adecuada y proclive a la inclusión en cuatro ámbitos: banca, telecomunicaciones, sistema de pagos y lavado de dinero.

Para que realmente apoye la inclusión financiera necesita que en el país existe una regulación y normativa adecuada y proclive a la inclusión en cuatro ámbitos: banca, telecomunicaciones, sistema de pagos y lavado de dinero.

Dinero electrónico y pagos móviles

El dinero electrónico brinda una función intermediaria entre compradores y vendedores para facilitar la compra de bienes y servicios a través de dispositivos móviles. Este servicio no requiere que el usuario posea una cuenta bancaria, lo único que necesita es un teléfono celular de gama media y una cuenta de dinero electrónico. El funcionamiento es similar a la compra de minutos de celular mediante una red amplia de puntos de venta acreditados para tal fin. Estos puntos de venta se encuentran en tiendas de barrio o colonia, centros comerciales, farmacias, supermercado y comercios minoristas en los cuales además suelen venderse productos de la canasta básica.

Con el dinero electrónico las personas pueden adquirir productos en los puntos de ventas, también pueden monetizar el dinero electrónico o comprar dinero electrónico, también pueden pagar servicios básicos. Es común que las transacciones de dinero electrónico poseen un costo similar al de un mensaje de texto.

Los montos que se pueden manejar no son muy altos, en las regulaciones de inclusión financiera a menudo establecen las mismas restricciones de montos que en las cuentas simplificadas, esto ayuda a lograr la inclusión financiera del estrato más bajo de ingreso y limita la exposición al riesgo de lavado de dinero. Pueden darse transacciones de centavos de dólar.

En algunos países, el dinero electrónico tiene además una modalidad en la cual se proporciona al usuario un medio de pago a crédito. El operador móvil o la empresa que emite el dinero electrónico actúa como intermediario entre el usuario y el proveedor de bienes y servicios. Así, al final de cada período de facturación, el cliente recibe en su factura el detalle de los gastos por concepto de telefonía y compras realizadas a los proveedores de bienes y servicios. Finalmente, el usuario debe abonar el total de la factura.

Otro servicio que ofrece es el envío de remesas y recepción de remesas por medio del dinero electrónico, los familiares fuera del país pueden comprar dinero electrónico para el número de teléfono de su familiar. Con este sistema se pueden hacer envíos de dinero nacionales o internacionales siempre que el destinatario tenga un teléfono móvil para recibir el código de la operación y tenga acceso a alguno de los operadores para monetizar (pasar el dinero electrónico a billetes y monedas) o comprar bienes o servicios.

Cajas de ahorro y crédito rural



Gran parte de la inclusión financiera en Honduras la realizan bancos y financieras especializados o con áreas específicas para atención de la clientela, OPDs (Organizaciones Privadas de Desarrollo), OPDFs (Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero), uniones de crédito, cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, asociaciones comunales de ahorro y préstamo, empresas asociativas, sistemas de financiamiento local.

Sus principales líneas de acción son los servicios de crédito y ahorro. Sin embargo, en los últimos años muchas instituciones han incorporado una gran variedad de servicios, tales como, seguros, envíos de dinero nacional e internacional, derivados, tarjetas electrónicas, cajeros, créditos para vivienda y automotrices entre otros. A continuación un ejemplo de inclusión financiera en Honduras.

En Honduras, desde 1993 existen las cajas rurales regidas por la Ley de Caja de Ahorro y Crédito Rural deben ser reguladas por la Comisión Reguladora del Sistema de Cajas de Ahorro y Crédito Rural. Estas pueden constituirse en cualquier lugar del territorio nacional, en forma de Cajas Comunales o Cajas Regionales y sus estatutos deberán indicar específicamente el ámbito geográfico rural donde realizaran sus operaciones.

Los principales requisitos para la constitución de una caja rural en Honduras de acuerdo con su forma son los siguientes: i) organizadas y fundadas únicamente por las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades de índole agrícola, artesanal, industrial, comercial, comunal o de servicios en el ámbito geográfico respectivo; ii) las cajas comunales tendrán operaciones en las comunidades rurales a las que estén circunscritas y cuya cartera crediticia no debe ser superior a L\$1.000.000; iii) las cajas comunales se constituyen como entidades de ahorro y crédito; cuyo patrimonio será un fondo numerario constituido por las aportaciones de los fundadores y las personas que se incorporen como socios; iv) el patrimonio fundacional no debe ser menor a L\$2.000, y v) la caja debe contar con un mínimo de 20 asociados que se inscriban en el registro correspondiente, los cuales deberán dar un aporte fundacional no menor de L\$100.

Preguntas para reflexionar:

- ¿Con cuál producto financiero cree que es mejor para iniciar una inclusión financiera exitosa?
- ¿Por qué razón recomendaría a una empresaria utilizar una cuenta simplificada en lugar de una de ahorro tradicional o por qué no?
- ¿Cuál canal le parece mejor para realizar transacciones de una cuenta simplificada, el dinero electrónico o una tarjeta de débito?
- ¿En cuál situación usted propondría un crédito tipo Banco Comunal y en cuál uno tipo Grupo Solidario?
- Mencione si en Honduras existen algunas aplicaciones y marcos legales de inclusión financiera como los mencionadas de forma general



4. Préstamos necesarios: lotes, vivienda, mejoras la vivienda, educación, inversión y capital de trabajo. Cómo manejar bien un crédito.

El acceso a crédito es una necesidad para muchas mujeres de la base de la pirámide de ingreso, pues es la única forma que poseen para obtener activos importantes. Las empresas bancarias nos animan a endeudarnos para situaciones que no nos llevan a aumentar nuestro capital físico o humano, sino sólo a gastar durante un tiempo un dinero que luego tendremos que pagar y con intereses. Por ejemplo, nos ofrecen endeudarnos para realizar un viaje de vacaciones, o para pasar un fin de semana en un hotel de lujo. En realidad, para este tipo de gastos, que no son inversiones, lo mejor es el ahorro, planificar nuestro para lograr contar con una cantidad de dinero que nos permita realizar la fiesta de 15 años o de graduación de nuestros hijos.

Los créditos es mejor utilizarlo para adquirir bienes que mejoran nuestra calidad de vida de forma permanente, o mejora nuestra capacidad de producir, o nuestro capital humano.

Cómo manejar bien un crédito

Debemos tomar en cuenta nuestra propia capacidad de pago y la mejor opción que tengamos en el mercado.

La palabra crédito proviene del latín *creditus* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza, por eso el acreedor confía y cree que se le pagará lo pactado. Cuando pensamos en solicitar un crédito debemos estar seguros de que en nuestro presupuesto de ingresos y gastos tenemos capacidad de ahorro, porque la cuota máxima que podemos aceptar es lo que podemos ahorrar. Lo mejor es tratar de solicitar un crédito que tenga una cuota un poquito menor que lo que ya ahorramos.

Cuando necesitamos adquirir algo que no es muy caro podemos ahorrar para adquirirlo en lugar de pedir un crédito, pero si necesitamos adquirir algo más caro y útil como una casa o un vehículo de trabajo es mejor adquirir un crédito. También podemos pedir un crédito cuando necesitamos hacer una inversión en educación por un plazo largo, como el pago de la universidad o de un tecnológico, también aquí podemos pedir un préstamo (que se desembolsa poco a poco según los periodos de pago de la colegiatura y la matrícula).

Para que una institución financiera nos dé un préstamo necesita evaluar nuestra "capacidad de pago", es decir verifican nuestro presupuesto, tanto los ingresos como los gastos, para ver los primeros son mayor que los segundos y así poder tener algo disponible para pagar la cuota del crédito.

Lo mejor es tratar de buscar varias opciones antes de decidir tomar un crédito y armar una tabla que resuma los datos y nos permita elegir cuál es la mejor opción. Por ejemplo, si necesitamos adquirir un vehículo de trabajo, y luego del análisis de nuestra situación el crédito que podemos solicitar es de \$5 mil, y contamos con 3 ofertas que resumimos en el cuadro siguiente:

Variable	Institución Financiera 1	Institución Financiera 2	Institución Financiera 3
Tasa de interés	10%	12%	10.5%
Comisión	1%	1.5%	2%
Comisión	\$ 50	\$ 75	\$ 100
Plazo(meses)	72	60	60
Tasa de interés moratoria	5%	5%	6%
Prima (% del monto que se necesita)	10%	15%	10%
Dinero que necesita tener disponible	\$ 555.55	\$ 882.35	\$ 555.55
Cuota	\$ 92.63	\$ 111.22	\$107.47
Total, a pagar al finalizar el plazo	\$ 6719.36	\$ 6748.2	\$ 6548.2

¿Con este ejemplo, cuál crédito le conviene más a la emprendedora?



Manejar bien un crédito tiene la ventaja que luego podrá obtener otros y posiblemente con mejores condiciones como mayor monto, menor tasa o prima, o una garantía menor. Dejar de pagar, aunque sea una cuota, ocasiona problemas pues baja la calificación de riesgo, y con ello, podemos perder el acceso a crédito o, si lo mantenemos, las condiciones pueden empeorar.



Existen algunos créditos que toda mujer emprendedora o empresaria debe evitar, el primero es hacer uso de las tarjetas de créditos, pues estas siempre tienen unos intereses muy altos, y al tener acceso con sólo utilizar la tarjeta es fácil que se pierda el control sobre la deuda que se está adquiriendo.



Por eso cuando se logra un crédito debemos pagar puntual y la cuota completa, pues si no pagamos completo acumulamos mora, podemos pagar más y eso ayuda a terminar de pagar el crédito antes y, al final, pagar menos intereses, pero, aunque paguemos más la siguiente cuota siempre tenemos que pagar la cuota completa o más, pero nunca menos.

Para lograr pagar puntual y completo debemos apegarnos al presupuesto, lo más realista y sincero posible, y si tenemos alguna emergencia o situación que impide el pago, lo mejor es ir lo más pronto posible a la institución financiera para plantear el problema y la solución, pues no se quiere perder o bajar la buena calificación de riesgo.

Existen algunos créditos que toda mujer emprendedora o empresaria debe evitar, el primero es hacer uso de las tarjetas de créditos, pues estas siempre tienen unos intereses muy altos, y al tener acceso con sólo utilizar la tarjeta es fácil que se pierda el control sobre la deuda que se está adquiriendo. Además, los estados de cuenta de las tarjetas siempre señalan un pago mínimo, lo mejor es siempre pagar el saldo de contado o total, o si no es posible porque sale mucho dinero, pagar la mayor cantidad posible. Pues de lo contrario se termina pagando mucho más dinero y podemos llegar a lo que se conoce como sobreendeudamiento.

El sobreendeudamiento es una situación en que una persona tiene tantas deudas que no es posible que las pague todas, y alguna o algunas dejará de pagar, con los perjuicios que esto ocasiona, pues se pierde el acceso a crédito en condiciones favorables. Tampoco es bueno endeudarse con almacenes o casas comerciales, pues los intereses también son muy altos, y se paga bastante más que el valor del producto,

aunque veamos cuotas pequeñas la cantidad de cuotas que se paga es tan alta que se termina pagando el doble o el triple del precio del producto que se adquirió.

¿Cuáles préstamos valen la pena?



Todos aquellos que aumentan nuestra capacidad de trabajo y de generar ingresos futuros, y los que mejoran nuestro bienestar. Por ejemplo, los créditos educativos o para pagar estudios o capacitaciones, créditos para adquirir maquinaria o vehículo de trabajo, para adquirir o mejorar una vivienda propia, o un crédito para adquirir materia prima para una producción con una venta cierta.

No vale la pena endeudarse para adquirir o comprar cosas que deseamos, pero no necesitamos o que podemos planificar su compra y ahorrar. Si queremos una fiesta de graduación, es mejor

ahorrar desde que inicia a estudiar, si queremos salir de viaje fuera del país, es mejor ahorrar para poder hacerlo o cambiar el destino por otro al interior del país.



El acceso al crédito es difícil y debemos cuidarlo, pues un crédito bien manejado nos ayuda a lograr mejorar nuestra calidad de vida y nuestra capacidad de trabajo y generación de ingreso futura.



Preguntas para reflexionar:

- ¿Para adquirir algo que necesitamos para el emprendimiento, qué es mejor un crédito o ahorrar?
- ¿Qué tipo de bienes o servicios vale la pena comprar al crédito y por qué?





5. Otros servicios financieros para amortiguar necesidades financieras del ciclo de vida productivo y reproductivo

Existen otro tipo de servicios financiero que también ayudan a lograr una inclusión financiera exitosa e integral, y con ello manejar un flujo de ingresos y gastos más adecuados a lo largo de la vida.

Seguros

Micro seguros tradicionales



Las mujeres emprendedoras y empresarias dueñas de microempresas, son vulnerables a los diferentes eventos del ciclo de vida, es decir, posee una mayor exposición al riesgo de enfermedad, muerte, accidente, robo y demás. Estas situaciones, cuando ocurren pueden agudizar la situación de precariedad que ya viven, y en ausencia de acceso a micro seguros, deben acudir a amigos, prestamistas (usureros), a la venta de sus bienes como equipo de trabajo o ganado, y esto les dificulta aún más salir de una situación de pobreza, vulnerabilidad y precariedad.

Los micro seguros con cuotas adaptadas a su capacidad de pago, permiten que las personas en situación de pobreza vean reducida su vulnerabilidad y, por tanto, tengan menor probabilidad de agudizar su situación frente a acontecimientos adversos.

Los micro seguros son un servicio financiero para proteger a las personas, de la base de la pirámide de ingreso, contra varios tipos de riesgos como, por ejemplo, accidentes, enfermedades, muerte en la familia, o desastres naturales. Esta protección la obtienen a cambio de pagos establecidos acorde a sus necesidades, ingreso y nivel de riesgo. Está dirigido principalmente a personas trabajadoras de ingresos bajos, especialmente quienes desarrollan su vida productiva en el sector llamado informal. Estas personas tienden a estar sub atendi- das por esquemas de seguro social y deben hacer frente a sus riesgos por su cuenta propia.

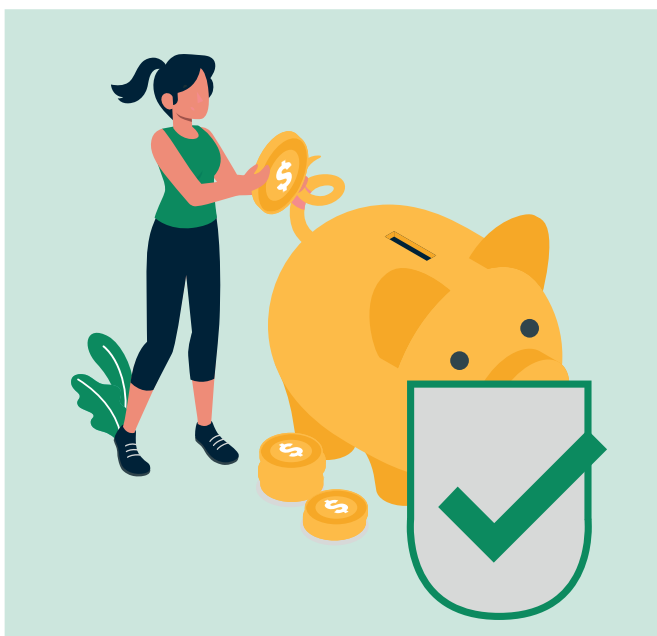
El documento que acredita que una persona está asegurada se le llama póliza, y a quienes contratan un micro seguro se les llama titulares de la póliza.

El riesgo es el evento que puede pasar y, de ser así, se le denomina siniestro, por ejemplo, el robo de un vehículo de trabajo, o un accidente de tránsito que implica hospitalización para la jefa de familia, o un terremoto que daña la vivienda. Cuando un seguro además de proteger brinda algo más tangible se le llama accesorio. El principal la protección contra el riesgo.

El o los pagos que se hacen para contar con un seguro se llaman primas, y los pagos o entrega de dinero que la compañía de seguros hace a la persona se llaman indemnizaciones o pago contingente.

Contar con un micro seguro permite que después de una crisis, provocada por un siniestro como los comentados, las personas no tengan que utilizar sus ahorros para enfrentar el problema, o deban vender algún activo como un vehículo o maquinaria para obtener el dinero que necesitan, pues el micro seguro le entrega una cantidad para poder recuperarse de la crisis generada por el evento y reconstruir, con esto se promueve la resiliencia de la persona o el hogar que cuenta con la póliza. Contar con una póliza de micro seguro puede evitar recurrir a mecanismos de gestión de riesgo como poner a los niños a trabajar, comer menos, o vender activos productivos.

Ante un imprevisto o siniestro que genera una crisis, los beneficios del micro seguro son mucho más que la cantidad de dinero que se recibe. Pues en realidad se reduce el riesgo de la mujer que lo toma y su familia, se dice que ella traslada el riesgo a la aseguradora quién deberá pagar una cantidad de dinero si sucede el evento catastrófico.



Contar con un micro seguro permite que después de una crisis, provocada por un siniestro como los comentados, las personas no tengan que utilizar sus ahorros para enfrentar el problema



Algunos estudios muestran que las personas trabajadoras que generan poco ingreso invierten más en su capital humano y el de su familia, y en su emprendimiento o empresa si están protegidos por un micro seguro. Incluso, algunas pólizas de micro seguros de vida pueden generar ahorros cuando se toman para largo plazo. Otros seguros, además de proteger contra un tipo de riesgo otorgan beneficios más tangibles, como un centro de llamadas gratuitas para consulta médica o campañas de salud que brindan vacunas y redes contra mosquitos, o exámenes para detectar el cáncer de mama o de útero de forma temprana a precios bajos subsidiados. Este tipo de beneficios accesorios pueden hacer una gran diferencia en la vida de las familias de las personas que logran acceso y adquieren un micro seguro.

Las principales características de los micro seguros son 3; buscan prevenir, que, ante adversidades económicas inesperadas, las personas de escasos recursos caigan más en la pobreza o se perpetúen en ella; su cobertura es limitada pero adaptada a lo que necesitan y sus primas son de bajo costo.

Estos micro seguros para que contribuyan a la inclusión deben ser flexibles en el pago, que puede ser semanal, quincenal o mensual, la contratación debe ser inmediata y al adquirirlo se entrega un contrato de adhesión que debe ser fácil de entender y sin tecnicismos complicados. El contrato debe ser fácil de entender y sin tecnicismos, si es un seguro de salud o vida no debería requerir examen médico para su contratación y no hay ninguna participación del asegurado o sus beneficiarios en el costo del siniestro como: deducible, coaseguro o copago.



los micro seguros... ..buscan prevenir, que, ante adversidades económicas inesperadas, las personas de escasos recursos caigan más en la pobreza o se perpetúen en ella; su cobertura es limitada pero adaptada a lo que necesitan y sus primas son de bajo costo.



Los primeros micro seguros se diseñaron para cubrir emergencias médica o fallecimientos (decesos), pero en la actualidad se cuenta con una variedad mayor, entre las principales coberturas están los gastos funerarios, la liquidación de saldos de algún crédito (para no dejar endeudada a la familia), ayuda para padecimientos específicos como cáncer. Y entre los micro seguros más comunes se encuentran: el seguro de vida y préstamos; el seguro temporal de vida o accidentes; el seguro de vida y ahorro; el seguro de salud (probablemente el más demandado por los hogares); el seguro sobre la propiedad; y el seguro agrícola, que resulta especialmente importante para los agricultores más vulnerables.

Pero en realidad podemos encontrar todos estos tipos de micro seguros: seguro de pensiones, seguro de crédito, seguro de crédito a la vivienda. Las personas beneficiarias de un seguro pueden ser quién contrata la póliza o los hijos, cónyuge, familiares.

Micro seguros paramétricos



Los micro seguros tradicionales operan igual que los seguros tradicionales, para que se dé el pago debido al siniestro debe suceder el evento, avisar a la aseguradora y verificar que es cierto. Para algunos seguros como los que protegen daños a la maquinaria o al vehículo, además antes de contratar el seguro es necesario llevar el vehículo a la aseguradora para que lo vean y conozcan en qué estado se encuentra al vehículo o la maquinaria, le toman fotos, verifican si todo funciona bien o no, para que cuando suceda un accidente pueden verificar si lo que no funciona después del accidente funcionaba antes, o si la puerta que con el accidente queda rayada y no abre, si lo hacía antes.

Esto hace que, aunque son una forma para lograr una inclusión financiera, los beneficios en términos de pagos o indemnizaciones son pequeñas, al igual que los primas, los beneficios no pueden mejorar demasiado porque los costos administrativos asociados son altos.

El seguro paramétrico es un contrato cuyo pago contingente (indemnización) se basa en el comportamiento de una variable que tiene una alta correlación con el riesgo a cubrir. Se han diseñado principalmente para cubrir los riesgos que ocasiona el clima, por ejemplo, las cada vez más extremas lluvias y sequías. Estos fenómenos socioambientales afectan más a las per-

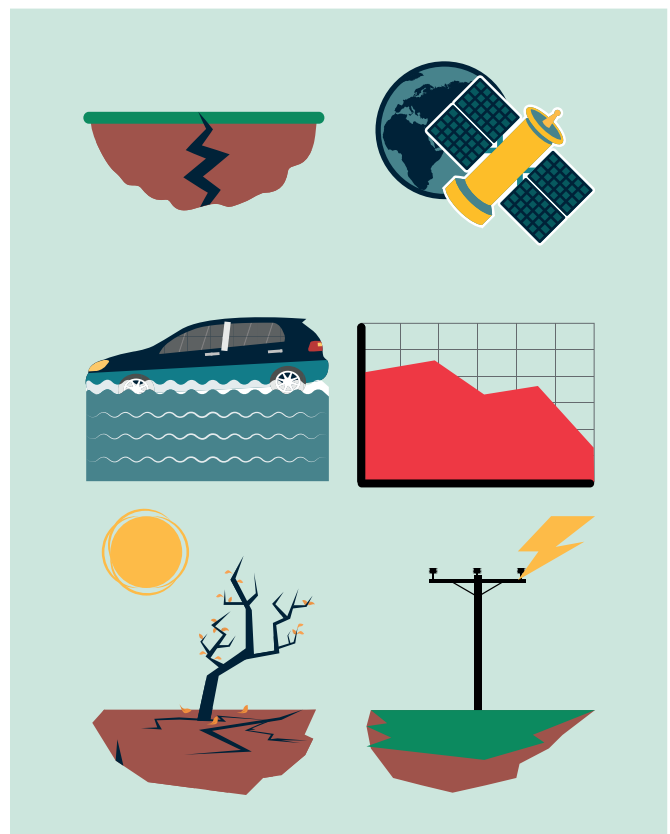
sonas cuya actividad productiva se desarrolla en el sector agropecuario, pero también afecta al resto de actividades productivas. Este tipo de seguros paramétricos permite que, aunque se sufran los daños derivados del fenómeno medioambiental, las personas pueden seguir con su actividad productiva.

Los tipos de eventos pueden ser un terremoto, un ciclón tropical o una inundación, donde el parámetro o índice es la magnitud, la velocidad del viento o la precipitación, respectivamente. Si bien los fenómenos socioambientales son los más utilizados es este tipo de seguros, existen muchas otras situaciones como índices de mercado, rendimiento de cultivos, cortes de energía y otros.

Fundamentalmente, los seguros paramétricos (o basadas en índices) son un tipo de seguro que cubre la probabilidad de que ocurra un evento predefinido, en lugar de indemnizar la pérdida real incurrida.



Los tipos de eventos pueden ser un terremoto, un ciclón tropical o una inundación, donde el parámetro o índice es la magnitud, la velocidad del viento o la precipitación, respectivamente. ...existen muchas otras situaciones como índices de mercado, rendimiento de cultivos, cortes de energía y otros.



Otra característica de estos seguros es la rapidez del pago, pues al no necesitar verificación y utilizar la tecnología, los pagos o indemnizaciones se realizan con mayor rapidez y eficiencia.

Esto permite que una agricultura puede reiniciar su cultivo antes que finalice la época de lluvia.

La indemnización depende del valor que toma la variable o índice, y ocurre cuando se sobrepasa este valor. Por ejemplo, la cantidad de lluvias o precipitaciones, temperaturas (máximas, mínimas) por día(s).

Todos los seguros paramétricos necesitan de tecnología que mida de forma confiable la o las variables que construyen el índice, así, por ejemplo, la humedad del suelo, la cantidad de lluvia que ha caído, la salud de la vegetación; como vemos, todas las variables son meteorológicas o climáticas. Además, la medición debe ser realizada por instituciones especializadas e independientes del asegurado, debe contarse con un registros objetivos y transparentes, y debe ser reportado frecuentemente (a nivel diario). También necesita de la Georreferenciación de los emprendimientos o lugar en que se lleva a cabo la producción que protege el seguro., y el uso de satélites (usualmente de la NASA, centros meteorológicos, centro de monitoreo sismológicos o terremotos, centro de monitoreo de huracanes y similares) para obtener los datos que se utilizan para verificar el parámetro y si procede el pago de la indemnización.

Para poder ofrecer este tipo de seguros es necesario contar con información confiable, de calidad, oportuna y con suficiente cantidad de datos para poder modelar las situaciones.

Este tipo de segura abre acceso a nuevas coberturas no contempladas por los seguros tradicionales (riesgos catastróficos, calidad del producto). Reduce costos administrativos (no inspecciones ni peritajes de daños). Atractivo para pequeños productores que no acceden a mecanismos tradicionales En general, métodos sencillos y poco costosos de monitoreo de la variable. Minimiza el riesgo moral (no hay necesidad de aplicar deducibles) y ninguna de las partes (cliente y aseguradora) puede manipular la configuración del siniestro. Reduce los costos administrativos y en la prima que se paga por el acceso.



Los seguros paramétricos no están diseñados para reemplazar sino para complementar los programas de seguro tradicionales.



Pueden cubrir las brechas de protección dejadas por el seguro de indemnización como deducibles, peligros excluidos, capacidad escasa o riesgos financieros puros en los que el asegurado no tiene control; por ejemplo, la interrupción de negocios debido a sequía o terremoto.

Fianzas y garantía



Muchas veces cuando mujeres emprendedoras o empresarias piden o solicitan un crédito, los bancos o instituciones financieras les solicitan garantías para poder ofrecerles el crédito. Esta situación sucede principalmente cuando es la primera vez que una mujer solicita un crédito productivo, esto constituye un obstáculo para lograr la inclusión financiera vía el crédito.

Por esta razón se constituyen Fondos de Garantía (FG) o Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR, entidades financieras que prestan avales ante las instituciones financieras), con costos

de intermediación adaptados al perfil de la mujer. En este apartado trataremos el Fondo de Garantía, cuya operación se basa en un modelo de concesión de garantía al banco mediante el pago de una contrapartida monetaria.

Estos fondos proporcionan garantías complementarias (esto quiere decir que garantizar pagar un porcentaje del monto de crédito en caso de que existe una interrupción total del pago) para que las mujeres emprendedoras o empresarias logren acceso al crédito, y los bancos puedan cubrir el riesgo de no pago, y asegurar el pago del capital prestado.

La garantía funciona cuando la mujer no puede o no realiza los pagos pactados, aunque lo mejor es pagar, a veces hay situaciones que impiden el pago o, incluso, hay personas que no quieren pagar el crédito. Cuando el banco no recibe uno o varios pagos, debe llevar a cabo un proceso de cobro administrativo para tratar de conversar sobre el problema que generó el no pago y encontrar una solución con la persona para lograr ponerse al día. Si esto no es posible, y la razón del no pago es debido a una mala moral de pago, el banco debe iniciar un proceso de cobro judicial del crédito, si esto se complica por cualquier razón, el banco solicita al Fondo de Garantía que le pague el monto garantizado.

Cuando una institución financiera decide otorgar créditos, aunque la persona deudora no tenga garantía, la tasa de interés es muy alta y la persona termina pagando mucho más dinero que si obtienen un crédito y, además, una garantía. Es así como los Fondos de Garantía ofrecen dos ventajas a para la inclusión financiera de las mujeres, primero logra acceso a créditos a aquellas que no tienen garantías, además permite reducir las tasas y aumentar los montos del crédito que se otorga a las mujeres. Esto último se logra porque el Fondo de Garantía permite gestionar y compartir el riesgo entre las diferentes partes involucradas y facilita un mayor compromiso por parte de las instituciones financieras.

Micro factoraje



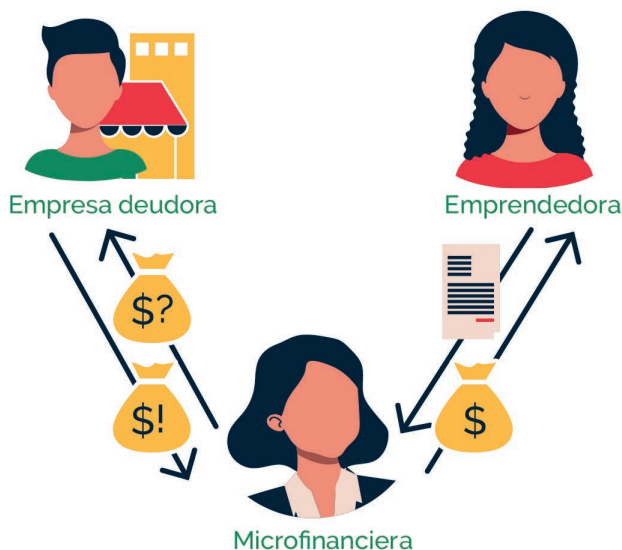
El micro factoraje (microfactoring en inglés) es una herramienta útil para resolver necesidades de liquidez inmediata por parte de las mujeres emprendedoras o dueñas de microempresas.

Hay situaciones en que las mujeres han entregado los productos y están a la espera que les paguen, en su poder tienen las facturas entregadas o los quedan, no poseen más dinero para seguir trabajando porque muchos clientes no les han pagado.

Para resolver este problema se ha creado el micro factoraje. Para que funcione se necesita que una Institución Microfinanciera (IMF) le entregue dinero (liquidez) a una empresaria y ella, le entregue a la institución las facturas o quedas que garantiza que le deben, quien realiza el cobro es la microfinanciera.

El micro factoraje es una herramienta efectiva, pues las mujeres emprendedoras logran contar con liquidez inmediata para poder hacer frente al pago a proveedores, empleados y cualquier imprevisto que se pueda presentar en su pequeño negocio. Ha resultado muy útil para las mujeres emprendedoras y empresarias en la gestión del flujo de caja y del riesgo de no pago, pues quien realiza el cobro es la microfinanciera.

En el micro factoraje participan tres actores, la microfinanciera, la mujer emprendedora o empresaria y las empresas que le deben a la mujer.



Ha resultado muy útil para las mujeres emprendedoras y empresarias en la gestión del flujo de caja y del riesgo de no pago, pues quien realiza el cobro es la microfinanciera.



El precio pagado se divide en un interés financiero sobre el monto adelantado y una comisión. El interés se puede pagar al momento de la operación (interés anticipado), cuando se cobra la factura (interés aplazado) o en diferentes plazos hasta el cobro, en caso de operaciones más largas. La comisión es normalmente pagada detrayéndola del monto anticipado, así que la cuota normalmente es menor de lo que resulta facturado. Estos dos costes del servicio responden a dos lógicas diferentes. Las comisiones sirven para cubrir los gastos administrativos y, en general, los costes fijos de la gestión del micro factoraje. Los intereses cobrados, por su parte, dependen del riesgo de la operación, pues al final se trata de una especie de crédito en el que el flujo de pago está garantizado por las facturas, por esta razón suelen tener una tasa de interés menor que un microcrédito para capital de trabajo normal.

Este servicio financiero aborda las dificultades que las mujeres enfrentan para lograr liquidez en el corto plazo y para acceder a fuentes convencionales de financiamiento. Esta situación se produce, por ejemplo, cuando tienen cuentas por cobrar a 30, 60 o 90 días, e incluso más, y que al final son activos reales de cada compañía.

Entonces, ¿Cómo funciona el micro factoraje? Un intermediario financiero (también llamado factor) compra a una empresa (cedente) una cuenta por cobrar que representa el compromiso de pago de una firma tercera (deudor), expresado en una factura, letra de cambio, pagaré, quedan entre otros documentos.

Para las mujeres con producto colocado pero que no ha podido lograr todavía el pago, pueden encontrar seis ventajas en el micro factoraje:



1) Liquidez y posibilidad de obtener dinero efectivo inmediato;



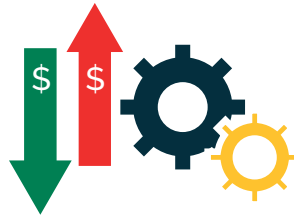
2) No requiere garantías reales para obtener el dinero, a diferencia de los productos de crédito convencional



3) Externalización (outsourcing) del proceso de cobro, pues el factor asume la gestión del cobro facilitando la puntualidad y cancelación de las cuentas;



4) Ahorro de costos, en tiempo y dinero que las empresas ya no destinarán a la administración del cobro de esa cartera clientes



5) Mejor planificación de flujo de ingresos y gastos, al asegurarse flujos y plazos ciertos;



6) Obtención de dinero para capital de trabajo a un interés menor que si lo hubiese obtenido con un crédito tradicional de microfinanzas

Además, en nuestro país, con muchas mujeres dueñas de microempresas quienes no poseen historial crediticio, el factoraje les ofrece, además, el beneficio de no necesitar pasar por el proceso de calificación de riesgo de crédito de los bancos, y le permite resolver el problema de financiamiento sin recurrir a un endeudamiento mucho más caro y con más exigencias que el micro factoraje. También, les permite crear un historial crediticio que luego les allanará el camino para lograr créditos para inversión, por ejemplo.

Micro arrendamiento financiero o micro leasing



El producto financiero micro leasing es un arriendo financiero para las mujeres (personas) que son dueñas de micro y pequeñas empresas, con el objetivo que logren contar con activos adecuados y en buen estado para sus negocios.

Para las mujeres empresarias y emprendedoras la adquisición de equipo implica siempre una inversión costosa y con el agravante de la obsolescencia del equipo, adquirir equipo

mediante el micro leasing les brinda una oportunidad para tecnificar su empresa, mejorar la productividad e incrementar los ingresos, sobre todo si se lleva a cabo una adecuada selección del equipo y, además, si el arrendamiento se acompaña de asistencia técnica especializada y educación financiera.

El micro Arrendamiento Financiero (leasing) constituye una modalidad de financiamiento que permite a las personas y negocios acceder a financiamiento bajo una forma diferente al esquema tradicional del sistema crediticio. Como efecto del contrato suscrito, el arrendatario adquiere el derecho de uso y goce de un bien mueble o inmueble, a cambio del pago de un canon en cuotas periódicas, otorgando en favor del arrendatario la opción de compra de dicho bien por un valor residual del monto total pactado.

El micro leasing es una operación financiera mediante la cual una persona natural o jurídica compra un activo productivo, a pedido expreso de un cliente, el que posteriormente le es entregado para su utilización por un plazo determinado a cambio de unas cuotas periódicas por concepto de alquiler. Al finalizar el plazo acordado, el cliente tiene la opción de compra del bien arrendado por un valor residual, previamente acordado.

El micro Leasing es un producto innovador adecuado para financiar la capitalización de las MYPE de mujeres, y para apoyar la inclusión financiera integral. Es un mecanismo de financiación alternativo e innovador frente a un crédito bancario, ya que disponen del activo o equipo sin necesidad de comprarlo. Así, el micro leasing se constituye en una opción para las mujeres que no cuentan con el capital de inversión necesario para adquirir un activo fijo que represente una fuerte inversión de dinero.

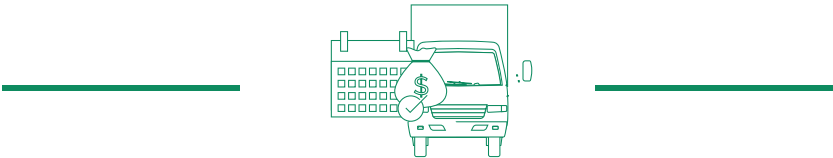
En este producto es necesario contar con tres agentes económicos, la empresaria, la institución financiera y la empresa que provee el o los equipos. ¿Cómo funciona? Pues así, los arrendadores adquieren en propiedad un bien (maquinaria, equipo, vehículos de trabajo u otros relacionados con la producción) previamente seleccionado por la mujer dueña de la empresa, el cual es dado en alquiler por un período determinado de tiempo, concluido el plazo la mujer o arrendataria tiene la opción de compra por un valor residual mínimo previamente pactado.



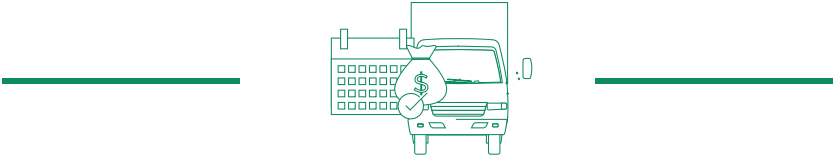
Inspirado en El Micro leasing: MAURICIO DUPLEICH. Asociación EcuMénica de Desarrollo, ANED Bolivia. Una nueva alternativa financiera para el desarrollo del pequeño agricultor rural y la microempresa.

Se trata de un producto financiero ganar-ganar pues no sólo se beneficia a la empresaria que obtiene un equipo adecuado, sino también a los proveedores de equipo que presentar sus ofertas y ventajas de utilizar su equipo en el proceso productivo para mejorar la calidad o inocuidad o condiciones de trabajo o productividad. El Micro arrendamiento significa el alquiler y la adquisición de activos que pueden mejorar las posibilidades de trabajo para las mujeres empresarias de la base de la pirámide de ingreso. Para que funcione se necesita que existan los bienes productivos a arrendar en propiedad, asegurar a la arrendataria (quien utilizará el equipo), y, a ella deberá recibir capacitación para utilizar y mantener los bienes arrendados

El alquiler del equipo o vehículo ofrece la posibilidad de adquirirlos, sin necesidad de utilizar sus reservas o tomar un préstamo para inversión. Resulta más fácil, menos trámites y menos requisitos lograr un arrendamiento financiero que un préstamo.



Se trata de un producto financiero ganar-ganar pues no sólo se beneficia a la empresaria que obtiene un equipo adecuado, sino también a los proveedores de equipo que presentar sus ofertas y ventajas de utilizar su equipo en el proceso productivo para mejorar la calidad o inocuidad o condiciones de trabajo o productividad. El Micro arrendamiento significa el alquiler y la adquisición de activos que pueden mejorar las posibilidades de trabajo para las mujeres empresarias de la base de la pirámide de ingreso.



Los productos disponibles para el micro arrendamiento se ofrecen por medio de varios canales: ahorro y crédito, instituciones microfinancieras, y bancos comerciales, para quienes posibilita una adecuada administración del riesgo, ya que la propiedad del bien facilita la recuperabilidad. Es por esto, que permite ofrecer una alternativa de solución al problema de garantías que las mujeres emprendedoras o empresarias no están en condiciones de ofrecer y que limita su capacidad de endeudamiento.

La propiedad legal del bien está separada del uso económico, debido a que la propiedad es retenida por la Institución financiera hasta el final del período en que la empresaria utiliza la opción de compra. En esta operación financiera, no se necesita ninguna garantía, ya que el mismo bien ofrece la seguridad de dicha operación. El leasing se basa en la premisa de que las ganancias son generadas por el uso del equipo, y no así por la propiedad y se centra de forma más intensiva, en la habilidad del arrendatario de generar los flujos de caja necesarios para servir al pago de las deudas, dejando de un lado una garantía adicional, ya que el arrendador retiene la propiedad del bien durante la vida del mismo.

Preguntas para reflexionar:

- ¿Con cuál producto financiero cree que es mejor para iniciar una inclusión financiera exitosa?
- ¿Por qué razón recomendaría a una empresaria tomar un micro seguro paramétrico?
- ¿Cuáles seguros tradicionales son adecuados para una mujer emprendedora o empresaria?





6. Productos y servicios financieros adaptados a las brechas de género y de ingreso.

La Inclusión financiera de las mujeres tiene dos grandes aliados, la innovación digital y la capacidad de adaptar productos financieros a las condiciones socioeconómicas de las mujeres empresarias y emprendedoras de la base de la pirámide de ingresos.

Si logramos una inclusión financiera exitosa e integral se apoya el progreso de las mujeres, sus familias, su territorio y, con ello, la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. También se genera una serie de repercusiones económicas y sociales duraderas, tanto para las mujeres como para las instituciones financieras que reciben una clientela con una excelente moral de pago que mejora sus rentabilidad social y financiera.

El concepto de Inclusión financiera implica servicios financieros asequibles, eficaces y seguros para todas las personas, especialmente diseñadas para aquellas que se encuentran excluidas debido a que se encuentra en la base de la pirámide de ingreso, o por cuestiones de género. Asequibles significan a un precio adecuado o accesible para las mujeres en términos de las tasas de interés y comisiones.

Eficaces, según la RAE (Real Academia de la lengua española) la eficacia está relacionada con la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera, entonces para que los servicios financieros logren una inclusión financiera exitosa necesitan estar adaptados a las situaciones específicas, en nuestro caso, las mujeres. Así, por ejemplo, si se trata de créditos que tomen en cuenta períodos de gracias durante el período post parto, si se trata de un seguro de salud que incluya la salud reproductiva, si son emprendimientos agrícolas que permita un período de pago acorde al cultivo, 3 meses, 1 año, 15 semanas.

La seguridad está relacionada principalmente a la transaccionalidad, que todos los crédito y débitos, los pagos que se hacen y se reciban, o las transferencias que se envían o se reciben se realicen de forma segura y sea posible dar seguimiento a la transacción.

Los servicios financieros inclusivos comprenden los que se han reseñado ya sea individuales o una combinación de ellos, una inclusión financiera exitosa e integral implica que la mujer posee un portafolio de productos que incluye por lo menos un producto de ahorro, uno de crédito y otro de seguro.

Los servicios financieros inclusivos apoyan el logro de los ODS, entre otras razones porque ofrecen a las personas con pocos ingresos la oportunidad de ahorrar y ver aumentar sus ahorros, hacer frente a movimientos económicos imprevistos, acceder a beneficios sociales a un costo más bajo, y hacer inversiones en oportunidades económicas que contribuyan a sacarlas de la pobreza.

Las mujeres agricultoras pueden gestionar riesgos y realizar inversiones si cuentan con un micro seguro paramétrico que proteja sus cultivos de los efectos de cambio climático y un micro leasing para la desgranadora de maíz. Además, si cuentan con una cuenta de ahorro y tarjeta de débito o dinero electrónico pueden asumir de mejor manera el control sobre sus finanzas, y lograr mejores oportunidades económicas; con lo que mejorar su empoderamiento y autonomía económica y contribuyen a la mejora del bienestar de ellas, sus familias y su territorio.

Si se trata de mujeres con empresas de manufacturas al contar con acceso a capital de trabajo por medio del micro factoraje y a inversión con un crédito de inversión o un micro leasing, son capaces de hacer crecer su empresa y generar puestos de trabajo.

Existen ejemplos de inclusión financiera alrededor del mundo. En República Dominicana un tercio de las mujeres de bajos ingresos que habían sido previamente rechazadas para préstamos pasaron a ser consideradas solventes cuando se utilizó un modelo de calificación de crédito diferenciado por género.

En Kenia cuando las familias encabezadas por mujeres empezaron a usar dinero móvil, el país registró una reducción del 22% de la extrema pobreza y un aumento del 20% del ahorro, entre 2008 y 2014. Además, 185 mil mujeres cambiaron a mejores empleos y más estables en el comercio minorista o negocios.

En Suráfrica el uso de tarjetas de débito para transferencias de programas sociales del gobierno mejoró el poder de decisión de las mujeres en el hogar y dio lugar a un aumento del 92% en la probabilidad que las mujeres participen del mercado laboral.

Si en la región se redujeran los costos de las remesas en 5 puntos porcentuales al utilizar el dinero electrónico o las transferencias de tarjeta (de débito o crédito) a tarjeta (de débito), las personas destinatarias podrían beneficiarse de \$ 20,000 millones al año.

En México, el grupo BIMBO colaboró con pequeños comerciantes minoristas para ayudarles a aceptar pagos electrónicos, con este mecanismo los ingresos por ventas aumentaron hasta 30% para los comerciantes.

Como vemos existen muchos ejemplos de inclusión financiera, cuando se asesora a una mujer emprendedora o empresaria debemos de apoyarla a logre la inclusión financiera integral y exitosa tratando de apoyarla en el acceso a un portafolio de productos y servicios inclusivos.



En República Dominicana un tercio de las mujeres de bajos ingresos que habían sido previamente rechazadas para préstamos pasaron a ser consideradas solventes cuando se utilizó un modelo de calificación de crédito diferenciado por género.



Preguntas para reflexionar:

- ¿Con cuál producto financiero cree que es mejor para iniciar una inclusión financiera exitosa?
- ¿Por qué razón recomendaría a una empresaria tomar un micro seguro paramétrico?
- ¿Cuál canal le parece mejor para realizar transacciones de una cuenta simplificada, el dinero electrónico o una tarjeta de débito?
- ¿En cuál situación usted propondría un crédito tipo Banco Comunal o Caja Rural y en cuál uno tipo Grupo Solidario?



Bibliografía disponible en la red

- <https://blog.cobiscorp.com/inclusion-financiera-america-latina>
- <https://www.bbva.com/es/dia-internacional-de-la-mujer-como-acabar-con-la-brecha-de-genero-en-la-inclusion-financiera/>
- <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/138543>
- https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/presentacion_dag_o.pdf
- <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/02/como-cerrar-las-brechas-del-sector-financiero/>
- <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1162/Inclusion%20financiera%20de%20las%20mujeres%20en%20America%20Latina.%20Situacion%20actual%20y%20recomendaciones%20de%20politica.pdf>
- https://www.ilo.org/empent/areas/social-finance/WCMS_737756/lang--es/index.htm
- <https://www.tasatop.com/pe/educacion-financiera/el-presupuesto-y-tus-metas-de-ahorro.html>
- <http://asba-supervision.org/PEF/manejando-tu-dinero/el-presupuesto-financiero-2.shtml>
- <https://www.tasatop.com/pe/educacion-financiera/el-presupuesto-y-tus-metas-de-ahorro.html>
- <http://asba-supervision.org/PEF/manejando-tu-dinero/el-presupuesto-financiero-2.shtml>
- <https://www.tasatop.com/pe/educacion-financiera/el-presupuesto-y-tus-metas-de-ahorro.html>

Sobre Seguros

- <https://docplayer.es/750149-Seguros-parametricos-o-de-indices.html>
- <http://acois.com.co/index.php/blog/42-los-seguros-parametricos>
- <https://www.elasegurador.com.mx/blog/que-es-un-seguro-parametrico/>

- http://www.fundacion-profin.org/?page_id=202

Sobre Microfactoraje

- <https://destinonegocio.com/economia/que-es-y-para-que-sirve-factoring-en-las-em-presas/>
- <http://mundomicrofinanzas.blogspot.com/2012/11/microfactoring-funciona.html>

Sobre micro arrendamiento

- <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-el-microleasing-una-nueva-alternativa-financiera-para-el-desarrollo-del-pequeno-agricultor-rural-y-la-microempresa-9-2003.pdf>
- <https://www.swisscontact.org/es/temas/areas-de-enfoque/microleasing/concepto-del-micro-arrendamiento.html>
- <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Arrendamiento-y-pr%C3%A9stamo-para-equipo-Gu%C3%ADa-para-el-microfinanciamiento.pdf>
- <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/6493/1/43664.pdf>
- <https://www.findevgateway.org/es/publicacion/2003/09/el-microleasing-una-nueva-alternativa-financiera-para-el-desarrollo-del-pequeno>

Sobre inclusión financiera

- https://www.unsgsa.org/files/2115/5007/3370/Energizar_El_Progreso_Hacia_Los_Ods_Mediante_La_Inclusion_Financiera_Digital_SP.pdf

Sobre Honduras

- <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5202-microfinanzas-honduras>
- <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40912-estudio-caso-estrategias-promover-la-inclusion-financiera-pequenos-productores>