

Consultoría

## **Asistencia técnica para la definición de productos financieros según la demanda**

Elaborada y presentada por:

Marcela Antonieta Escobar de Melgar

*Economista y consultora*

San Salvador, 12 de diciembre de 2020

## Contenido

<b>Introducción .....</b>	<b>3</b>
<b>1. Marco conceptual.....</b>	<b>5</b>
1.1. Principales brechas de género en el acceso y utilización de los servicios y productos financieros: revisión de la literatura .....	5
1.2. Profundización de las brechas para mujeres rurales .....	8
1.3. Nuevas oportunidades para la inclusión financiera: las tecnologías financieras (FINTECH) .....	9
1.4. Innovación en la oferta de servicios financieros para mujeres .....	13
<b>2. Metodología.....</b>	<b>14</b>
<b>3. Resultados .....</b>	<b>17</b>
3.1. Caracterización del perfil financiero de las participantes de la red HOSAGUA (Región Trifinio).....	17
a) Características demográficas de las participantes .....	17
b) Características económicas y laborales de las participantes .....	18
c) Uso del tiempo y labores de cuidado .....	21
d) Acceso a crédito (formal) .....	22
e) Uso de crédito informal.....	23
f) Mecanismos de ahorro.....	24
g) Uso de seguros .....	25
h) Pensión.....	26
i) Uso de tecnologías financieras .....	27
j) Potencial del uso del celular para transacciones financieras.....	28
3.2. Análisis del flujo de caja de las participantes.....	28
3.3. Propuesta de portafolios de productos y servicios financieros según la demanda ..	31
<b>4. Conclusiones y recomendaciones.....</b>	<b>37</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>39</b>
<b>Anexo 1. Instrumentos de investigación: .....</b>	<b>41</b>
<b>Anexo 2. Detalle de acceso a instituciones financieras (IF) formales según las entrevistadas .....</b>	<b>47</b>
<b>Anexo 3: Fichas de productos y servicios financieros .....</b>	<b>48</b>

## Introducción

En 2018, ONU Mujeres con el financiamiento de la Agencia de Cooperación Italiana para el Desarrollo, lanza el Programa MELYT: Mujeres, Economía Local y Territorios. Dicho programa se desarrolla en la región fronteriza del Trifinio (Guatemala, Honduras y El Salvador) y utiliza una estrategia de implementación multinivel, apoyando la consolidación y ampliación de plataformas territoriales de servicios para la empresarialidad de las mujeres, para servicios financieros, y el desarrollo de productos financieros adecuados a las emprendedoras y empresarias de los territorios donde opera.

A corto plazo, promueve la adecuación de la cantidad y calidad de los servicios esenciales y de los servicios financieros, empresariales y la tecnología a los que las mujeres empresarias y emprendedoras acceden. A mediano plazo, busca incidir en los cambios de las políticas de créditos de los bancos centroamericanos a partir de las buenas prácticas de finanza incluyente desarrolladas en la región y las ofertas de productos financieros a la medida de las usuarias.

En este sentido que se desarrolla la presente investigación con un enfoque mixto, tanto cualitativo como cuantitativo, con base en una muestra de mujeres dueñas de microempresas y emprendedoras de los tres países. Su objetivo es determinar el perfil financiero, las necesidades de liquidez y transaccionalidad, los obstáculos para acceder a financiamiento, seguros, pagos, ahorros; y, finalmente, diseñar diversos productos y servicios financieros según su perfil y necesidades.

El acceso a productos y servicios como el ahorro, el crédito, las transferencias y los seguros se puede influir en la distribución de los recursos y las oportunidades que se presentan para distintos sectores y agentes económicos, tanto para hombres como para mujeres. Las instituciones financieras, dependiendo de sus políticas, criterios y regulaciones, pueden contribuir a la autonomía económica de las mujeres o, por el contrario, generar sobreendeudamiento, inestabilidad en los ingresos o mayores niveles de pobreza.

Desde siempre, las mujeres han estado excluidas en mayor medida del sistema financiero formal y las estrategias dirigidas a ellas se han enfocado especialmente en programas de microfinanciamiento. Los microcréditos se han caracterizado por montos reducidos y altos intereses. Esto sigue sin ser suficiente para cubrir las diversas necesidades de financiamiento en actividades productivas e inversiones a mediano y largo plazo de las mujeres.

Para la CEPAL (2018), la inclusión financiera supone un conjunto de iniciativas públicas y privadas orientadas a responder a las necesidades de financiamiento de las personas, hogares y pequeñas y

medianas empresas que tradicionalmente han quedado fuera de los servicios financieros formales<sup>1</sup>. Así, la inclusión financiera implica proveer de forma asequible una variedad de servicios y productos financieros (transacciones, pagos, ahorros, crédito, seguros).

En la primera sección del documento se hace una breve referencia en torno al marco conceptual sobre la inclusión financiera de mujeres. Especialmente se revisan las principales brechas de género en el acceso y utilización de los servicios y productos del sistema financiero formal, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda. A la vez, se exponen los obstáculos adicionales que enfrentan las mujeres de las zonas rurales, como mayores niveles de vulnerabilidad y pobreza, y la gran cantidad de trabajo no remunerado que afecta al tipo de oportunidades económicas pueden buscar fuera del hogar. Finalmente, dentro del marco conceptual se describen cómo las nuevas tecnologías financieras (Fintech) tienen el potencial disruptivo que pueden impactar modelos de negocio, de consumo y producción tradicionales, por lo que podrían representar una oportunidad para ofrecer servicios financieros tanto a las mujeres directamente como a otras entidades financieras que las atiendan.

En la segunda parte, la metodología utilizada, se expone acerca del diseño e implementación de los instrumentos para realizar el análisis de flujo de caja, los principales obstáculos o limitaciones en el uso de productos y servicios financieros y sus necesidades actuales de crédito, ahorro, seguros, pensiones, potencial de uso de tecnologías financieras (encuesta y entrevista).

En la sección de resultados, se presenta la caracterización del perfil financiero de las participantes de la red HOSAGUA (Región Trifinio) sobre aspectos demográficos, laborales, económicos, uso del tiempo, uso de servicios financieros (crédito, ahorro y pensiones) y de tecnologías financieras para transacciones. Además, el análisis del flujo de caja de las participantes en que se utilizaron diversos ratios financieros para verificar niveles de liquidez o de compromiso del flujo por parte de las participantes

Finalmente, la propuesta de portafolios dinámicos de productos y servicios financieros según la demanda con el objetivo de disminuir el riesgo que las mujeres enfrentan a lo largo de su ciclo de vida y según el ciclo del negocio. En ese sentido se presentan tres diversos portafolios para diversas etapas: arranque del emprendimiento / formalización; consolidación de la empresa / escalabilidad; y expansión de la empresa / internacionalización o Ampliación.

---

<sup>1</sup> Esteban Pérez Caldentey y Daniel Titelman (editores), La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo, Libros de la CEPAL, N° 153 (LC/PUB.2018/18-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.

## 1. Marco conceptual

### 1.1. Principales brechas de género en el acceso y utilización de los servicios y productos financieros: revisión de la literatura

Numerosos estudios han descrito las barreras que obstaculizan el acceso de las mujeres a los servicios y productos del sistema financiero formal, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda (Azar, Lara y Mejía, 2018<sup>2</sup>).

Por el lado de la **oferta** se han señalado factores tales como:

- a) Barreras legales y regulatorias, como la exigencia de garantías y requisitos de documentos para abrir una cuenta o solicitar un crédito. Incluso, en algunos países, las normas vigentes aún limitan el acceso de las mujeres a los recursos productivos y financieros según su situación conyugal<sup>3</sup>. A su vez, entre la documentación requerida para abrir una cuenta o solicitar un crédito se incluyen el historial crediticio, requisitos de montos mínimos y cartas de referencia. Los costos asociados a los productos financieros y sus tarifas de uso también suelen ser una barrera de accesibilidad para las mujeres.
- b) Asimetrías de información que enfrentan las mujeres sobre los productos y servicios disponibles y sus costos.
- c) Sesgos implícitos de género y actitudes discriminatorias en las prácticas de las instituciones financieras. Por ejemplo, para medir el riesgo y establecer la elegibilidad se utilizan criterios que afectan desproporcionadamente a las mujeres, como el nivel de ingreso, recursos y garantías. Las desigualdades de género en el mercado laboral también inciden negativamente en el historial laboral de las mujeres y provocan interrupciones a causa de factores como la sobrecarga de cuidados o la precariedad en el empleo.

Todo ello conlleva a que las mujeres sean consideradas como un segmento de riesgo o sin garantías suficientes, ya que los criterios de evaluación no contemplan las perspectivas desiguales de hombres y mujeres, ni las distintas realidades que enfrentan. Asimismo, el personal de las instituciones financieras puede estar condicionado por estereotipos de género en los procesos de evaluación de las solicitudes de crédito. Por ejemplo, puede existir falta de

---

<sup>2</sup> Karina Azar, Edgar Lara y Diana Mejía, 2018. Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política. Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva.

<sup>3</sup> Según FAO, en Honduras, la titulación conjunta es posible sólo si la pareja lo solicita, con lo cual la decisión pasa a depender de normas culturales o patriarcales. El porcentaje de uniones consensuales entre las parejas es de 54 %, por lo cual éste es un obstáculo particularmente importante para la titulación conjunta de la tierra.

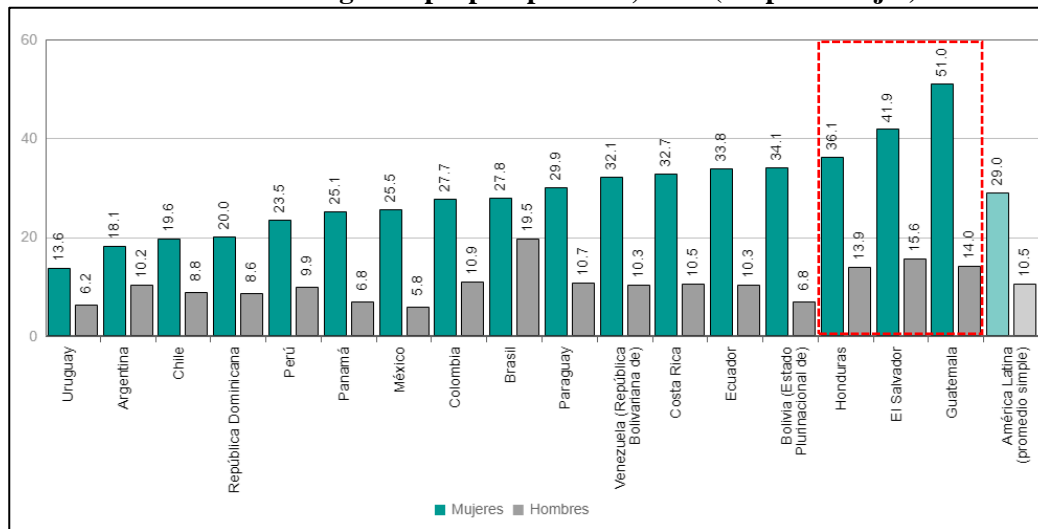
confianza en la capacidad de las mujeres de impulsar y gerenciar negocios exitosos. El estado civil, la fecundidad o la estructura del hogar también pueden constituir factores de discriminación contra las mujeres para acceder al financiamiento (Azar, Lara y Mejía, 2018).

- d) Oferta de productos y servicios financieros y estrategias de mercado que no están adaptados a las distintas necesidades de las mujeres.

Por el lado de la **demanda** se destacan diversos factores estructurales:

- a) El limitado acceso de las mujeres a los ingresos provenientes de empleo decente y a los activos productivos, razón por la que disponen de fuentes de pago inestables y menos garantías que dificultan acceder al crédito. Tal como muestra el gráfico 1 del Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe (OIG) de la CEPAL, las mujeres están sobrerrepresentadas entre las personas sin ingresos propios, en empleos de menor salario y en emprendimientos de menor tamaño. Particularmente, el Triángulo Norte (donde se inscribe la región del Trifinio) exhibe las mayores tasas de la región donde las mujeres no poseen ingresos propios (entre 36.1% y 51%). Esta situación coarta sus posibilidades de acceder al crédito y demás servicios financieros en el sistema financiero tradicional.

**Gráfico 1. América Latina (17 países):  
Población sin ingresos propios por sexo, 2017 (En porcentajes)**



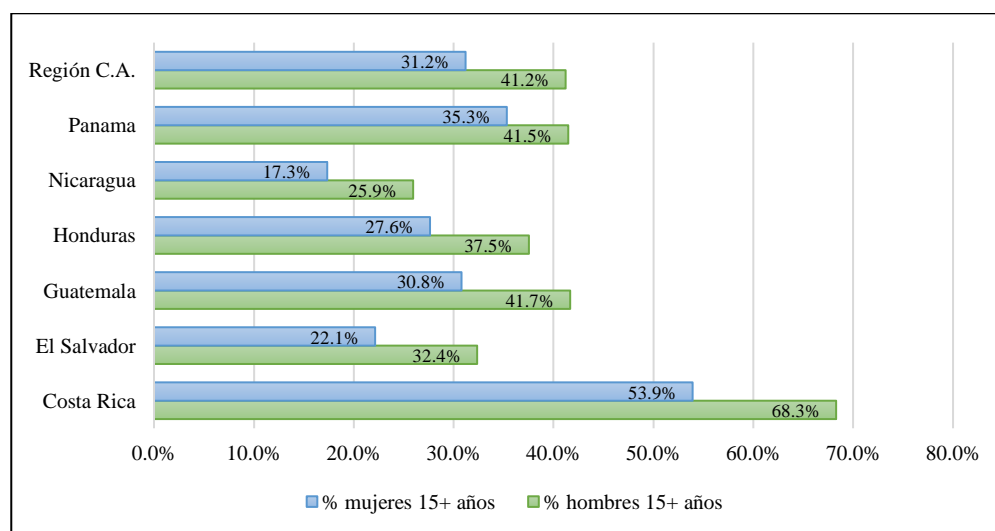
Fuente: Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe (OIG) de la CEPAL

- b) Además, la persistencia de los estereotipos de género (sobre todo en la asociación de lo masculino al mundo de las finanzas, al manejo del dinero y a la inversión) repercute en que las

mujeres no perciban a sí mismas como agentes económicos capaces de tomar decisiones autónomas sobre el uso del dinero.

Si bien las mujeres suelen tener poca familiarización y exposición al sistema financiero formal, se responsabilizan en mayor medida de la administración de los recursos en el seno de los hogares. Según la Encuesta Global Findex del Banco Mundial (2018), sólo 3 de cada 10 mujeres de la región de América Central poseen cuenta bancaria. Al examinar cada uno de los países estos datos se agravan, por ejemplo, en el caso salvadoreño donde sólo 22.1% posee cuenta bancaria.

**Gráfico 2: Mujeres y hombres que poseen cuenta bancaria, mayores de 15 años (en porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base en Base de datos de Global Findex, Banco Mundial, 2018

También, según el Global Findex, sólo el 17% de las mujeres centroamericanas declaró tener tarjeta de crédito de alguna institución financiera, en comparación con el 28.3% de los hombres (Tabla 1).

- c) La falta de tiempo y las restricciones de movilidad: debido a la carga excesiva de trabajo no remunerado sobre todo del cuidado o reproductivo, las mujeres disponen de menos tiempo y recursos para trasladarse hasta las instituciones financieras, así como para esperar el proceso de aprobación de un crédito o establecer las redes de información necesarias para llevar adelante emprendimientos.

- d) Los niveles de educación financiera de la población en general suelen ser bajos en la región, y en algunos estudios se ha determinado que las mujeres presentan niveles más bajos de conocimientos financieros que los hombres y que su acceso a la información y a las redes es limitado (Azar, Lara y Mejía, 2018).

**Tabla 1. Mujeres y hombres que poseen tarjeta de crédito, mayores de 15 años (en porcentaje)**

	<i>Costa Rica</i>	<i>El Salvador</i>	<i>Guatemala</i>	<i>Honduras</i>	<i>Nicaragua</i>	<i>Panamá</i>	<i>Región C.A.</i>
<i>% hombres 15+ años</i>	50.9%	<b>23.4%</b>	<b>25.6%</b>	<b>23.6%</b>	13.0%	33.2%	28.3%
<i>% mujeres 15+ años</i>	30.9%	<b>15.0%</b>	<b>14.7%</b>	<b>8.7%</b>	9.0%	23.8%	17.0%

Fuente: Elaboración propia con base en Base de datos de Global Findex, Banco Mundial, 2018

## 1.2. Profundización de las brechas para mujeres rurales

Las mujeres de las zonas rurales dentro de actividades agrícolas o agroindustriales se enfrentan a dos obstáculos adicionales. En primer lugar, mayores niveles de vulnerabilidad y pobreza. Crear una microempresa o un emprendimiento con un nivel de vulnerabilidad más elevado conlleva una necesidad de recursos y requiere el acceso a préstamos o seguros contra los riesgos relacionados con sequías, inundaciones, plagas o la caída de los precios de los productos básicos. Esta es la razón por la que la inclusión financiera es fundamental en las zonas rurales.

En segundo lugar, la gran cantidad de trabajo no remunerado que realizan estas mujeres afecta al tipo de oportunidades económicas pueden buscar fuera del hogar. Las mujeres son las principales cuidadoras de los niños, las niñas y las personas adultas mayores. Suelen contribuir a actividades agrícolas y ganaderas, como ayudar en los grandes cultivos o cuidar del ganado pequeño para consumo propio, y también pueden desempeñar otras actividades generadoras de ingresos (pequeños comercios, elaboración de alimentos, costura, etc.).

Asimismo, en la región centroamericana, se evidencia otro fenómeno: hogares encabezados por jefas de hogar que limitan en mayor medida la participación de las mujeres en el mercado laboral, el tiempo que podrían dedicar a sus emprendimientos y su movilidad. El informe de ONU Mujeres



*Families in a Changing World* (2019) estima que, en los hogares con niños y niñas de las zonas rurales, las mujeres que encabezan económicamente un hogar tienen el doble de probabilidades de ser extremadamente pobres que sus pares masculinos.

Por consiguiente, muchas crean una empresa como ampliación de sus responsabilidades domésticas y no siempre están vinculadas a la tierra o la agricultura, como se podría esperar en el área rural. Debido a que la falta de acceso a la propiedad de la tierra y a los recursos productivos obstaculiza a las mujeres dedicarse a la agricultura.

Al respecto, debe subrayarse que los mecanismos de exclusión del derecho a la tierra para las mujeres, aunque tengan una fuerte base en las limitaciones legales, se mezclan con otros de tipo social, económico, cultural e institucional que les impiden usar, gozar y disponer de la tierra y de otros activos productivos. La tenencia de derechos de propiedad y de tierra se ha concentrado, históricamente, en la población masculina al haber heredado activos, acumulado capital, y concentrado los medios de producción.

En la medida en que los activos tengan un peso importante dentro de los criterios de evaluación de riesgo de un crédito, las mujeres podrían verse desfavorecidas debido a que las brechas de género en la propiedad de algunos activos son significativas. Por tanto, la exigencia de los activos y patrimonio como garantía o como criterio de evaluación de riesgo por parte de las entidades financieras desincentiva la demanda de financiamiento por parte de las mujeres, especialmente la demanda en el sector financiero tradicional formal.

Teniendo en cuenta que estas garantías son tradicionales (propiedades, bienes raíces, fuentes de laborales fijas) y que las mujeres carecen de las mismas, se restringe el acceso a préstamos, debido a que su principal activo es su propio trabajo (Azar, K; Lara, E. y Mejía, D., 2018). Los factores previos ocasionan que las mujeres de ingresos bajos encuentren aún más lejana la posibilidad del acceso al crédito, al tener menos garantías que ofrecer a una institución bancaria, generándose así un círculo vicioso de exclusión.

### 1.3. Nuevas oportunidades para la inclusión financiera: las tecnologías financieras (FINTECH)

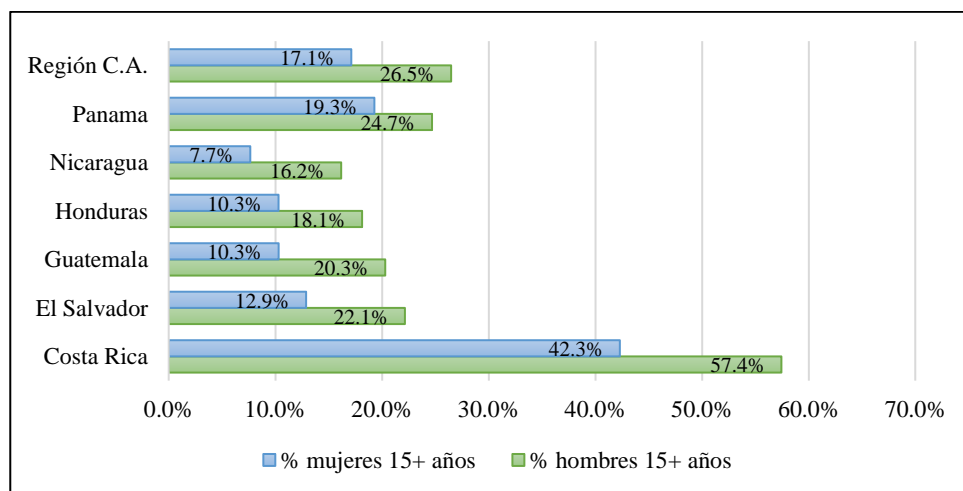
Las nuevas tecnologías financieras (Fintech) incluyen actividades y empresas que utilizan las tecnologías digitales para ofrecer servicios financieros tanto a personas como a otras entidades

financieras. Dentro de las principales opciones de utilización de Fintech se encuentran: pagos electrónicos nacionales e internacionales, préstamos mediante financiamiento colectivo, asesoría financiera e inversiones con criptomonedas.

Dentro de todo, las Fintech inducen a la participación de nuevos actores y a la creación de nuevos instrumentos y plataformas en el sistema financiero. El potencial disruptivo de las tecnologías financieras está en que alteran los modelos de negocio, de consumo y producción, tanto en la industria en que surgen como en las posibles combinaciones que establecen con industrias preexistentes<sup>4</sup>.

Las tecnologías digitales han permitido reducir los costos de transacción y contribuyen a superar barreras geográficas y alcanzar a comunidades marginadas<sup>5</sup>. Gracias a ello se abre una oportunidad para reducir las brechas de género en el acceso al financiamiento y a los diferentes servicios financieros y, en particular, a las MYPE lideradas por mujeres. Sin embargo, estas oportunidades aún no están llegando a las mujeres ampliamente, tal como lo muestra el Gráfico 3, donde evidencia que aún las diferencias en términos de bancarización entre hombres y mujeres y entre países de la región son muy pronunciadas.

**Gráfico 3. Posee tarjeta de débito, hombres y mujeres mayores de 15 años, 2018**



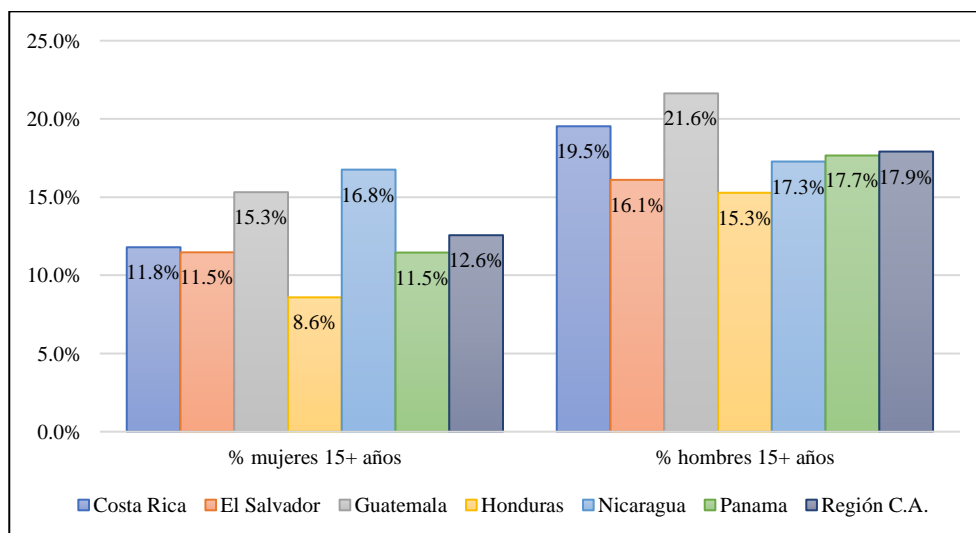
Fuente: Elaboración propia con base en Base de datos de Global Findex, Banco Mundial, 2018

<sup>4</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La autonomía de las mujeres en escenarios económicos cambiantes (LC/CRM.14/3), Santiago, 2019

<sup>5</sup> Hernandez, K. and Roberts, T. (2018). Leaving No One Behind in a Digital World. K4D Emerging Issues Report. Brighton, UK: Institute of Development Studies.

En Centroamérica se observa una menor capacidad de ahorro para que mujeres al frente de microempresas inicien o amplíen sus negocios (Gráfico 4). Además, del hecho que acceden en menor medida al crédito productivo, según el Global Findex, en un 50% menos que los hombres para el caso de la región centroamericana. De esta manera, las mujeres no pueden obtener o no buscan el financiamiento que necesitan para sus negocios porque sus emprendimientos son calificados como de baja productividad y crecimiento, precisamente porque carecen de fondos para alcanzar mayores niveles de escalabilidad.

**Gráfico 4. Ahorro para empezar, operar o expandir un negocio, mujeres y hombres mayores de 15 años (en porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base en Base de datos de Global Findex, Banco Mundial, 2018

Por otra parte, los datos sobre el uso de tecnologías digitales (por ejemplo, Internet o teléfonos móviles) para realizar actividades financieras muestran que estas oportunidades no están llegando ampliamente a las mujeres. En la región centroamericana, como se aprecia en la Tabla 2, solo el 5.5% de las mujeres usan el teléfono celular o Internet para acceder a una cuenta bancaria, mientras que en el caso de los hombres este número llega a un 10.6%. Lo mismo sucede con el uso de Internet para pagar facturas o realizar compras en línea: solo un 5.3% de las mujeres lo ha hecho en comparación con un 9.4% de los hombres.

En este sentido, cobran relevancia las políticas orientadas a la reducción de las brechas de las mujeres en cuanto al acceso a las tecnologías y su utilización para, de esta manera, ampliar sus posibilidades de acceso a financiamiento.

**Tabla 2. Uso de tecnologías financieras, hombre y mujeres mayores de 15 años (en porcentaje)**

Uso de internet o teléfono celular	Sexo	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Región
Para realizar pagos o compras	H	24.7%	4.3%	5.5%	5.5%	7.1%	9.1%	9.4%
	M	16.9%	3.4%	2.7%	2.1%	3.4%	3.5%	5.3%
Para acceder a cuenta bancaria	H	22.7%	9.1%	5.1%	12.5%	6.0%	7.9%	10.6%
	M	13.1%	4.0%	3.9%	4.2%	3.0%	4.8%	5.5%

Fuente: Elaboración propia con base en Base de datos de Global Findex, Banco Mundial, 2018

En diferentes estudios sobre el comportamiento financiero de las mujeres se ha demostrado que ellas tienen menos probabilidades que los hombres de buscar asesoramiento financiero y que suelen tener menos conocimientos financieros, lo que las pone en desventaja. Por lo tanto, es fundamental avanzar en materia de educación financiera y tecnológica con perspectiva de género para maximizar las potenciales ventajas de estas tecnologías y minimizar los riesgos<sup>6</sup>.

La CEPAL (2019) señala que, en forma creciente, han surgido plataformas de financiamiento colaborativo, iniciativas de préstamos entre pares (P2P) y la obtención de fondos directamente de acreedores (financiación directa) mediante plataformas electrónicas, sin necesidad de contar con garantías tradicionales. Esto tiene una potencialidad considerable para reducir las brechas de género en el acceso al financiamiento. Por otro lado, las empresas de tecnología financiera han incursionado en el análisis de datos alternativos para determinar la solvencia crediticia de las personas<sup>7</sup>. En algunas ocasiones ofrecen préstamos en línea sobre la base de un gran número de variables y datos para determinar las probabilidades de impago.

A pesar de las implicaciones que esto conlleva en términos de uso y privacidad de datos personales, esto podría parecer atractivo sobre todo para las mujeres, que suelen encontrar más barreras para acceder a préstamos en las instituciones bancarias o financieras tradicionales. En lugar de ser

<sup>6</sup> CEPAL, 2019

<sup>7</sup> Actualmente, gracias al Big Data, se pueden recopilar y procesar en segundos, con lo que se crea rápidamente un “estado de solvencia” del solicitante y de la probabilidad de pago. Por ejemplo, las plataformas de financiamiento utilizan algoritmos para crear sofisticados perfiles de riesgo basados en los datos de quienes solicitan préstamos, obtenidos de sus teléfonos móviles, computadoras y programas o aplicaciones de software (CEPAL, 2019).

evaluadas únicamente por sus ingresos, se toman en consideración datos de localización y del comportamiento en la web y en las redes sociales, los hábitos de compra en línea, entre otras cosas.

#### 1.4. Innovación en la oferta de servicios financieros para mujeres

Hay un acuerdo entre diversos organismos internacionales y estudios que señalan la necesidad de diseñar productos financieros para los diferentes momentos de la vida de la mujer, es decir, orientar las intervenciones en los diferentes momentos de la vida de la mujer para maximizar el impacto. Las investigaciones deben explorar las formas en que pueden diseñarse los productos de ahorro, crédito o seguros, teniendo en cuenta ciertos objetivos o momentos del ciclo de vida. Por ejemplo, las necesidades y preferencias financieras de las mujeres son diferentes durante la adolescencia que en el matrimonio o en la vejez. Del mismo modo, los productos de ahorro deben estar diseñados y ser dirigidos a las mujeres y abordar sus necesidades específicas en ese momento de su ciclo de vida, por ejemplo, una mujer embarazada podría tener necesidad de ahorrar para la atención prenatal, mientras que una niña adolescente podría necesitar ahorrar más para su educación. Las mujeres con hijos podrían ser más reacias al riesgo y, en ausencia de pólizas de seguros, tendrían la necesidad de obtener productos de ahorro para ayudar a mitigar las perturbaciones en los ingresos.

El sector financiero, al proporcionar acceso a una variedad creciente de servicios financieros, es uno de los principales impulsor del desarrollo económico, la generación de ingresos, la reducción de la vulnerabilidad y la mayor sostenibilidad de los medios de vida. En un ecosistema financiero dinámico se puede tener un conjunto amplio –pero sostenible desde el punto de vista financiero y operacional– de productos y servicios ofrecidos por bancos, instituciones de microfinanciación, compañías de seguros, operadores dedicados a la transferencia de dinero, empresas de telefonía móvil (para servicios financieros digitales y los servicios bancarios a través de teléfonos móviles) y empresas especializadas en leasing o factoraje. Los donantes y los agentes del sector público pueden impulsar el proceso y alentar al sector privado a tomar las riendas del proceso y asumir el liderazgo instaurando un entorno propicio, creando la infraestructura de apoyo esencial para el sector financiero y trabajando en la esfera de los bienes públicos para contribuir al desarrollo y el adelanto del mercado. Si las instituciones financieras del sector privado no entran en el proceso será imposible ampliar la escala de los servicios financieros para las mujeres, sobre todo en el área rural.

## 2. Metodología

En esta sección, se hace referencia a los criterios de selección del grupo de mujeres participantes. También se expone acerca del diseño e implementación de los instrumentos para realizar el análisis de flujo de caja (plantilla), así como la encuesta y la entrevista para identificar los principales obstáculos o limitaciones en el uso de productos y servicios financieros y sus necesidades actuales de crédito, ahorro, seguros, pensiones, potencial de uso de tecnologías financieras.

### a) Perfil de las participantes

Esta investigación de carácter cualitativo profundizó en el perfil de 15 mujeres de la Región Trifinio que cumplieran con las siguientes características:

Ámbito	Características
<b>Educativo – técnico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso a smartphone, Tablet o computadora con internet</li> <li>- Manejo intermedio de aplicaciones basadas en sistema ANDROID.</li> <li>- Contar con al menos 9 años de estudio</li> </ul>
<b>Político – Social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación en las reuniones y capacitaciones de la Red HOSAGUA durante al menos 2 años, y</li> <li>- Participación en al menos dos temas de los siguientes: DDHH de las mujeres, empoderamiento, género, o</li> <li>- Participación en al menos un tema de los siguientes: empresarialidad, educación financiera, autonomía económica</li> </ul>
<b>Económico – empresarial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Que haya sido acompañada técnicamente por los Centros de Apoyo a la MIPYME o ALTERNA</li> <li>- Que tenga una microempresa o un emprendimiento urbano o rural (al menos funcionando por un año), o</li> <li>- Que forme parte de la cadena de valor de cualquiera de los sectores priorizados: café, cacao, hortalizas y turismo</li> </ul>
<b>Personal - Familiar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Que se comprometa a guardar alrededor de 30 minutos de su jornada diariamente para el llenado de la ficha digital y para el seguimiento vía telefónica con la consultora.</li> </ul>

### b) Encuesta y entrevista

Se elaboró un instrumento tipo encuesta para documentar los diferentes instrumentos financieros utilizados por las participantes que incluía:

- a) Servicios formales: préstamos bancarios, cuentas de banco (ahorro, corriente, simplificada), tarjetas de crédito o débito, cobertura de seguro de vida, fondo de pensiones, cuenta de dinero electrónico, envío y recepción de remesas, envío y recepción de dinero electrónico.
- b) Cooperativos: ahorro, crédito, apoyo funerario, venta al crédito de insumos, otros apoyos entregados por las cooperativas.
- c) Semiformales: préstamos, ahorros y seguros.
- d) Informales: grupos de ahorro comunitario, cuchubales, préstamos con prestamistas, casas de empeño, préstamos con familiares o amigos sin intereses, crédito en tiendas con y sin intereses, con y sin cuotas, adelanto de salario, crédito en casas comerciales.
- e) Mecanismos individuales: ahorro en casa, ahorro que siempre trae consigo, ahorro que guarda otra persona fuera del hogar.

A su vez, se indagó para cada uno de ellos: plazos, tasa de interés, monto y frecuencia de la cuota, condiciones legales, documentación requerida, entre otros.

Finalmente, a través de una entrevista semiestructurada<sup>8</sup> que se realizó entre la segunda y tercera semana de octubre de 2020, se preguntó sobre las diversas dificultades que las participantes han enfrentado tanto para realizar transacciones financieras como para acceder a los productos y servicios financieros mencionados.

### **c) Jornadas de alfabetización financiera**

Se realizaron tres jornadas de alfabetización financiera durante el mes de octubre de 2020, con el objetivo de presentar a las participantes ejemplos de servicios y productos financieros que existen en el país, la región o el mundo que han apoyado el logro de la autonomía económica de las mujeres.

Los principales temas que se abordaron fueron:

---

<sup>8</sup> Ver Anexo 1.

**SESIÓN 1: *Importancia de la educación financiera:*** ventajas de contar con educación financiera y sus componentes, vinculación con la seguridad financiera, cultura de ahorro, control de gastos y consumo responsable.

**SESIÓN 2: *¿Cuáles son los productos y servicios financieros disponibles y cómo se accede a ellos?*** Productos financieros tradicionales, proveedores de servicios financieros, tipologías de crédito, ahorro y seguros; requisitos de acceso, buenas prácticas al solicitar un préstamo, garantías y fondos de garantías, contenido de la documentación legal, documentos financieros (estados de cuenta, pagarés, cheques, etc.), leasing, renting, factoring.

**SESIÓN 3: *Casos de productos y servicios financieros exitosos:*** concepto de FINTECH, ejemplos de FINTECH de la región, potencial de las FINTECH para la inclusión financiera, casos de productos y servicios financieros que han fomentado la inclusión financiera de mujeres en México, Perú y Bolivia.

#### d) Registro y análisis del flujo de efectivo

Se utilizó un modelo básico de flujo de caja, en el que, si bien se desglosaron las diferentes fuentes de ingresos y se realizó la separación de los gastos operativos, financieros y personales, con el objetivo de iniciar una educación financiera. Para el análisis, lo que se evaluó fueron entradas y salidas de dinero totales para identificar el flujo de dinero mensuales y la posibilidad de acceder a financiamiento en condiciones actuales.

Para ello se diseñó una plantilla en Excel (Anexo 1), se capacitó a las participantes para el registro de todas las transacciones que llevaran a cabo diariamente entre el 14 de septiembre y el 8 de octubre en un instrumento de recolección de datos para elaborar un flujo de efectivo que incluía las siguientes categorías:

Ingresos en efectivo	Egresos en efectivo del negocio	Egresos en efectivo personales
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas en efectivo</li> <li>• Salario (permanente o eventual)</li> <li>• Remesa</li> <li>• Transferencia</li> <li>• Cobranza de ventas al crédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra de materia prima para el negocio</li> <li>• Compra de materiales o equipo para el negocio</li> <li>• Pagos o salarios empleados o ayudantes (del negocio)</li> <li>• Gasto de alquiler (si aplica)</li> <li>• Gastos de electricidad, agua y mantenimiento (si aplica)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra de alimentos (preparados o para cocinar)</li> <li>• Gastos en salud (consulta y medicinas)</li> <li>• Gastos en educación (cuota escolar, compra materiales escolares)</li> <li>• Pago de alquiler de casa o hipoteca de lote</li> <li>• Gastos de transporte (taxi, uber, bus)</li> <li>• Gastos de electricidad</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dinero recibido de familiares (no remesa)</li> <li>• Desembolso de crédito (formal o informal)</li> <li>• Otros ingresos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gasto de seguridad</li> <li>• Gasto de teléfono</li> <li>• Impuestos municipales</li> <li>• Pago de crédito (del negocio)</li> <li>• Otros gastos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos de agua</li> <li>• Gastos de seguridad</li> <li>• Gastos de teléfono (recargas u otro)</li> <li>• Pago de préstamo personal</li> <li>• Pago para recreación o diversión</li> <li>• Ayuda a familiar o amiga /o</li> <li>• Otros pagos o gastos</li> </ul>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3. Resultados

#### 3.1. Caracterización del perfil financiero de las participantes de la red HOSAGUA (Región Trifinio)

##### a) Características demográficas de las participantes

La tabla 3 resume las principales características demográficas de las participantes, en cuanto a grupo etario, nivel educativo alcanzado, estado civil y personas dependientes que viven en el mismo hogar.

**Tabla 3. Resumen de las características demográficas**

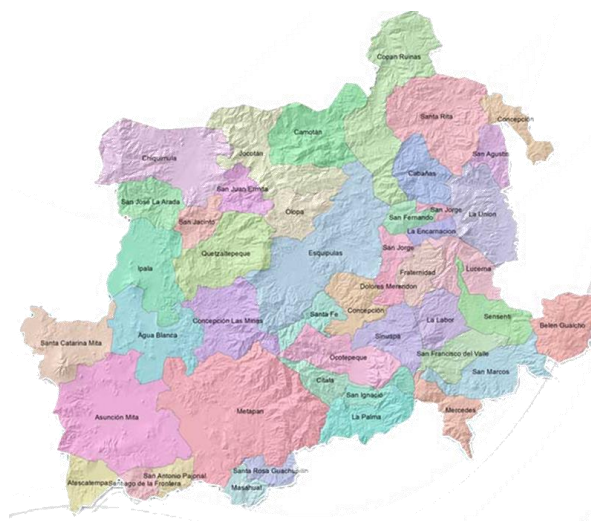
<i>Características</i>	<i>Participantes</i>
<i>Edad</i>	4 = Entre 26 y 35 años 7 = Entre 36 y 55 años 4 = Mayores de 56 años
<i>Nivel educativo terminado</i>	3 = Primaria (1° a 6° grado) 5 = Secundaria (7° a 9° grado) 3 = Bachillerato completo 4 = Técnico (posterior al bachillerato)
<i>Estado civil</i>	2 = Solteras 1 = Acompañada 1 = Viuda 1 = Separada 10 = Casada
<i>Personas dependientes</i>	7 = Niños y niñas menores de 6 años 4 = Niños y niñas y adolescentes entre 7 y 17 años 4 = Personas adultas mayores de 60 años 4 = Personas con enfermedades crónicas (diabetes, insuficiencia renal, cardíaca) 1 = Personas con alguna discapacidad permanente o temporal

Es interesante hacer notar que, en términos de la edad legal de jubilación (mayores de 55 años), 4 de las participantes caería en este rango. Sin embargo, debido a que no han cotizado en la economía formal y no cuentan con pensión, deben seguir trabajando para generarse ingresos.

En términos de lugar de residencia la tabla 4 muestra el detalle de los municipios correspondientes a los tres países de la Región donde habitan las participantes.

**Tabla 4. País y municipio de residencia**

<i>País</i>	<i>Municipio de Residencia</i>	<i>No.</i>
<b>El Salvador</b>	Candelaria de la Frontera	2
	La Palma	1
	Metapán	2
	San Ignacio	1
<b>Guatemala</b>	Chiquimula	1
	San José la Arada	1
	Jutiapa	2
<b>Honduras</b>	Ocoatepeque	3
	La Labor	2
<b>Total</b>		15



b) Características económicas y laborales de las participantes

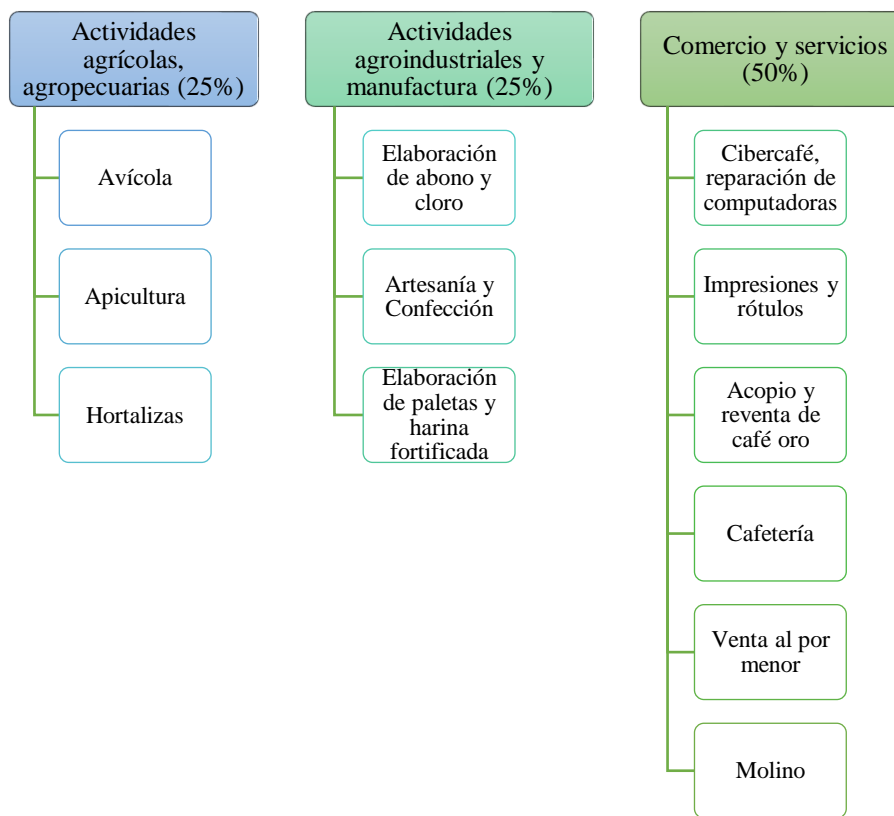
En este apartado se presentan las actividades económicas a las cuales se dedican las participantes, así como la principal fuente de ingresos del hogar y los impactos de la pandemia COVID19 en la marcha de su negocio.

Como se observa en el diagrama 1, la mayoría (50%) de las participantes realiza su actividad económica relacionada al sector comercio y servicios. Varias de ellas (5) realizan dos actividades y una de las participantes realiza hasta tres actividades económicas en diversos rubros.

Las que se dedican al negocio de reparación de computadoras / cibercafé y al rubro de elaboración de promocionales y rótulos, ambas en áreas urbanas, han accedido a créditos en mejores condiciones en la banca pública para el desarrollo de sus negocios. Por otra parte, aquellas cuyas actividades se desarrollan en sus viviendas del área rural, accedieron a créditos en condiciones menos favorables.

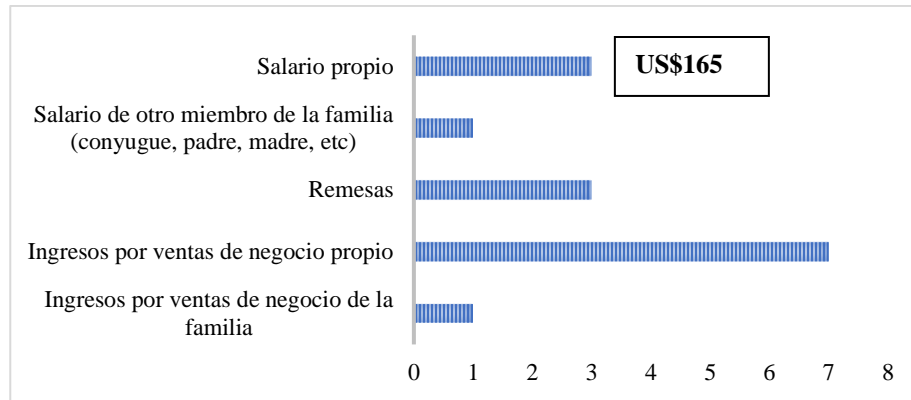
En las actividades agropecuarias, dos se dedican a la avicultura, una a la apicultura y otra es parte de una cooperativa de hortalizas. En términos de manufactura ligera, las participantes elaboran abono, cloro, harina fortificada, paletas, artesanías y confección de prendas de vestir. Además de las actividades urbanas mencionadas anteriormente, en el área de comercio y servicios, una de ellas se dedicaba al acopio y reventa de café oro, cuatro poseen negocios de comida (dos con local y dos de manera ambulante), una tiene el negocio de tienda y otra ofrece el servicio de molinería en su comarca.

**Diagrama 1. Actividades económicas de las participantes**

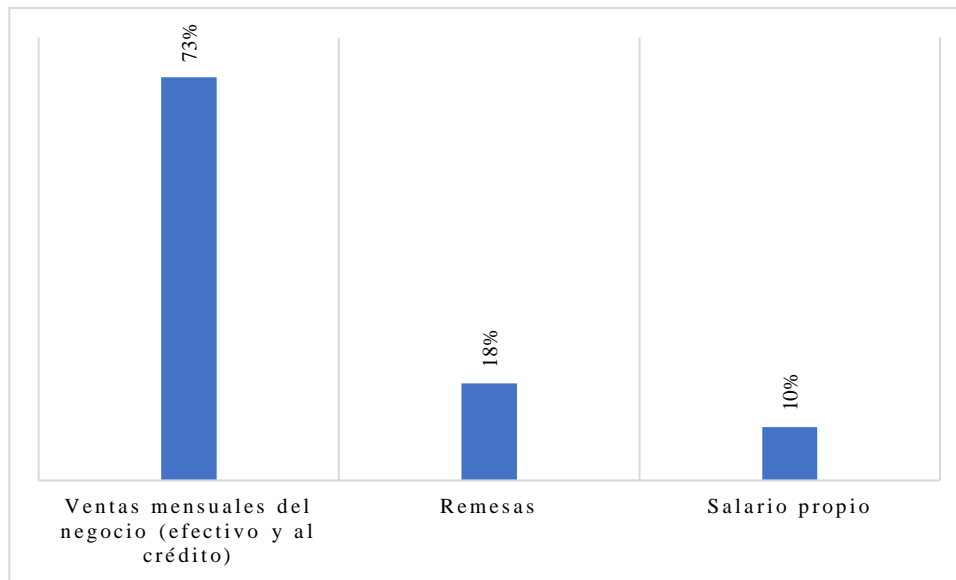


En cuanto a la fuente de ingresos para la familia, el ingreso de 10 de 15 mujeres participantes (67%) representa la principal fuente de ingresos para la familia. Lo cual impacta directamente en el bienestar de sus familias y sus dependientes al reducir o limitar los ingresos ante shocks externos como el cierre de actividades económica debido a la pandemia COVID19 (Gráfico 5).

**Gráfico No 5. Principal fuente de ingresos familiares**

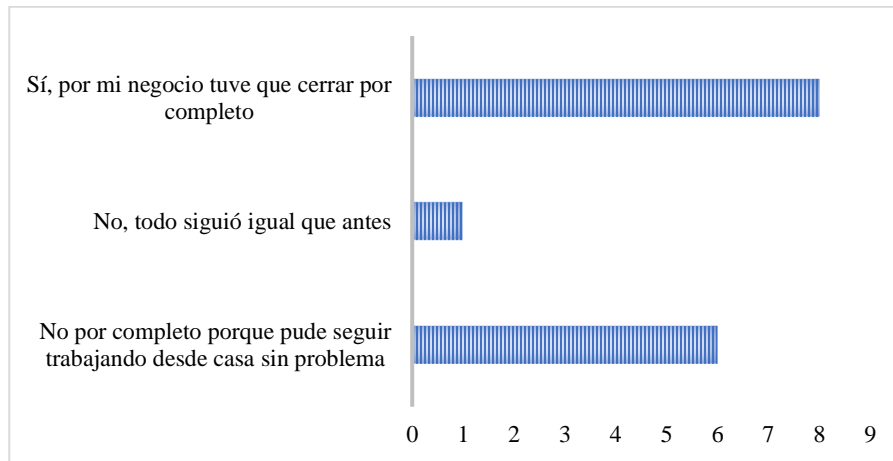


**Gráfico No. 6. Porcentaje promedio de cada fuente de ingreso propia (como % del total)**



Nuevamente al analizar el peso, en términos de montos, que tienen los ingresos por su actividad económica versus las remesas recibidas y el salario propio (permanente o temporal), casi tres cuartas partes (73%) dependen de su negocio. En este sentido, sólo 1 de las 15 mujeres no fue afectada por el cierre de actividades por la pandemia COVID19 (Gráfico 7). Esto refuerza la necesidad de contar con instrumentos financieros de rescate para evitar que los hogares que dependen del funcionamiento del negocio de las emprendedoras y microempresarias no puedan cubrir sus necesidades básicas.

**Gráfico 7. ¿Cerró su negocio completamente por la pandemia COVID19?**



c) Uso del tiempo y labores de cuidado

Como se presentó en el primer apartado de las características demográficas, la totalidad de las participantes tiene una o más personas dependientes a su cargo. En una investigación que se realizó por el *Failure Institute* (2018) en el Valle de México, la razón por la que el 49% de los negocios de mujeres no lograron prosperar o superar la etapa inicial o de subsistencia, fue precisamente la sobrecarga ligada a las labores domésticas y de cuidado que no les permitía dedicar suficiente tiempo durante el día a trabajar, a producir o, incluso, a labores de cobranza. Por ello, cualquier iniciativa de apoyo a los negocios de mujeres deberá tomar en cuenta este aspecto que puede determinar su fracaso o su éxito.

Las participantes manifestaron que dedican en promedio 5.25 horas al día dedica a labores de cuidado en su hogar, que incluyen preparar comida, hacer limpieza, cuidar a personas dependientes, lavar, hacer compras para la casa, ir a recoger niños y niñas a la escuela, etc. Paralelamente, dedican 6 horas en promedio al negocio. Al indagar si alguien más en el hogar comparte las labores de cuidado y domésticas, las dos terceras partes son otras mujeres (hijas, hermanas, madres, cuñadas) y sólo una tercera parte son hombres (pareja, hijos, hermano).

El 60% de las participantes manifestaron al incluir el elemento de corresponsabilidad y de reducción las labores de cuidado podrían dedicarle mucho más tiempo a su negocio.

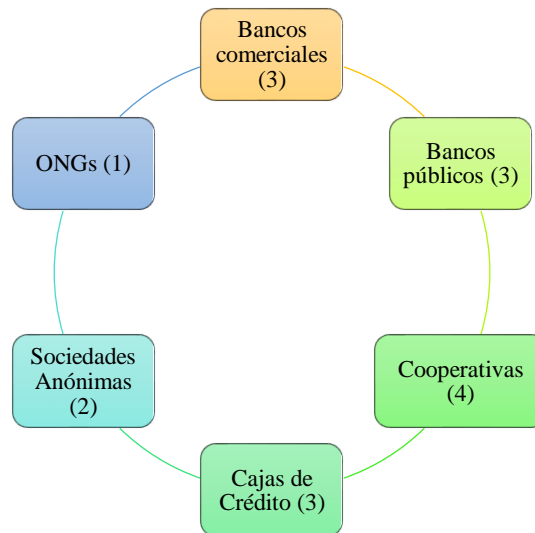
A continuación, la exposición se centra en las características ligadas a uso y acceso a productos y servicios financieros recogidas a través de la encuesta y la entrevista personal.

d) Acceso a crédito (formal)

De las 15 entrevistadas, sólo una participante manifestó no haber tenido nunca un crédito en una entidad financiera formal (regulada o no). El diagrama 2 muestra la distribución de acceso a diversas instituciones financieras. Sólo el 19% de las participantes han accedido a créditos a bancos comerciales y otro tanto accedió a crédito en bancos públicos. Sin embargo, el 62% de los créditos fueron otorgadas por IF dedicadas a microfinanzas (IMF), inclusive si se toma en cuenta al Banco Azteca como IFM, ese porcentaje aumentaría al 69%. Esto es consistente con el tipo de financiamiento al que suelen acceder las mujeres.

Las IMF han logrado segmentar la demanda y crear metodologías adaptadas a necesidades y características: créditos grupales (solidarios y comunales) donde la mayoría de participación son mujeres de sectores rurales y bajos ingresos con montos bajos de crédito de US\$ 300. Si bien la flexibilización de las garantías ha facilitado acceso a créditos de corto plazo (capital de trabajo), las IMF han tenido menos éxito en desarrollar productos para necesidades de capital de inversión, el cual fomentaría la expansión y el crecimiento de sus empresas en el largo plazo (CAF, 2020).

**Diagrama 2. Tipología de instituciones financiera que les otorgaron crédito**



Por lo tanto, un reto, es precisamente salir del círculo del microfinanciamiento (corto plazo, altas tasas de interés y montos pequeños) y trascender hacia adecuar productos y servicios en función de los segmentos empresariales donde se encuentran las mujeres y facilitar su transición bajo criterios de productividad y rentabilidad.

El detalle de las condiciones de acceso a crédito de las participantes (tipo de crédito, tasa de interés, montos, plazos y garantías) se presentan en la Tabla 5. Por ejemplo, los bancos públicos son los que ofrecen las mejores tasas de interés para créditos productivos (12-18% anual) y no exigen garantías para ciertos segmentos, sino un comprobante de compra del equipo o maquinaria. Los bancos comerciales ofrecen mayores montos (US\$6,400) y sólo las Cooperativas o Cajas de crédito les han otorgado crédito hipotecario.

**Tabla 5. Resumen de las características de los créditos**

Aspecto	Bancos comerciales		Bancos Públicos		Cooperativas y Cajas de Crédito		ONGs	Sociedades Anónimas
	P	Pr	P	Pr	Hip	P	Pr	Pr
Tipo de crédito								
Tasa de interés anual	20%	26.4%	35%	12-18%	13.5-16%	19-42%	36%	n.d.
Montos promedio (en US\$)	850	6400	1,800	1,600	12,500	1,940	300	200
Plazos	1-4 a	3 a	2 a	1-3 a	7-10 a	6m – 5 a	6 meses	3 m – 1 a
Garantías	Pensión fiador	Hipot	Prendario y fiador	No	Hipot	Fiador y prendaria	Solidaria y prendaria	Prendaria

Tasa de cambio Lempiras = 1US\$ x 24.2 L y Quetzales = 1US\$ x Q7.8

P= Personal; Pr = Productivo; Hip = Hipotecario

Dentro los principales problemas que manifestaron las mujeres que no accedieron o que les resultó difícil de resolver para acceder a crédito en IF formales fueron.

- Requerimientos y documentación excesiva (5)
- Tasa de interés muy elevada (4)
- Falta de garantías (3)
- Plazos muy cortos (3)
- Falta de confianza en las instituciones financieras (3)
- Montos muy bajos para su necesidad (3)
- Dejo de trabajar y percibir ingresos por la pandemia y se atrasó en pagar (2)
- Mala calificación (récord crediticio)

En términos de medio de pago de su cuota de crédito, el 90% de las participantes que accedieron a créditos dijeron pagar su cuota en la agencia de la IF y sólo una de ellas se le descontaba de su cuenta. Por lo que implica siempre un desplazamiento hacia la sucursal o agencia.

- e) Uso de crédito informal

En términos de crédito informal, sólo 2 de las 15 participantes manifestaron haber acudido en algún momento a un prestamista por emergencias, pero la totalidad de ellas se mostró en contra de utilizar este tipo de financiamiento debido a su excesivo costo. Tres de ellas tuvieron crédito con tiendas de electrodomésticos y, además, una de ellas manifestó haber obtenido crédito con proveedores a 15 días sin interés.

Sin embargo, la metodología más común de crédito informal en las comunidades va a aparejada al ahorro comunitario. A continuación, la Tabla 6 presenta un resumen de estas iniciativas.

**Tabla 6. Tipología de ahorro comunitario y sus características**

Nombre de la metodología	Organización que la promovió	Funcionamiento
<b>Bancos Comunitarios (ahorro-crédito)</b>	<b>Amanecer rural</b>	Desde 2016. Es un ahorro informal, en grupos de 12 personas. Reunión cada 14 días y con tiempo acumularon y se empezaron a realizar los préstamos con el 4% mensual. No hay plazos porque es el mismo dinero. Es bajo el monto que se puede prestar. Abonan según capacidad. El dinero lo tiene el encargado tesorero y el de la llave que lo abre cada 14 días que se reúnen. Los intereses se reparten entre todos. Registran el dinero que ahorran y cuotas que pagan y se anota (grupal y personal)
<b>Grupos de Auto-Ahorro y Crédito (GAC-Guatemala).</b>	<b>CARITAS</b>	Hace 3 años tienen sus grupos GAC, pero con la pandemia se sacó el dinero y después se van a hacer de nuevo en octubre. A nivel personal y comunitaria es una gran ayuda, incluso pudo comprar un congelador pequeño con los préstamos de ahí. Los grupos son basadas en la confianza. Caritas les sigue acompañando con semilla, maíz, abono por estar con el grupo del GAC.
<b>Grupo de ahorro comunitario (mujeres cooperativistas)</b>	<b>Neumann Alemania</b>	Ganaron un proyecto de US\$ 3 mil para un proyecto de riego de fincas y potreros, recoger aguas mieles y sirve de abono. Dan capacitaciones sobre manejo de fincas. Directiva maneja la caja de seguridad, les dan libreta de ahorro y llevan el registro, y se dan préstamos y ayuda mutua. Los grupos son más consientes con los intereses y hay confianza mutua.
<b>Grupo de ahorro comunitario</b>	<b>FAO</b>	3 años de pertenecer. Fondo mutuo de contingencia. FAO les dio insumos más un dinero que ellas recogieron. Ahorran un monto variable cada mes. Son 114 mujeres y dan créditos. Llegaron a tener 28,000 Q de fondo por todos antes de la pandemia, pero se quedaron con Q3,000. Sin embargo, fue de ayuda en la pandemia.

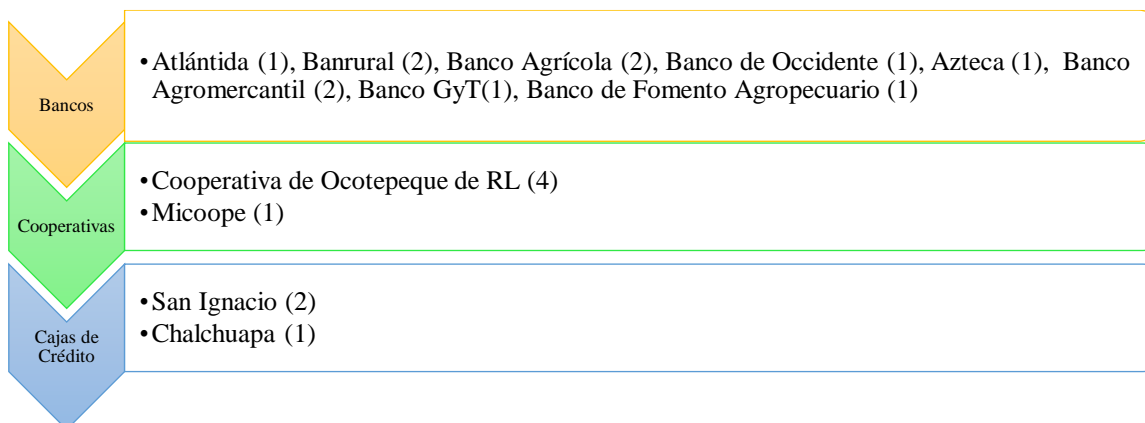
f) Mecanismos de ahorro

Aparte de un tercio de las participantes que pertenecen a los grupos de ahorro comunitario. Dos de ellas manifestaron haber ahorrado de manera informal en casa con un sistema de ahorro familiar con alcancías.

Doce de las quince participantes poseen cuenta de ahorro en diversas instituciones financieras formales. Una tercera parte poseen 2 cuentas de ahorro (Diagrama 3).



### Diagrama 3. Cuentas bancarias en IF formales



La frecuencia de los depósitos era variable y dependía sobre todo de sus ingresos. La mayoría manifestó utilizar sus ahorros para atender las siguientes necesidades: salud (6), emergencias o imprevistos (4), gastos del negocio (4), educación (3), gastos varios del hogar (2), compra de activos (1).

Los medios más frecuentes para depositar fueron: directamente en agencia (10), transferencia electrónica (4) y Tigo Money (1). Siete (de las doce) poseen una tarjeta de débito asociada, pero sólo 5 hacen uso del cajero automático para retiro de efectivo, mientras que todas ellas hacen retiros en agencia.

Los principales problemas para ahorrar que manifestaron el 50% de las participantes fueron que sus ingresos son variables por lo que no alcanzan a ahorrar y dos de ellas se refirieron a que las IF les solicitaban que tuvieran trabajo e ingreso fijos, que “no les gusta informal”.

#### g) Uso de seguros

Sólo una tercera parte de las participantes (5) ha accedido a seguros de diversos tipos, pero únicamente dos están vigentes\*.

Seguro de vida por fallecimiento	Cooperativa*
	Aseguradora
	Banco
Médico hospitalario	Aseguradora
	Caja de Crédito*

El resto de las participantes (10) manifestó nunca haber utilizado seguros. A continuación, las principales razones:

- Es muy caro (8)
- Nunca había pensado en ello / No los conozco / No sé cómo me beneficia (9)
- No confío en que funcione / Temo que no me atiendan mis reclamos (4)
- Su costo es mayor que su beneficio (2)
- No hay claridad en las condiciones
- Otro: Pago un tiempo por salud, pero sólo había un médico en el pueblo.

Se observa que la mayoría de las mujeres tiene la percepción que los seguros son caros y la mitad de ellas no conoce su funcionamiento o los beneficios que conlleva tener un seguro, lo cual depende en gran medida de la alfabetización financiera que se posea. Otro elemento está relacionado con la confianza en el servicio financiero como tal.

A pesar de ello, doce de las 15 participantes manifestaron estar interesadas en contratar seguros de vida (6) y de salud (7). Siempre que la cuota fuera accesible, que cubra sus necesidades y sea fácil de entender.

#### h) Pensión

El caso del acceso a pensiones es una de las mayores exclusiones que las mujeres rurales padecen. El 100% de las participantes no accedería a pensión porque nunca ha cotizado, siempre ha sido autoempleada o porque sólo cotizó pocos años y dejó de hacerlo (3). Prácticamente la totalidad (14) de las participantes manifestaron estar interesadas en ahorrar para su vejez, pero no conocen ninguna opción fuera de los sistemas previsionales disponibles para el empleo formal.

Este dato confirma que la mayoría de las mujeres que conforman estadísticamente la población “inactiva”, tiene como actividad principales los quehaceres domésticos y las labores de cuidado en sus hogares. Este hecho revela que la pobreza de las mujeres se origina en un factor estructural: la división sexual del trabajo. Ellas dedican parte importante de su tiempo a la realización de tareas por las cuales no perciben remuneración y que condicionan su participación en el mercado de trabajo. En efecto, la exclusión del mercado laboral de las mujeres provoca que se inserten en el sector informal de la economía.

Generalmente, una proporción importante de mujeres que se contabilizan como ocupadas en las estadísticas de empleo informal, son mujeres de zonas rurales que se desempeñan en unidades productivas familiares, sin ingresos propios ni derechos ni protección social. No existe duda de que

la principal causa de exclusión de las mujeres de los sistemas de seguridad social es la no presencia en el trabajo remunerado, formal y con derechos laborales.

Sumado a esto, la mayor expectativa de vida de las mujeres complejiza esta situación: las mujeres viven más tiempo y suelen tener menos ingresos que los hombres; estos ingresos además disminuyen significativamente con el transcurso de los años. Por ejemplo, en el caso de El Salvador, para 2015, la cantidad de mujeres mayores de 60 años que no percibe ingresos propios representaba en 32.3% versus un 13.7% de los hombres en ese mismo tramo de edad (Escobar, 2018).

i) Uso de tecnologías financieras

Se ha mencionado anteriormente que las FINTECH brindan las posibilidades de disminuir enormemente los costos de las transacciones, en especial, en áreas rurales y remotas como los sistemas de pagos electrónicos (billeteras electrónicas y servicios en línea, entre otros) y los servicios financieros móviles (aplicaciones que permiten realizar transacciones de crédito y débito mediante un teléfono móvil contra una cuenta abierta en una entidad financiera).

Sin embargo, lo que se observa es que la mayoría de las participantes no posee el hardware necesario para acceder o le resulta confuso el funcionamiento de estos. Por lo que se hace imprescindible alfabetización financiera y tecnológica para potenciar la inclusión financiera y los beneficios de las FINTECH.

**Tabla 7. Uso de tecnologías financieras para transacciones**

Tipo	Si ha usado	No ha usado	Razones por las que no ha usado
<b>Cajero Automático o ATM</b>	6	9	Me queda lejos o no hay cerca de mi casa o trabajo (2) No, porque no tengo tarjeta ni sé cómo usarlo (8)
<b>Corresponsal financiero</b>	9	6	No he tenido necesidad
<b>Banca por telefonía fija / Call center</b>	0	15	No sabía que existía ni cómo funciona
<b>Banca móvil o servicios financieros a través de celular</b>	5	10	No, porque no tengo productos financieros (3) No sé cómo funciona (7)
<b>Banca por internet a través de una computadora</b>	1	14	No, porque no tengo productos financieros (2) No sé cómo funciona (9) No tengo computadora (8)

Normalmente, las mujeres del estudio realizan pagos de electricidad, agua, teléfono, etc. directamente en las sucursales bancarias (8), en otros puntos de pago diferentes a instituciones financieras como farmacias o ferreterías (4), a través de Tigo Money (3), directamente en colectores (2) o haciendo uso de aplicaciones en su celular (2).

Cuando ellas reciben pagos por ventas, por salarios o remesas, el medio más común es a través de dinero en efectivo (10), corresponsales financieros (9), transferencias a su cuenta de ahorro (7), Tigo Money (5) y, en menor medida con cheque (2).

Ellas manifestaron que preferían recibir pagos o remesas en efectivo (8), vía transferencia electrónica directamente en su cuenta (6) o por Tigo Money (4).

#### j) Potencial del uso del celular para transacciones financieras

Doce de las 15 participantes utilizan TIGO como su proveedor de servicios de telefonía móvil. En menor medida se utiliza Claro (2) y Movistar (1). La mayoría (12) dijeron estar anuentes a aprender a manejar su dinero y pagos a través del celular.

Nueve de ellas ha usado Tigo Money y tres poseen una aplicación de una institución financiera con la que ya realizan transacciones (cuenta Fácil del Banco Agrícola, FEDEMóvil y ACOCOMET)

### 3.2. Análisis del flujo de caja de las participantes

Se analizó el margen operacional para determinar la eficiencia de los negocios, obteniéndose dentro de los resultados, márgenes operativos de entre 30 y 50%, y en tres de los quince casos evaluados, presentaron rentabilidades negativas, indicando las dificultades que tienen las microempresarias para cubrir sus gastos fijos.

En cuanto a la razón gastos totales entre ingresos en efectivo, se analizó la disponibilidad para hacer frente a las obligaciones, se incluyeron ventas, remesas y otras fuentes de efectivo, dando como resultado: 102% para El Salvador, 104% para Guatemala y 84% para Honduras concluyendo con este ratio que los flujos se encuentran comprometidos, no permitiendo el acceso a financiamiento, dado que no tienen disponibilidad de efectivo para pago de cuotas, lo que es una barrera poder acceder a créditos con entidades formales, dado que no presentan disponibilidad para

nuevas cuotas, el promedio de la Banca, solicita que estos ratios estén en el 30%, y 50% cuando es crédito personal o vivienda.

Se puede concluir que, la falta de financiamiento es un problema que va de la mano con la falta de liquidez que enfrentan estas microempresarias, pues, al tener recursos escasos, muestran un bajo poder de negociación frente a proveedores, en consecuencia, les queda poco margen de maniobra para contar con una liquidez que les permita solventar sus operaciones diarias. Así mismo, la falta de educación financiera y capacidad de separación de ingresos y egresos del negocio versus sus ingresos y gastos personales conlleva a la dificultad de análisis por parte de entes financieros, para la acceder a fuentes de financiamiento que les permitan invertir y crecer. En parte, se debe a la disminución de la actividad económica por la pandemia Covid19 que no les ha permitido tener un ingreso constante y similar al que tenían previo a la pandemia.

La mitad de las participantes poseía ahorros, cuyos rangos oscilaban entre US\$125 y US\$1500, lo que se observó es que las mujeres des-ahorraron al ver su flujo de ingreso disminuido, pero no sacrificaron el nivel de consumo de sus hogares. Las que no poseían ahorros tuvieron que disminuir su consumo o recurrir ayudas familiares o remesas. Sin duda que el producto financiero de ahorro es de carácter primario para dotar de cierto nivel de seguridad ante contingencias y debe ser el primer producto y hábito que debe privilegiar la educación financiera y las intervenciones de inclusión financiera.

Dado que el 95% son microempresarias de subsistencia, realizan la producción o la venta en el hogar. Por tanto, se traslapan los gastos del hogar y del negocio, lo que dificulta llevar un control financiero, haciendo necesaria implementar programas más profundos de educación financiera e incentivar la inclusión financiera por medio de productos financieros electrónicos sencillos, que permitan fomentar el uso de cuentas de ahorro y el acceso a créditos en IF.

Se observó también que los negocios, presentan deficiencias administrativas y tecnológicas, con muy baja planeación y visión estratégica por parte de sus propietarias, que se traduce en bajas rentabilidades, por lo que sus fuentes de financiamiento son sus propios flujos de efectivo y/o de ayudas familiares ya que tienen poco acceso a créditos formales, por tener sus flujos comprometidos y son temerosas de solicitarlos, puesto que consideran que no son sujetas de créditos en condiciones convenientes.

**Tabla No. 8 Resumen del registro de flujo de efectivo de las participantes (en US\$)**

	Total semanas reportadas	Cuenta de ahorro con fondos	Efectivo disponible al inicio del mes	Total Ingresos en efectivo	Efectivo Total Disponible (inicial más recibido en el día)	Egresos en efectivo del negocio	Egresos en efectivo personales	Total Egresos en efectivo	Posición de Efectivo (fin de mes)	Flujo de caja operativo (negocio)	Flujo de caja neto (incluye gastos personales)	GASTOS TOTALES SOBRE INGRESOS EN EFECTIVO	GASTOS NEGOCIO / INGRESOS EN EFECTIVO
1	4	Si	12	837	849	508	196	704	145	329	133	84%	61%
2	6	No	20	2058	2078	1330	719	2049	30	728	9	100%	65%
3	5	Si	40	1576	1616	970	184	1154	345	606	422	73%	62%
4	4	No	4	519	523	107	345	452	71	411	67	87%	21%
5	6	No	128	1261	1389	0	1306	1306	109	1261	-45	104%	0%
6	4	Si	50	225	239	179	154	333	-47	46	-108	148%	80%
7	4	Si	0	671	671	413	162	576	92	258	96	86%	62%
8	5	No	60	990	1050	393	439	832	254	597	158	84%	40%
9	5	Si	0	6257	6257	6718	0	6718	201	-460	-460	107%	107%
10	6	Si	12	400	412	166	245	451	-39	234	-51	113%	41%
11	5	Si	21	1886	1907	558	425	983	355	1328	903	52%	30%
12	4	Si	25	3575	3600	3060	504	3564	36	515	11	100%	86%

Tasa de cambio Lempiras = 1US\$ x 24.2 L y Quetzales = 1US\$ x Q7.8

### 3.3. Propuesta de portafolios de productos y servicios financieros según la demanda

#### 3.3.1. *Inversión en negocios de mujeres: productividad y rentabilidad*

Desde la perspectiva de las instituciones financieras atender a los negocios de mujeres es un negocio rentable. El estudio “Women and Repayment in Microfinance” (2013), analizó 350 microfinancieras en 70 países, y concluyó que las microfinancieras con mayor número de clientes mujeres presentaron un portafolio menor en riesgo, castigos inferiores de cartera y provisiones más bajas para cartera vencida.

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF), con información recopilada entre 2002 y 2014, encontró en el tema de integridad financiera, que las mujeres exhiben sistemáticamente índices menores de morosidad de cartera y de protesto de cheques que los hombres. Pero este nivel de cumplimiento no se refleja en el costo de sus créditos bancarios.

Según la Corporación Financiera Internacional (miembro del Grupo del Banco Mundial), en la región LAC, las mujeres dueñas de pymes con acceso a financiación están pagando intereses elevados (entre un 30%-50%). Esto evidencia un error sistémico en la fijación del precio de estos créditos, y crea una oportunidad extraordinaria para que las IF aumenten su participación en el mercado de la mujer.

En efecto, el modelo de las microfinancieras ha demostrado ser auto sostenible y rentable en muchos contextos y el sector ha crecido considerablemente. Según MIX Market, en el 2017, aproximadamente 100 millones de mujeres recibieron cerca de USD 100 mil millones en microcréditos.

Finalmente, el informe de Ecobanking e INCAE señala que cuando la mujer recibe crédito es muy probable que en la misma IF también abra una nueva cuenta de ahorro, convirtiéndose en una fuente adicional y estable de fondeo y de ingresos. Dado que las mujeres están mucho más orientadas a ahorrar, representan una base estable de liquidez para el sector. Este mismo informe señala que las clientas mujeres son clientas leales para el sector financiero una vez que se logra obtener su confianza.

En definitiva, las instituciones financieras tienen la oportunidad de utilizar un mejor conocimiento de la mujer como clienta, indagar con mayor profundidad sobre sus necesidades, innovar en las categorías de análisis tradicional, capacitar a sus ejecutivos y ejecutivas de atención con un enfoque

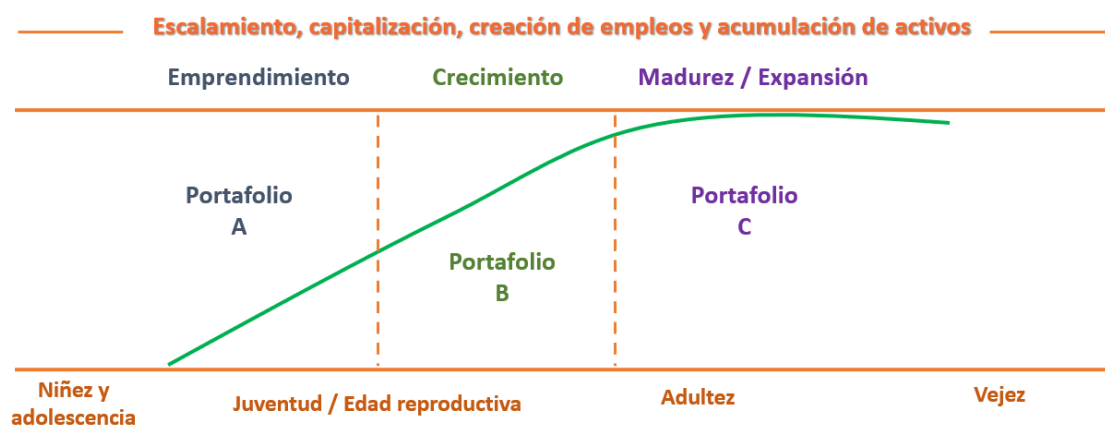
de sensibilización ante la perspectiva de género y desarrollar productos y servicios financieros, que complementen la oferta actual, además de reportarles rentabilidad no solo a nivel financiero sino también rentabilidad social.

### 3.3.2. Portafolios con enfoque de ciclo de vida y reducción del riesgo

Las necesidades de productos y servicios financieros de las personas, y en especial de las mujeres, varían a lo largo de su ciclo de vida. De tal forma, por ejemplo, en la adolescencia sería pertinente iniciarse en la educación financiera y contar con un primer producto destinado al ahorro. A medida las mujeres se vuelven empleadas o emprendedoras, van precisando nuevos productos y servicios. Sin embargo, esto suele suceder simultáneamente en la etapa reproductiva de su ciclo de vida, donde las mujeres enfrentan la necesidad de atender a sus hijas e hijos en sus etapas de desarrollo temprano. Por lo tanto, un negocio que arranca podría fácilmente descapitalizarse ante una necesaria pausa post-parto.

Tomar en cuenta este tipo de aspectos es clave para que la inclusión financiera cumpla su propósito de promover el bienestar económico y la inclusión social, a través de una oferta de servicios y productos financieros diseñados para satisfacer las necesidades de distintos sectores de la población.

**Diagrama No. 4. Portafolios con enfoque de ciclo de vida y ciclo del negocio**



Fuente: elaboración propia



El objetivo de la propuesta es desarrollar un modelo integral (portafolio) de servicios y productos financieros que efectivamente sirva y se implemente para mujeres emprendedoras, reduzca el riesgo que enfrenta a lo largo de su ciclo de vida e incremente la productividad de sus negocios.

Se debe introducir paulatinamente a las mujeres en el uso de diversos productos y servicios financieros: cuentas de ahorro (tradicionales o simplificadas), billeteras electrónicas con opciones de sistemas de pagos, seguros de vida y salud y mecanismos que coadyuven a dotar a las mujeres de garantías para futuros créditos, como compra de activos y maquinaria a través de leasing. La clave es ofrecer una “canasta” de productos y servicios, no de forma aislada, sino con el objetivo de responder ante shocks colaterales que pueda afectar negativamente el negocio y dotar de mecanismos de disminución de riesgo.

Simultáneamente, se deberá acompañar con educación financiera y asistencia técnica según las fases del negocio en que se encuentre. En el arranque del negocio deberá centrarse en áreas como educación financiera, contabilidad básica, identificación de eslabones de las cadenas de valor locales, en suma, todo aquellos que contribuya a la formalización y consolidación del emprendimiento. En las fases siguientes, el acompañamiento técnico deberá incluir aspectos ligados a la innovación, a la tecnificación, a la calidad y, eventualmente, a la internacionalización.

**Tabla No. 3 Criterios para personalizar la educación financiera según grupos de mujeres**


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

Fuente: Azar, K; Lara, E. y Mejía, D. (2018)

### 3.3.3. Propuesta de portafolios dinámicos

Portafolio A: Arranque del emprendimiento – Formalización

#### Portafolio A: Arranca el negocio

<p><b>Capital Semilla*</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Monto: Desde US\$500 hasta US\$3,000</b></li> <li>• <b>Ahorro obligatorio</b></li> </ul>	<p><b>Cuenta Simplificada / Cuenta de Ahorro / Captación de Remesas</b></p>	<p><b>Seguro de vida con capitalización</b></p>
<p><b>Créditos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Destino: capital de trabajo, equipo/maquinaria/otros activos</b></li> <li>• <b>Monto: US\$3,000-US\$10,000</b></li> <li>• <b>Plazos: hasta 6 años (según destino)</b></li> <li>• <b>Tasa de interés: 12% anual</b></li> <li>• <b>Cuotas diferidas por periodo de licencia de maternidad (según Ley), enfermedad o accidente</b></li> <li>• <b>Seguro de deuda</b></li> </ul>		<p><b>Seguro médico: renta por hospitalización, cobertura maternidad, enfermedades específicas de mujeres</b></p>
<p><b>Subvenciones por labores de cuidado*</b></p>	<p><b>Scoring microfinanciero</b></p>	<p><b>Fondo de garantía*: 75 - 90% del monto del crédito</b></p>
		<p><b>Asistencia técnica*: Foco = Educación Financiera , encadenamientos locales y formalización</b></p>

El énfasis de este portafolio es apalancar con los instrumentos necesarios que las mujeres emprendedoras necesitan en la fase más crítica del negocio. La fase en que los emprendimientos quiebran o dan el salto hacia un nivel de acumulación ampliada. En el estudio del Valle del México (Failure Institute, 2018), la razón por la que la mitad de los emprendimientos de mujeres fracasaban era la sobrecarga de trabajo doméstico y de cuidados, que impedía la dedicación al negocio y sus actividades, reducía su productividad, la factibilidad de buscar canales de comercialización y provisión de materias primas, inclusive de realizar labores de cobranza.

Es por lo que a este nivel resultan críticas las subvenciones por labores de cuidado. Estas buscan reducir la carga, a través de una compensación en efectivo que les permita remunerar a otras personas que les ayuden en sus labores de cuidado. Eso no quiere decir que se deba renunciar al objetivo de redistribuir las tareas al interior de los hogares y de impulsar la corresponsabilidad a niveles comunitarios, municipales, estatales, tanto en actores públicos como privados. Sin embargo, mientras llegan estas respuestas de mediano plazo, los negocios de mujeres necesitan, a corto plazo, ayudas concretas para enfrentan la sobrecarga.

Otro aspecto que incluye el portafolio es el servicio de scoring microfinanciero. Las instituciones financieras se están moviendo hacia nuevas áreas de desarrollo de productos basadas en lecciones

de la economía del comportamiento, es decir, lo que la gente realmente hace y no hace. Estas lecciones han llevado a encontrar nuevas formas de llegar a las mujeres, desarrollar nuevos productos y perfeccionar las medidas de protección del consumidor financiero basadas en una mejor comprensión de los riesgos que enfrentan los clientes y su capacidad para mitigarlos. Pequeños cambios en el diseño de políticas y productos pueden tener impactos desproporcionados y extremadamente positivos en la inclusión financiera de las mujeres.

Los nuevos análisis de datos brindan otra oportunidad para mejorar el desarrollo de productos. Dado que las mujeres a menudo carecen de historial crediticio, el riesgo crediticio y los problemas de garantías pueden abordarse utilizando datos de otras transacciones, como el uso de teléfonos celulares y los pagos de servicios públicos, reemplazando el uso del historial de transacciones financieras para evaluar el riesgo e incluso reemplazar los requisitos colaterales. Las medidas estandarizadas como la calificación crediticia pueden ayudar a evaluar y mitigar el riesgo y deben complementarse con el análisis de fuentes de datos formales e informales (AFI, 2019).

Un banco comercial puede, a través de soluciones tecnológicas de inclusión financiera, crear perfiles predictivos de crédito para que la población no bancarizada acceda a productos y servicios financieros, incluyendo préstamos. Así, el banco provee a estas personas los recursos necesarios para crear y potenciar pequeños negocios que les ayuden a mejorar su calidad de vida, crear nuevos empleos en sus regiones y, en definitiva, contribuir con el crecimiento económico.

Esta propuesta incluye, además, cuotas diferidas o períodos de gracia por maternidad, accidentes o enfermedades graves. Un estudio realizado en la India reveló que el simple hecho de ofrecer periodos de gracia, que proporcionaban una mayor flexibilidad en el pago de los créditos a mujeres microempresarias, tuvo como resultado un aumento en los ingresos familiares y en los beneficios empresariales a largo plazo (Field et al, 2013).

Portafolio B: Consolidación de la empresa – Escalabilidad

**Portafolio B: El negocio crece y se consolida**



Los siguientes portafolios poseen cierta variabilidad sobre la base del portafolio A, en el sentido de que si bien hay ciertos eventos como la maternidad, enfermedades o accidentes que siguen latentes y podrían complejizar el pago de una cuota de crédito, en esta etapa los negocios de mujeres ya han atravesado el momento más crítico, han acumulado más activos por lo que el monto del fondo de garantía será menor que en la etapa anterior; posiblemente han creado más empleo que puede mantener el negocio a flote ante algún shock temporal ligado a su salud. Además, dado que ya poseen un historial de transacciones, registros de pagos e información del negocio, su perfil de riesgo ha bajado y pueden acceder a mejores tasas de interés, a un scoring financiero más amplio y a otros productos y servicios que apalancan mejor sus empresas.

La asistencia técnica siempre será necesaria pero esta vez el foco variará hacia un enfoque de escalabilidad e innovación. En una siguiente etapa (portafolio C) donde el negocio crece y se expande, el foco será la tecnificación y la internacionalización, de ser el caso.

Portafolio C: Expansión de la empresa – Internacionalización o Ampliación

**Portafolio C: El negocio innova y se expande**

**Créditos**

- **Destino: consolidación deudas, capital de trabajo, equipo/maquinaria/otros activos, Inmuebles**
- **Monto: Hasta US\$50,000**
- **Plazos: hasta 20 años (según destino)**
- **Tasa de interés: 8% anual**
- **Cuotas diferidas por período de licencia de maternidad (según Ley), enfermedad o accidente**
- **Seguro de deuda**

Cuenta Corriente  
Cuenta de Ahorro  
Cuenta de Ahorro con propósito  
Depósito a plazo



**Seguro de vida ahorro con capitalización**

Cotización a sistema previsional y seguridad social

**Seguro médico: renta por hospitalización, cobertura maternidad, enfermedades específicas de mujeres**

**Fondo de garantía\*: 50 % del monto del crédito**

**Asistencia técnica\*: Objetivo = Tecnificación e Internacionalización**

Scoring Financiero bancario

Tarjeta de crédito empresarial

Factoraje / Descuento de documentos

Leasing

Transferencias internacionales

Línea de crédito rotativa

#### 4. Conclusiones y recomendaciones

El empoderamiento de las mujeres a través de la oferta de productos y servicios financieros debería ser uno de los objetivos del ecosistema ligado con el sistema financieros (reguladores, instituciones financieras privadas y públicas, organismos de cooperación). Una visión óptima de los productos y servicios financieros está dada por el desarrollo de estos con enfoque de género, de forma tal que generen valor para las mujeres, y rentabilidad para las instituciones financieras.

A un nivel macro y meso, los reguladores deberán tomar adaptar o crear normativa ad-hoc, no estandarizada, sino tomando en cuenta especificidades de cada sector o segmento. Innovar en las opciones para construir perfiles de riesgos según clientas microempresarias, tradicionalmente excluidas ante las rigideces de estas normativas. Además, se deben fomentar alianzas entre el ecosistema que coadyuve en parametrizar la productividad y el desempeño de estas empresas propiedad de mujeres con indicadores alternativos y confiables que les otorguen un perfil de riesgo más realista y flexible, incluyendo indicadores socioeconómicos, que contribuyan a reducir el sesgo de la banca comercial hacia las empresas medianas y grandes formales.

Finalmente, se debe avanzar en las regulaciones dirigidas a facilitar los negocios FINTECH que están creando nuevas oportunidades de inclusión financiera y de colaboración con la banca tradicional con este mismo objetivo, por ejemplo, creando sistemas de scoring alternativos al análisis de riesgo estándar.

En términos generales, en cuanto a los bancos comerciales, éstos aún no han logrado adecuar su cultura corporativa ni sus medios digitales para desarrollar nuevos productos financieros enfocados en los negocios de mujeres. Muy pocos han desarrollado un número limitado de productos que pueden ser usados por las mujeres

Se han identificado algunas tipologías aplicables a la mayoría de los productos financieros desarrollados por instituciones, pensando en las mujeres como grupo principal. Algunas de estas son créditos sin aval, o garantías intangibles, préstamos a tasas más bajas (según destino); ampliación de los periodos de gracia; disminución o anulación de la tarifa mínima para la apertura de una cuenta de ahorro; servicios no financieros (como cursos de gestión empresarial y educación financiera).

A pesar de existir múltiples diseños de productos financieros con enfoque de género, estos deben ser complementados con una reducción de los procesos burocráticos, que garantice flexibilidad en los requisitos y tiempos de procesamiento expeditos. Para que el diseño de los productos financieros tenga mejores condiciones, es indispensable que su promoción se dé por medio de las políticas públicas.

En este sentido, el rol del Gobierno a través de los bancos de desarrollo y de la Banca Internacional Multilateral es clave para brindar condiciones diferenciadas a aquellos préstamos otorgados a instituciones financieras que a su vez los brindan a beneficiarias mujeres. Es decir, en la medida en la que instituciones financieras tengan acceso a recursos de las entidades de segundo piso, podrán replicar estas condiciones ventajosas a mujeres, y por ende incentivar su inclusión financiera.

Integrado con una estrategia en conjunto con reguladores del sistema financiero y entidades de protección al consumidor, se pueden tener canastas de productos y servicios (portafolios) que sean de fácil aplicabilidad y que generen rentabilidad para las instituciones financieras que previamente no habían tenido un acercamiento a productos con enfoque de género y de ciclo de vida. Es decir, la combinación de políticas públicas en el entorno macro, meso y micro pueden ser efectivas para propiciar el entorno de acceso financiero para las mujeres.

## Referencias

- Alliance for Financial Inclusion (2016). Policy Frameworks to Support Women's Financial Inclusion. Disponible en: [https://responsiblefinanceforum.org/wp-content/uploads/2016/06/2016-02-womenfi.1\\_0.pdf](https://responsiblefinanceforum.org/wp-content/uploads/2016/06/2016-02-womenfi.1_0.pdf)
- Arbulú, F. y Heras, S. (2019). Género e Inclusión Financiera. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones del Perú. Disponible en: [https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PUB-ESTUDIOS-INVESTIGACIONES/Genero\\_e\\_Inclusion%20.pdf](https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PUB-ESTUDIOS-INVESTIGACIONES/Genero_e_Inclusion%20.pdf)
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La autonomía de las mujeres en escenarios económicos cambiantes (LC/CRM.14/3), Santiago, 2019
- EIU (Economist Intelligence Unit), 2018; Microscopio Global 2018: El entorno para la Inclusión Financiera; Patrocinado por AfDB, Bill & Melinda Gates Foundation, Accion, BID Lab, BID Invest, Accion, and Metlife Foundation. EIU, Nueva York, NY.
- Escobar, M. (2018). Pisos de protección social en El Salvador: Avances y retos para la equidad de género. Análisis No. 11/2018. Fundación Friedrich Ebert. Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/14870.pdf>
- Failure Institute (2018). Mujeres emprendedoras de bajos ingresos. Fracaso y empoderamiento. Disponible en: <https://www.findevgateway.org/es/estudios-de-caso/2018/01/mujeres-emprendedoras-de-bajos-ingresos-fracaso-y-empoderamiento>
- Field, E., Pande, R., Papp, J., & Rigol. N. (2013). Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship among the Poor? Experimental Evidence from India." American Economic Review, 103(6), 2196:2226.
- García Arabéhéty, P.; Gutiérrez, C.; Demichelis, F y Keller, L. (2017). El caso de Tigo Money y el Proyecto Última Milla en Paraguay: una estrategia colaborativa para la inclusión. BID / FOMIN. Disponible en <https://publications.iadb.org/es/el-caso-de-tigo-money-y-el-proyecto-ultima-milla-en-paraguay-una-estrategia-colaborativa-para-la>
- Hernandez, K. and Roberts, T. (2018). Leaving No One Behind in a Digital World. K4D Emerging Issues Report. Brighton, UK: Institute of Development Studies.
- Azar, K; Lara, E. y Mejía, D. (2018) Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política. Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva. Disponible en: <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1162>
- OCDE/CAF (2020), Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación. Disponible en:

<http://www.oecd.org/financiamiento/education/Estrategias-nacionales-de-inclusion-y-educacion-financiera-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>

- OIT (2016). Desarrollo de la economía rural por medio de la inclusión financiera: el papel del acceso a la financiación. Disponible en: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_dialogue/---sector/documents/publication/wcms\\_437222.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/publication/wcms_437222.pdf)
- Pérez Caldentey, E. y Titelman, D. (editores), La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo, Libros de la CEPAL, N° 153 (LC/PUB.2018/18-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.
- PNUD, 2020. Removiendo las barreras de la inclusión financiera de las mujeres y otros grupos poblacionales en América Latina y el Caribe. Disponible en: [http://americalatina.genera.org/newsite/images/cdr-documents/2020/03/Inclusion-financiera\\_mujeres\\_ALC.pdf](http://americalatina.genera.org/newsite/images/cdr-documents/2020/03/Inclusion-financiera_mujeres_ALC.pdf)
- Trivelli, C. y Ríos, J. Creando activos financieros: promoviendo las cuentas de ahorro como medio para la independencia económica y el empoderamiento de las mujeres. Instituto de Estudios Peruanos. Número 54 / diciembre de 2014



## Anexo 1. Instrumentos de investigación: A. Plantilla de flujo de caja

		Periodo inicia en		Periodo termina en				
		10/09/2020	11/09/2020	12/09/2020	13/09/2020	14/09/2020	15/09/2020	16/09/2020
<b>Asistencia técnica para la definición de productos financieros según la demanda</b>								
<b>NOMBRE PARTICIPANTE</b>								
<b>FLUJO DE CAJA O EFECTIVO (DIARIO / SEMANAL)</b>								
<b>Efectivo disponible al inicio del día</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Ingresos en efectivo</b>								
Ventas en efectivo								
Salario (permanente o eventual)								
Remesa								
Transferencia								
Cobranza de ventas al crédito								
Dinero recibido de familiares (no remesa)								
Desembolso de crédito (formal o informal)								
Otros ingresos								
<b>Total Ingresos en efectivo</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Efectivo Total Disponible (inicial más recibido en el día)</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Egresos en efectivo del negocio</b>								
Compra de materia prima para el negocio								
Compra de materiales o equipo para el negocio								
Pagos o salarios empleados o ayudantes (del negocio)								
Gasto de alquiler (si aplica)								
Gastos de electricidad, agua y mantenimiento (si aplica)								
Gasto de seguridad								
Gasto de teléfono								
Impuestos municipales								
Pago de crédito (del negocio)								
Otros gastos (especificar)								
<b>Egresos en efectivo personales</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Compra de alimentos (preparados o para cocinar)								
Gastos en salud (consulta y medicinas)								
Gastos en educación (cuota escolar, compra materiales escolares)								
Pago de alquiler de casa o hipoteca de lote								
Gastos de transporte (taxi, uber, bus, otros)								
Gastos de electricidad								
Gastos de agua								
Gastos de seguridad								
Gastos de teléfono (recargas u otro)								
Pago de préstamo personal (formal o informal)								
Pago para recreación o diversión								
Ayuda a familiar o amiga /o								
Otros pagos o gastos (especificar)								
<b>Total Egresos en efectivo</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Posición de Efectivo (fin de día)</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Detalle de otros ingresos								
Detalle de otros gastos personales								
Detalle de otros gastos del negocio								

## B. Encuesta y entrevista

  	
Asistencia técnica para la definición de productos financieros según la demanda	
Posee crédito actualmente en una institución formal	si: _____ No: _____
Ha tenido crédito anteriormente:	si: _____ No: _____
Si no tiene o no ha tenido crédito nunca, indagar las razones:	No lo necesito
	No me gusta endeudarme
	Nunca lo he solicitado porque creo que no me lo darán
	Los intereses o las comisiones que cobran son altos
	No confío en las instituciones financieras
	No cumplo con los requisitos que solicitan (no tengo trabajo, falta de documentación, ingresos insuficientes, etc.)
	¿Cuál? _____
	No sé cómo obtenerlo
	La sucursal/agencia me queda lejos o no hay
	Preocupaciones de robo/delincuencia al recibir el dinero
	Prefiero acudir a prestamistas informales
	Otra: _____
Si contestó afirmativamente:	
Tipo de crédito (último contratado)	personal / hipotecario / productivo / tarjeta de crédito / colectivo / crédito rotativo / adelanto de salario
Nombre del proveedor (IF):	
Fecha de contratación:	
Monto Total (o límite):	
Plazo:	
Interés que paga:	
Cuota que paga:	
Monto que debe:	
Situación actual:	al día _____
	con atraso _____
	dejé de pagarlo _____
Documentos que le solicitaron:	
Se solicitó garantía:	No / Si, ¿de qué tipo?
Se solicitó constancia de ingresos	No / Si
Firmó un contrato	No / Si
Leyó el contrato completo	No / Si
Comisiones o cargos adicionales que paga	
Cuando necesita pagar su cuota, ¿cómo la paga?	Cajero automático o ATM
	En la sucursal o agencia
	Otro: _____
	Puntos de pago (AKI, punto express, super selectos, otros)
	Medios electrónicos
	Otros: _____

<b>Cuando solicitó su crédito ¿tuvo alguna dificultad?</b>	si: _____ No: _____
<b>Respuesta afirmativa, ¿tipo de dificultad?</b>	Me dicen que estoy mal calificada
<b>(esperar que responda sin dar opciones)</b>	El monto que me otorgan es muy bajo para lo que necesito
	La tasa de interés a pagar es muy elevada
	No me conviene el horario de pago en las sucursales/agencias
	El valor de la garantía requerida no equivale al valor del préstamo
	Requiere demasiada documentación para conseguir el préstamo
	Los puntos de atención (agencias, etc.) están ubicados en lugares inseguros
	Los puntos de atención (agencias, etc.) están alejados de donde vivo o trabajo
	Requiere que se abra una cuenta de ahorro con la institución financiera
	No entiendo los contratos
	Conseguir el préstamo toma mucho tiempo
	Otro: _____

<b>Ha obtenido algún crédito de una fuente no formal:</b>	si: _____ no _____
<b>Si si respuesta fue si, ¿de cuál?</b>	Préstamo solidario (colectivo)
	Casa de empeño
	Amigos o conocidos
	Familiares
	Prestamista
	Tienda de electrodomésticos o similar
	Grupo de microahorro
	Otro: _____
<b>¿Por qué solicita crédito informal y no formal?</b>	Me dicen que estoy mal calificada
	El monto que me otorgan es muy bajo para lo que necesito
	La tasa de interés a pagar es muy elevada
	No me conviene el horario de pago en las sucursales/agencias
	El valor de la garantía requerida no equivale al valor del préstamo
	Requiere demasiada documentación para conseguir el préstamo
	Los puntos de atención (agencias, etc.) están ubicados en lugares inseguros
	Los puntos de atención (agencias, etc.) están alejados de donde vivo o trabajo
	Requiere que se abra una cuenta de ahorro con la institución financiera
	No entiendo los contratos
	Conseguir el préstamo toma mucho tiempo
	Otro: _____

<b>1a</b>	<b>Posee cuenta de ahorro</b>	si	no		
<b>2</b>	<b>En qué institución financiera Ha depositado o retirado dinero al menos una vez en los últimos 12 meses?</b>	si	no	¿por qué?	
<b>4</b>	<b>Tasa de interés que recibe</b>				
<b>5</b>	<b>Con qué frecuencia deposita en su cuenta de ahorro</b>	semanal__ quincenal__ mensual__ otra_____			
<b>6</b>	<b>Con qué frecuencia retira de su cuenta de ahorro</b>	semanal__ quincenal__ mensual__ otra_____			
<b>6</b>	<b>Cuáles son los principales uso de su ahorro?</b>	Educación			
		Salud			
		Vejez			
		Emergencias o imprevistos			
		Remodelar casa			
		Invertir en negocio			
		Pagar un viaje / fiesta familiar			
		otro: _____			
<b>7</b>	<b>A través de qué medio deposita en su cuenta?</b>	Personalmente en agencia _____			
		Transferencia electrónica _____			
		Corresponsal financiero _____			
		otro: _____			
<b>8</b>	<b>Posee tarjeta de débito asociada a su cuenta de ahorro?</b>	si	no		
<b>9</b>	<b>Si necesita retirar dinero de su cuenta, ¿cómo lo hace?</b>	Retiro en cajero ATM _____			
		Retiro en agencia con libreta _____			
		En corresponsal financiero _____			
		Puntos de pago (AKI, punto express, super mercado, otros)			

<b>1b</b>	<b>Si no posee, indagar las razones:</b>	No me alcanza mis ingresos, son insuficientes o variables
		No me interesa o no la necesito
		Los intereses que recibo son bajos
		No confío en los bancos o cualquier institución financiera
		Las instituciones financieras piden requisitos o documentación que no tengo
		Prefiero otras formas de ahorro, tal como, cuchubal, guardar en su casa, etc.
		No hay sucursal o agencia cerca de mi casa
		Preocupaciones de robo/delinuencia al llevar el dinero a la IF
		Otro: _____
<b>1c</b>	<b>¿Emprendió alguna acción de ahorro por su cuenta?</b>	Guardé dinero con familiares o conocidos
		Guardé dinero en casa
		Compré algún objeto valioso (animales o algo para revender)
		Ahorré en un cuchubal o alguna iniciativa colectiva
		Grupo de ahorro comunitario
		Otra: _____

¿Usted ha contratado algún plan o programa de protección (Seguro o producto parecido)?	si _____ no _____	¿Por qué no posee un seguro?	Nunca había pensado en ello / No los conozco / No se cómo me beneficia
¿En qué tipo de establecimiento?	Farmacia		No sé dónde solicitarlo
	Banco		No confío en que funcione
	Funeraria		Es muy caro
	Microfinanciera		Creo que no lo necesito
	Cooperativa		Su costo es mayor que su beneficio
	Otro _____		Temo que no me atiendan mis reclamos
Qué tipo de seguro?	Vida (en caso de fallecimiento)		Otro: _____
	Salud o atención médica		
	Protección de ciertos bienes		
	Gastos funerarios		
	Otro: _____		
¿Qué características y cobertura debería tener un seguro que usted adquiera?			

¿Sabe usted que puede ahorrar para su pensión en una AFP?	si _____ no _____		
Usted ha cotizado o sigue cotizando para su pensión (ISSS-AFP)	si _____ no _____	porqué?	Nunca he tenido un trabajo remunerado
Es usted pensionada?	si _____ no _____		He trabajado por un salario, pero mi patrono no pagaba ISSS-AFP
			He tenido trabajo por mi cuenta y nunca he cotizado
¿Qué opciones de retiro para la vejez se ha procurado?			
¿Le interesaría poder ahorrar para la vejez?	si _____ no _____	porqué?	

Tiene teléfono celular?	si _____ no: _____		
Con cual compañía:	TIGO		
	TELEFÓNICA		
	CLARO		
	DIGICEL		
Le interesaría manejar su dinero a través del celular?	si _____ no: _____	Independientemente de la respuesta, indagar por qué.	
Ha utilizado Tigo Money	si _____ no: _____	Independientemente de la respuesta, indagar por qué.	
Ha utilizado alguna App de alguna institución financiera?	si _____ no: _____		
Cual institución?			

<b>Usted ha utilizado alguna vez alguno de estos servicios?</b>					
	Cajero Automático o ATM	si: _____	no: _____	¿por qué no?	No tengo tarjeta de débito ni tarjeta de crédito No se usar el ATM/No entiendo cómo funciona el ATM No confío o tengo miedo a hacer uso de los ATMs Me queda lejos o no hay cerca de mi casa o trabajo No tengo productos financieros/No realizo operaciones financieras No creo necesitarlo
	Corresponsal financiero	si: _____	no: _____	¿por qué no?	No sabía que existían No sé como funciona No confío o tengo miedo al uso de los corresponsales financieros Me queda lejos o no hay cerca de mi casa o trabajo No creo necesitarlo
	Banca por telefonía fija/ Call center	si: _____	no: _____	¿por qué no?	No sabía que existía No sé como funciona No confío en hacer transacciones vía telefónica No creo necesitarlo
	Banca móvil o serv. financieros a través de celular	si: _____	no: _____		No sabía que existía No sé como funciona No confío en hacer transacciones de esa forma No tengo un celular que soporte esa tecnología No tengo productos financieros / No realizo operaciones financieras
	Banca por internet a través de una computadora	si: _____	no: _____		No sabía que existía No sé como funciona No confío en hacer transacciones de esa forma No tengo computadora No tengo productos financieros / No realizo operaciones financieras
	Otros: _____	si: _____	no: _____		
<b>Cuando necesita hacer algún pago (electricidad, agua, teléfono, etc.) ¿Cómo lo realiza?</b>					
	Puntos de pago, tales como, Punto Xpress o AKI				
	En una sucursal bancaria				
	En una sucursal financiera distinta a un banco				
	No pago facturas				
	Otros: _____				
<b>Cuando le han hecho pago de salarios o remesas, ¿cómo se lo han entregado?</b>					
	Efectivo				
	Cuenta de ahorro				
	Cheque				
	Tigo Money				
	Western Union, RIA				
	Efectivo por encomienda (remesa)				
	Otro: _____				
<b>Describe su experiencia con los que haya utilizado:</b>					
<b>De qué forma prefiere recibir pagos o remesas?</b>					

## Anexo 2. Detalle de acceso a instituciones financieras (IF) formales según las entrevistadas

Tipo de IF	Nombre de la IF	Tipo de crédito otorgado	Monto y tasa de interés	Plazo y cuota	Garantía
Bancos comerciales privados	Banco Azteca	personal	\$800	1 año \$20 / \$16 semanal	Sin garantía, pero con el cambio Abank, le cambiaron el contrato sin previo aviso
	Banrural	Personal	Q 7 mil 20% anual	4 años, Q320 mensual	No solicitaron garantías porque le depositan la pensión vitalicia de su esposo (fallecido) en el banco y se lo descuentan de ahí
	Banco GyT	Productivo	Q 50,000 2.2% mensual	3 años Q1230 mensual	Garantía hipotecaria porque no tenía suficiente documentación.
Bancos Públicos	Banco de Fomento Agropecuario	Personal	\$1,800 35% anual	2 años \$80	Vehículo o casa (garantía)
		Productivo	US\$3,000 1.5% mensual	3 años US\$52 mensual	Garantía fiador, descuentan de la cuenta de ahorro
	BANDESAL	Productivo	US\$ 1000, 1% mensual	1 año \$125 mensual	No pidieron ni fiador, sino comprobante de compra de la maquinaria. Se logró por acompañamiento de CEDEMYPE
Cooperativa	Cooperativa de Ahorro Ocoatepeque (3)	Hipotecario (2)	L130,000  L220,000	7 años L3,000 10 años L 5,000	Valúo de la casa / terreno  *Perdió el solar por no poder seguir pagando
		Personal	L5,000 13.5%  L90,000 15%	2 años L280 mensual 5 años L2,000 mensual	Garantía Fiador  Garantía Fiador
		Personal	20,000 Q	5 años Q 500 mensual	Garantía: fiador
Cajas de crédito	CC San Ignacio	Hipotecario	\$23 mil 16% anual	15 años, \$280 mes	Garantía hipotecaria
		Personal	\$3,000 19%	5 años \$80	Garantía: fiador
	CC Candelaria de la Frontera	Personal	\$300 42% anual	6 meses \$80	Equipo del Cyber, garantías de ingresos del negocio y constancia de salario
ONGs	ASAPROSAR (Asociación Salvadoreña Pro-Salud Rural) <sup>10</sup>	Productivo	US\$300 3% mensual	6 meses	No pedían constancia de ingresos. Incluía ahorro con la cuota. Garantía: solidaria (grupal).

<sup>9</sup> <https://www.micoope.com.gt/producto-financiero/prestamos/>

<sup>10</sup> El Programa de microcrédito rural COLECTIVO, abierto solo a mujeres, se basa en experiencia del Grameen Bank en Bangladesh. Siguiendo el modelo de Grameen, mujeres de la misma comunidad rural se organizan en grupo. Solicitan y reciben préstamos de forma conjunta, pero cada mujer tiene su propia empresa individual o familiar. Con cada préstamo que el grupo paga, pueden optar a uno más grande.

Otras sociedades anónimas	Prestamos del día	Productivo	Entre 5 a 50 mil Lempiras.	Cuota se paga diario L-V	Compra de mercadería y utensilios del trabajo.
	Financiera ODEF <sup>11</sup>	Productivo	L5,000	1 años L600	Garantía: utensilios del trabajo
Programas gubernamentales	Crédito solidario (Honduras) <sup>12</sup> (2) “escalonado”	Productivo	1% mensual Entre 5 y 20 mil L	Período de gracia por la pandemia	Aval – Fiador. Revisan su capital de trabajo. Incluye asistencia técnica. Se paga en Banrural

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas con participantes

### Anexo 3: Fichas de productos y servicios financieros

#### Portafolio de productos y servicios financieros: Enfoque de ciclo de vida

##### PORTAFOLIO A: Arranque del negocio

###### a) Cuenta de ahorro (simplificada)

Descripción: Es una cuenta con depósito a la vista y transaccional, los fondos de están disponibles por los canales electrónicos (Banca en línea, móvil, quioscos, ATM, redes de corresponsales financieros, etc.)

Mercado Objetivo: personas naturales con actividades y giros económicos identificados, que deseen ahorrar de manera periódica o controlada. Se limitan por leyes y regulaciones relacionadas a PLD y FT y por ende en políticas internas de cada institución.

Requisitos (ajustarse de acuerdo a cada país):

- Mayor de 18 años
- Documentos personales (frontal y reverso),
- Comprobante de domicilio (copia de recibo de agua, luz, u otro servicio residencial
- Actividad económica.
- Origen de los ingresos mensuales (salarios, remesas, ventas)
- Nombre completo y dirección de residencia de los beneficiarios designados (de acuerdo con documentos legales)
- Completar un formato de perfil de cliente (sencillo)

Características:

- Mínimo de apertura \$1.00

<sup>11</sup> <https://odeffinancierasa.hn/productos-de-credito/>

<sup>12</sup> <https://www.creditosolidario.hn/csfrontend/csweb/index.php>



- Intereses capitalizables mensualmente (tasa del 1% anual, podría ser un poco más, dependiendo de los recursos)
- Únicamente las personas naturales pueden ser titulares de una Cuenta Simplificada y no puede haber más de un titular por cuenta.
- La apertura puede ser desde un dispositivo móvil
- La Cuenta Simplificada es para uso exclusivo por medios electrónicos.
- Se puede retirar el dinero en efectivo desde cajeros (alianzas con Bancos) o desde corresponsales Financieros (farmacias, supermercados), sin necesidad de una tarjeta de débito.
- Comisiones y recargos: están sujetos a tablas de comisiones y recargos de cada institución
- Formalización: Contrato de Adhesión

b) Cuenta de ahorro:

Descripción: Es una cuenta con depósito a la vista y transaccional, los fondos de están disponibles en agencias y por los canales electrónicos (Banca en línea, móvil, quioscos, ATM, redes de corresponsales financieros, etc)

Mercado Objetivo: personas naturales y jurídicas (participación accionaria de la mujer mayor al 51% del capital social), con actividades y giros económicos identificados, que deseen ahorrar de manera periódica o controlada. Se limitan por leyes y regulaciones relacionadas a PLD y FT y por ende en políticas internas de cada institución.

- Mayor de 18 años
- Documentos personales (frontal y reverso),
- Documentos legales de la Sociedad (participación accionaria de la mujer mayor al 51% del capital social), y del representante legal (persona jurídica
- Comprobante de domicilio (copia de recibo de agua, luz, u otro servicio residencial
- Actividad económica.
- Origen de los ingresos mensuales (salarios, remesas, ventas)
- Nombre completo y dirección de residencia de los beneficiarios designados (de acuerdo a documentos legales)
- Completar un formato de perfil de cliente(sencillo)

Características:

- Mínimo de apertura \$25.00 (puede negociarse monto preferencial)
- Intereses capitalizables mensualmente (tasa 1% anual, podría ser un poco más, dependiendo de los recursos)
- La apertura debe ser en Agencias
- Se Puede retirar el dinero en efectivo desde Cajeros (alianzas con Bancos) o desde Corresponsales Financieros (farmacias, supermercados), sin necesidad de una Tarjeta de Débito.

- Permite cargos automáticos (previamente autorizados por el cliente) para el pago de seguros, cuotas de crédito, etc.
- Comisiones y recargos: están sujetos a tablas de comisiones y recargos de cada institución
- Formalización: Contrato de depósito de cuenta de ahorro.

a) Remesas:

Descripción: son envíos de dinero que realizan las personas que residen en un país a personas que residen en otro país.

Requisitos:

- Mayor de 18 años
- Documentos personales (frontal y reverso),

Características:

- Cobro de remesa todos los días y a toda hora, en cajeros automáticos, y corresponsales financieros,
- Sin Tarjeta de Débito únicamente con tu Documento de Identidad personal y código de Remesa.

b) Capital Semilla con componente de ahorro

Descripción: aporte por parte de un fondo (donación) para mujeres microempresarias o grupos de mujeres, ya sea para capital de inversión (maquinaria, equipo) y/o capital de trabajo (gastos operativos, mercadería, materias primas)

Características:

- Se asignará una disponibilidad desde US\$500 hasta US\$3,000 no reembolsable
- Se puede ir desembolsando semanalmente, de acuerdo con presupuestos presentados
- La beneficiaria deberá retribuir una cuota fija semanal para constituirse en ahorro programado el cual se devolverá al final del año, en concepto de aguinaldo.
- La beneficiaria deberá reportar gastos o inversiones realizadas periódicamente, para justificar el uso de los fondos
- Beneficios adicionales: capacitación en el desarrollo del negocio en alianza con los centros de capacitación MYPE, y Universidades, por medio de estudiantes en sus horas sociales o proceso de graduación, les den el acompañamiento y capacitación en temas de interés, como administración, contabilidad, marketing, medio digitales, continuidad empresarial-familiar.

c) Créditos Productivos:

Objetivo: Dar acceso a financiamiento a mujeres microempresarias, que les permita ampliar o reactivar su negocio

- Destinos: capital de trabajo, compra de maquinaria, y equipo, inversión en otros activos

- Actividades financiables: todo tipo de negocios liderado por mujeres: tiendas, venta de hortalizas y productos agropecuarios, venta de comida, venta de ropa, etc.
- Montos: Desde \$3,000.00 hasta \$10.000.00
- Plazo: hasta 96 meses plazo
- Período de gracia: hasta 12 meses plazo
- Tasa de interés nominal: desde el 12% anual sobre saldos, fijo durante la vigencia del crédito
- Cuotas diferidas por período de licencia de maternidad (según Ley), enfermedad o accidente

#### Requisitos

- Demostrar actividad económica (negocio en marcha por lo menos con antigüedad de 12 meses.
- Personas naturales Entre 18 y 65 años de edad
- Copia DUI vigente y NIT, y tarjeta de IVA (si aplica)
- Copia de recibo de algún servicio, para demostrar domicilio
- (agua o luz) máximo 3 meses de antigüedad.
- Copias respaldo de negocio, algunas facturas de compra o venta, cuaderno de apuntes de las ventas, etc.).
- Si presenta fiador, copia DUI Y NIT, constancia de ingreso

#### Beneficios

- El estudio de factibilidad de crédito es gratis y con atención personalizada.
- Scoring microfinanciero
- Se asocia el crédito a una cuenta de ahorro / simplificada
- Cargo automático de las cuotas del crédito a la cuenta de ahorros o en puede realizar su pago en corresponsales financieros a su municipio,
- El crédito se asocia a un seguro de vida por el monto de la deuda, el cual garantiza el pago de la deuda en caso de fallecimiento o incapacidad total o permanente, y si hay remanente después de liquidada la deuda, éste pasa a sus beneficiarios.
- Subvenciones por labores de cuidado
- Acceso a asistencia técnica: educación financiera básica y formalización del negocio (sin costo para el cliente ni para la institución financiera)
- Garantía puede ser asociada al fondo de garantías del programa

#### d) Fondo de garantías

Objetivo: Servir como una garantía colateral ante la Institución financiera, para facilitar el acceso al crédito a mujeres líderes de micro y pequeñas empresas, que no cuentan con las garantías para poder respaldar sus obligaciones

Beneficios:

- Cobertura desde un 75% hasta un 90% del monto para garantizar un crédito destinado ampliar o reactivar el negocio liderado por mujeres
- Para la institución financiera representa una garantía líquida para el otorgamiento de créditos para capital de inversión y capital de trabajo, disminuyendo el riesgo

e) **Seguro de vida-ahorro**

Objetivos: Este seguro, que al mismo tiempo es una inversión, permitirá retirar las sumas de las primas pagadas en su totalidad, al finalizar el plazo contratado. Con la oportunidad de contratar nuevamente el producto, de acuerdo a las primas por rangos de edades.

- Montos: Desde \$6,000 hasta \$20,000.00
- Primas mensuales desde \$5.00 (Las primas mensuales de seguros, se cobran en base a rangos de edad.)
- Plazo de la póliza: 10, 15 o 20 años.

Beneficios:

- Durante la vigencia de la póliza, el precio de las primas no cambia, aunque la edad del asegurado se incremente.
- Fondo de ahorro genera rentabilidad
- Se puede retirar el fondo de ahorro en el tercer año de vigencia, por embarazo o enfermedad
- Renta por invalidez total y permanente.
- Muerte accidental y pérdida de miembros.
- Doble indemnización por accidente especial y fallecimiento por parto.
- Paga la suma contratada en caso de sufrir una enfermedad grave propia de la mujer: Cáncer de mama, cervicouterino, etc., siempre que el diagnóstico sea después de 3 meses de haber contratado la póliza o de la última rehabilitación.
- No aplican deducibles ni participaciones
- Gastos funerarios para el solicitante.
- Gastos funerarios para cónyuge e hijos menores de 18 años

Requisitos:

- Edad de contratación: desde los 18 hasta los 65 años.
- Edad de asegurabilidad máximo 75 años.
- Completar la solicitud, declaración de salud y someterse a los exámenes que indique la aseguradora (cuando apliquen)
- Presentar documentos de identidad personal vigentes

f) **Seguro médico**

Objetivos: Es un plan de seguro médico hospitalario, exclusivamente para mujeres, que permite tener acceso a servicios médicos con especialistas.

- Cuotas desde \$4.00 mensuales

- Descuentos en farmacias
- Plazo de contratación 12 meses, renovables

**Beneficios:**

- Consultas médicas (incluye especialidades)
- Atención médica telefónica
- Médico en línea
- Médico a domicilio
- Acceso a servicio de ambulancias
- Servicios de laboratorios
- Descuentos en exámenes de laboratorio, radiografías, ultras, medicamentos

**Requisitos:**

- Edad de contratación: desde los 18 hasta los 65 años.
- Edad de asegurabilidad máximo 75 años.
- Completar la solicitud, declaración de salud y someterse a los exámenes que indique la aseguradora (cuando apliquen)
- Presentar documentos de identidad personal vigentes

**PORTAFOLIO B: Microempresas de acumulación simple**

- a) Cuenta de ahorro: (ver portafolio A)
- b) Remesas: (ver portafolio A)
- c) Cuenta corriente

**Descripción:** Es una cuenta con depósito a la vista y transaccional, donde el cliente puede optar por hacer uso de sus fondos por medio de cheques, tarjetas de débito, etc.

**Mercado Objetivo:** personas naturales y jurídicas (participación accionaria de la mujer mayor al 51% del capital social), con actividades y giros económicos identificados, que tenga la necesidad de disponer de sus fondos de diversas maneras. Se limitan por leyes y regulaciones relacionadas a PLD y FT y por ende en políticas internas de cada institución.

- Mayor de 18 años
- Documentos personales (frontal y reverso)
- Documentos legales de la Sociedad (participación accionaria de la mujer mayor al 51% del capital social) y del representante legal (persona jurídica),
- Comprobante de domicilio (copia de recibo de agua, luz, u otro servicio residencial)
- Actividad económica.
- Origen de los ingresos mensuales (salarios, remesas, ventas)

- Nombre completo y dirección de residencia de los beneficiarios designados (hacerle énfasis que los nombres deben ser escritos de acuerdo a documentos legales)
- Completar un formato de perfil de cliente(sencillo)

Características:

- Mínimo de apertura \$100.00 (puede negociarse monto preferencial)
- Ofrece mayor facilidad de transacción comercial
- La apertura debe ser en Agencias
- Se Puede retirar el dinero en efectivo desde Cajeros (alianzas con Bancos) o desde Corresponsales Financieros (farmacias, supermercados), sin necesidad de una Tarjeta de Débito.
- Permite cargos automáticos (previamente autorizados por el cliente) para el pago de seguros, cuotas de crédito, etc.
- Comisiones y recargos: están sujetos a tablas de comisiones y recargos de cada institución
- Formalización: Contrato de depósito de cuenta de corriente.

d) Cuenta de ahorro con propósito

Objetivos: fomentar el ahorro mensual, para alcanzar una meta de inversión, con cuotas mensuales de acuerdo al presupuesto de cada empresaria

Mercado objetivo: personas naturales (empesarias) que deseen ahorrar, teniendo un objetivo identificado

Requisitos:

- Mayor de 18 años
- Documentos personales (frontal y reverso),
- Tener activa o aperturar simultáneamente una cuenta de ahorro o corriente en la misma institución.
- Comprobante de domicilio (copia de recibo de agua, luz, u otro servicio residencial
- Actividad económica.
- Origen de los ingresos mensuales (salarios, remesas, ventas)
- Nombre completo y dirección de residencia de los beneficiarios designados (hacerle énfasis que los nombres deben ser escritos de acuerdo a documentos legales)
- Completar un formato de perfil de cliente(sencillo)

Características:

- Monto de apertura es elegido por el cliente
- Plazo desde 12 meses hasta 60 meses
- Cuota de ahorro es elegida por el cliente, de acuerdo a su presupuesto mensual
- Los aportes de ahorro son cargados a su cuenta de ahorro o corriente.
- Intereses capitalizables mensualmente (tasa hasta 2% mensual, podría ser un poco más, dependiendo de los recursos).

- Recibe un bono en efectivo adicional a los intereses, siempre y cuando se finalice el plazo pactado
- Formalización: Contrato de depósito de cuenta de ahorro con propósito.

e) Créditos Productivos:

Objetivo: Ampliar el financiamiento a mujeres microempresarias, que les permita ampliar o reorganizar su negocio y/o invertir en activos fijos productivos

- Destinos: consolidación deudas, capital de trabajo, maquinaria y equipo, /otros activos productivos, adquisición o remodelación de Inmuebles
- Actividades financiadas: todo tipo de negocios liderado por mujeres: tiendas, venta de hortalizas y productos agropecuarios, venta de comida, venta de ropa, etc.
- Montos: hasta \$25,000.00
- Plazo: hasta 240 meses plazo (dependiendo del destino)
- Período de gracia: hasta 12 meses plazo
- Tasa de interés nominal: desde el 10% anual sobre saldos, fijo durante la vigencia del crédito
- Cuotas diferidas por período de licencia de maternidad (según Ley), enfermedad o accidente

Requisitos

- Demostrar actividad económica (negocio en marcha por lo menos con antigüedad de 12 meses.
- Personas naturales Entre 18 y 65 años de edad
- Copia DUI vigente y NIT, y tarjeta de IVA (si aplica)
- Personas jurídicas (participación accionaria de la mujer mayor al 51% del capital social) deberán presentar documentación legal de la sociedad, del representante legal y accionistas.
- Copia de recibo de algún servicio, para demostrar domicilio
- (agua o luz) máximo 3 meses de antigüedad.
- Copias respaldo de negocio, algunas facturas de compra o venta, cuaderno de apuntes de las ventas, etc.).
- Si presenta fiador, copia DUI Y NIT, constancia de ingreso

Beneficios

- El estudio de factibilidad de crédito es gratis y con atención personalizada.
- Scoring microfinanciero ampliado
- Se asocia el crédito a una cuenta de ahorro / corriente
- Cargo automático de las cuotas del crédito a la cuenta de ahorros o en puede realizar su pago en corresponsales financieros a su municipio,
- El crédito se asocia a un seguro de vida por el monto de la deuda, el cual garantiza el pago de la deuda en caso de fallecimiento o incapacidad total o permanente, y si hay remanente después de liquidada la deuda, éste pasa a sus beneficiarios.
- Acceso a asistencia técnica: escalabilidad del negocio e innovación (sin costo para el cliente ni para la institución financiera)

- Garantía puede ser asociada al fondo de garantías del programa

g) Fondo de garantías

Objetivo: Servir como una garantía colateral ante la Institución financiera, para facilitar el acceso al crédito a mujeres líderes de micro y pequeñas empresas, que no cuentan con las garantías para poder respaldar sus obligaciones

Beneficios:

- Cobertura del 50% del monto para garantizar un crédito destinado ampliar o reactivar el negocio liderado por mujeres
- Para la institución financiera representa una garantía líquida para el otorgamiento de créditos para capital de inversión y capital de trabajo, disminuyendo el riesgo

h) Seguro de vida-ahorro: (ver portafolio A)

i) Seguro médico: (ver portafolio A)

En este portafolio, dado el acompañamiento y capacitación, podrán acceder a productos tradicionales que ofrece el sistema financiero, de acuerdo a las características de cada institución, tales como:

- Tarjeta de crédito
- Factoraje / Descuento de Documentos
- Leasing
- Transferencias internacionales

Adicional, se espera que ya puedan acceder a: **Cotizar en sistema previsional y seguridad social**

### **PORTAFOLIO C: Microempresas de acumulación ampliada y pequeñas empresas**

- a. Cuenta de ahorro: (ver portafolio A)
- b. Remesas: (ver portafolio A)
- c. Cuenta corriente (ver portafolio B)
- d. Cuenta de ahorro con propósito (ver portafolio A)
- e. Depósitos a plazo

Objetivos: fomentar el ahorro a plazos más largos, que permita recibir mejores rendimientos, con una tasa de interés fija pactada desde el principio de la inversión.

Mercado Objetivo: personas naturales y jurídicas (participación accionaria de la mujer mayor al 51% del capital social), con actividades y giros económicos identificados, que tengan la disponibilidad de ahorrar y quieran rentabilizar sus ahorros



Se limitan por leyes y regulaciones relacionadas a PLD y FT y por ende en políticas internas de cada institución.

Requisitos:

- Mayor de 18 años
- Documentos personales (frontal y reverso)
- Documentos legales de la Sociedad (participación accionaria de la mujer mayor al 51% del capital social), y del representante legal (persona jurídica),
- Tener activa o aperturar simultáneamente una cuenta de ahorro o corriente en la misma institución.
- Comprobante de domicilio (copia de recibo de agua, luz, u otro servicio residencial)
- Actividad económica.
- Origen de los ingresos mensuales (salarios, remesas, ventas)
- Nombre completo y dirección de residencia de los beneficiarios designados hacerle énfasis que los nombres deben ser escritos de acuerdo a documentos legales)
- Completar un formato de perfil de cliente(sencillo)

Características:

- Mínimo de apertura: desde \$500.00
- La apertura debe ser en Agencias
- Plazo desde 6 meses hasta 24 meses
- Intereses capitalizables mensualmente (tasa hasta 5% anual, podría ser un poco más, dependiendo de los recursos).
- Puede servir de garantía para créditos
- Formalización: Contrato de depósito de Depósito a Plazo

a) Créditos Productivos:

Objetivo: Ampliar el financiamiento a mujeres microempresarias, que les permita ampliar o reorganizar su negocio y/o invertir en activos fijos productivos

- Destinos: consolidación deudas, capital de trabajo, maquinaria y equipo, /otros activos productivos, adquisición o remodelación de Inmuebles
- Actividades financiables: todo tipo de negocios liderado por mujeres: tiendas, venta de hortalizas y productos agropecuarios, venta de comida, venta de ropa, etc
- Montos: hasta \$50,000.00
- Plazo: hasta 240 meses plazo (dependiendo del destino)
- Período de gracia: hasta 12 meses plazo
- Tasa de interés nominal: desde el 8% anual sobre saldos, fijo durante la vigencia del crédito
- Cuotas diferidas por período de licencia de maternidad (según Ley), enfermedad o accidente

Requisitos

- Demostrar actividad económica (negocio en marcha por lo menos con antigüedad de 12 meses.

- Personas naturales Entre 18 y 65 años de edad
- Copia DUI vigente y NIT, y tarjeta de IVA (si aplica)
- Personas jurídicas (participación accionaria de la mujer mayor al 51% del capital social) deberán presentar documentación legal de la sociedad, del representante legal y accionistas.
- Copia de recibo de algún servicio, para demostrar domicilio
- (agua o luz) máximo 3 meses de antigüedad.
- Copias respaldo de negocio, alguna facturas de compra o venta, cuaderno de apuntes de las ventas, etc.), declaraciones de IVA/ Pago a cuenta, Declaración anual de Renta
- Si presenta fiador, copia DUI Y NIT , constancia de ingreso

#### Beneficios

- El estudio de factibilidad de crédito es gratis y con atención personalizada.
- Scoring financiero bancario
- Se asocia el crédito a una cuenta de ahorro / corriente
- Cargo automático de las cuotas del crédito a la cuenta de ahorros o en puede realizar su pago en corresponsales financieros a su municipio,
- El crédito se asocia a un seguro de vida por el monto de la deuda, el cual garantiza el pago de la deuda en caso de fallecimiento o incapacidad total o permanente, y si hay remanente después de liquidada la deuda, éste pasa a sus beneficiarios.
- Acceso a asistencia técnica: tecnificación e internacionalización (sin costo para el cliente ni para la institución financiera)
- Garantía puede ser asociada al fondo de garantías del programa
  - b) Fondo de garantías (ver portafolio B)
  - c) Seguro de vida-ahorro (ver portafolio A)
  - d) Seguro médico (ver portafolio A)

En este portafolio, dado el acompañamiento y capacitación, podrán acceder a productos tradicionales que ofrece el sistema financiero, de acuerdo a las características de cada institución, tales como:

- Línea de crédito rotativa
- Tarjeta de crédito empresarial
- Factoraje / Descuento de Documentos
- Leasing
- Renting
- Transferencias internacionales
- Carta de crédito (Importación)
- Fianzas

Adicional, se espera que ya puedan acceder a: **Cotizar en sistema previsional y seguridad social**