



BARRERAS DE **inclusión**
financiera



En la Fundación, fortalecemos y desarrollamos las capacidades personales y empresariales de la población emprendedora con negocios de subsistencia. Fomentamos la generación, difusión y apropiación de conocimiento para identificar las brechas de desigualdad que afectan a las mujeres e invertimos en negocios sostenibles bajo los Principios de Inversión Responsable (PRI).

Equipo de trabajo

Ana Bolena Escobar Escobar

Directora de investigación

Soraya Husain Talero

Líder de investigación

Scarlet Sotomayor Tacuri

Gestora de investigación

Yuli Vargas Obando

Joven investigadora

¿Qué es inclusión financiera para la FWWB Colombia?

Consiste en promover el acceso y uso asequible, oportuno y adecuado a productos y servicios financieros y no financieros con el fin de impulsar el bienestar y la inclusión económica y social. Abarca todas las iniciativas públicas y privadas para brindar servicios y productos a las personas y las pequeñas y medianas empresas (pymes), que tradicionalmente han quedado excluidos de los servicios financieros formales, mediante la utilización de productos y servicios que se adecuen a sus necesidades.

¿Cuáles son las brechas de inclusión financiera con perspectiva de género?

En América Latina y el Caribe, la participación de las mujeres, tanto en cartera de crédito como ahorro, continúa siendo menor en comparación con los hombres. El acceso al sistema financiero ¹ posee diferentes brechas, que se pueden categorizar como:



Económicas

Carencia de títulos de propiedad, montos y escala mínimos, falta de garantías colaterales o avales.



Cognitivas

Ante la falta de alfabetización financiera tanto para el ahorro como el crédito.



Burocráticas

Documentación necesaria que sirva de soporte (dadas las barreras que se agudizan en el caso de las mujeres, por tener menores ingresos, estar vinculadas a actividades laborales informales o temporales, menor acceso a la propiedad, entre otras).



Sociales y culturales

Ligadas particularmente a las relaciones asimétricas de poder producto de su identidad social, étnica, sexual, de género, etc.

¿Cuál es la relación de inclusión financiera con pobreza y generación de ingresos?

Tiene el potencial de dotar a los hogares de bajos ingresos de herramientas que faciliten la acumulación segura de activos, el apalancamiento de los activos disponibles para realizar inversiones y gestionar los riesgos enfrentados. Al brindar capacidades a los consumidores, la inclusión financiera puede permitir que las personas tengan una visión a largo plazo de la inversión en su propia educación y salud, lo que a su vez aumenta los niveles de productividad y bienestar.

¹ El sistema financiero colombiano está conformado por: los establecimientos de crédito (EC): bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento, cooperativas financieras; las entidades de servicios financieros (ESF): sociedades administradoras de fondos y pensiones, fiduciarias, administradoras de inversión; y otras entidades financieras: aseguradoras, entre otras.

¿Cuáles son las barreras para acceder a servicios y productos financieros desde la perspectiva de género?

Las barreras financieras para las mujeres se fundamentan, en muchos casos, en la división sexual del trabajo: trabajo productivo (asociado al remunerado) y trabajo reproductivo (asociado al no remunerado). Es decir, el trabajo remunerado se refiere al trabajo que se realiza para la producción de bienes o prestación de servicios para el mercado; y el trabajo no remunerado se refiere al trabajo que se realiza sin pago alguno y se desarrolla mayoritariamente en la esfera privada (CEPAL, s/f). En ese sentido, el trabajo doméstico y de cuidado se invisibiliza dentro del sistema económico y social imperante.

Las barreras para la inclusión financiera se abordarán desde la demanda (las personas), la oferta (sistema financiero) y regulatorias (el Estado y antes de regulación); teniendo en cuenta que, las barreras actúan de manera conjunta en un sistema que crea y perpetúa las desventajas de poblaciones excluidas.



Barreras de demanda:

Se refieren a factores, características e incluso normas sociales y culturales, que inciden o impiden que personas de diversos sectores sociales históricamente excluidos accedan al sistema financiero formal. Estas barreras están asociadas con:

1. Las cargas asociadas a las tareas domésticas y al cuidado:

de acuerdo con la división sexual del trabajo, alrededor del mundo las mujeres dedican más tiempo que los hombres al trabajo doméstico y de cuidado no remunerado. De hecho, las mujeres realizan el 76,2% del total de horas de trabajo de cuidado no remunerado, más del triple que los hombres (OIT, 2019). Esta distribución inequitativa guarda relación con las concepciones y estereotipos de género que desvalorizan el trabajo femenino o lo ven como una actividad complementaria, y es por ello que difícilmente pueden acceder al sistema financiero.

2. La baja tasa de ocupación en trabajos remunerados:

debido a la carga de cuidado que recae en las mujeres, su participación en el mercado laboral es tardía y suele ser restringida. Incluso, cuando consiguen participar en empleos remunerados, se enfrentan a dificultades para acceder a las mismas condiciones laborales que los hombres, aún cuando cuentan con todas las capacidades y formación necesarias para desempeñar su labor en cualquier sector.

3. Desventajas de las mujeres para obtener préstamos bancarios:

Las empresas (particularmente mipymes y emprendimientos en contextos vulnerables) dirigidas por mujeres, suelen tener menos solvencia que las dirigidas por hombres² (De Andrés & Mateo Cabo, 2021), lo que, las conduce a desventajas que reducen su probabilidad de obtener préstamos bancarios. Esto también se relaciona con la carga de cuidado que tienen, ya que, por un lado, la dedicación al cuidado disminuye sus posibilidades de crecimiento económico y formativo, y por otro lado, sus negocios se centran, principalmente, en sectores productivos feminizados que suelen ser desvalorizados.

4. La falta de activos que sirvan de colateral o garantía del crédito:

de acuerdo con los análisis económicos, los activos ayudan a profundizar los conocimientos sobre generación de ingresos de los hogares, puesto que también permiten obtener posibles beneficios: préstamos, créditos, amortiguador ante alguna emergencia (Deere & Contreras Díaz, 2011). Estos involucran propiedad de la tierra, de un bien mueble o inmueble, entre otros.

² La carga de trabajo doméstico y de cuidados, el hecho de contar con menor experiencia empresarial, así como menor autonomía económica dificulta que las mujeres obtengan la misma cantidad de activos que los hombres. Para profundizar consultar: De Andrés & Mateos de Cabo (2021). The gender gap in bank credit access. *Journal of Corporate Finance*, 71, 1-18.

Sin embargo, las mujeres en muchos países no tienen ningún activo con el cual tengan autonomía económica para la toma de decisiones en sus hogares, esto está relacionado con la violencia patrimonial³. A lo anterior, se suma la alta dedicación que demandan las labores de cuidado, limitan su participación en el mercado laboral, lo cual tiene efectos en su posibilidad de acumular capital y poseer activos.

5. Limitaciones para acceder a educación formal:

Si bien en las últimas décadas la participación de las mujeres en la educación formal ha aumentado, las mayores restricciones continúan presentándose en contextos de múltiples vulnerabilidades, en donde las estructuras sociales impiden la participación de las mujeres por fuera del hogar (DANE, 2020). De hecho, en zonas empobrecidas y contextos rurales, se evidencia mayor ausentismo escolar y analfabetismo por parte de las mujeres. Además de las dificultades en el acceso a la educación, las mujeres se enfrentan a sistemas educativos que reproducen los roles tradicionales de género, los cuales reducen la permanencia de muchas mujeres que deben abandonar sus estudios para desempeñar actividades de cuidado (Vergara et Al., 2023); esto también se refleja en las carreras de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM), en las cuales solo una de cada 10 mujeres estudia en la universidad y menos de 2% elige una de éstas (Palenque, 2022).

6. Limitaciones para acceso a educación financiera:

las mujeres cuentan con menor educación financiera que los hombres, esto se relaciona en gran medida con las restricciones que pueden tener para acceder a la educación formal, así como falta de autonomía económica ligada a poca confianza en sus capacidades (Mejía, 2020) como a la no tenencia de algún activo que responde a los roles y estereotipos de género en los que los hombres manejan y administran los recursos y gastos del hogar.

7. La aversión al riesgo o una visión anticipada de menor probabilidad de obtener un préstamo:

En América Latina y el Caribe (ALC) solo el 49% de las mujeres tiene una cuenta bancaria, el 11% ahorra y el 10% dispone de crédito. Esta aversión tiene que ver con la falta de conocimiento que las mujeres tienen sobre las fuentes, productos o servicios de financiamiento y en cuanto a cómo negociar en el sistema financiero; así como de la edad, situaciones de vulnerabilidad económica, las labores de cuidado, entre otros (Lara, 2017).

8. Las dificultades para acceder física y digitalmente a los servicios y productos financieros:

especialmente en los contextos rurales, las amplias distancias entre las zonas de residencia y los corresponsales bancarios configuran limitaciones para acceder al sistema financiero, esto debido a los altos costos de movilidad (Carballo y Vinocur, 2017; Effobi, et al., 2014), la falta de infraestructura vial y la inseguridad constituyen barreras que se pueden recrudecer en razón al género, debido a que, en zonas con deficiente malla vial, el transporte supone: cambio de vehículos para trasladarse así como rangos de tiempo difíciles de asumir para las mujeres con altas cargas de cuidado, haciendo que el tiempo con el que disponen sea mínimo; además, en zonas de mayor inseguridad, la movilidad de las mujeres se ve coartada por el posible acoso sexual. Asimismo, la ausencia de infraestructura digital y las brechas digitales en cuanto a las habilidades y acceso a tecnologías y teléfonos móviles por parte de las mujeres (Toronto Centre, 2019) que no cuentan con alfabetización digital, configuran limitaciones en el acceso a servicios y productos financieros lanzados a través de plataformas móviles.

³ Es la pérdida, transformación, sustracción, destrucción, retención o distracción de objetos, instrumentos de trabajo, documentos personales, bienes, derechos y recursos destinados a una persona con el fin de subordinar y limitar.



Barreras de oferta:

Aluden a factores que restringen el acceso y uso de productos y servicios financieros, ya sea porque estos no son apropiados a sus necesidades, por una falta de estrategias de mercadeo dirigidas hacia estos sectores sociales históricamente excluidos o porque hay desconocimiento de las necesidades diferenciales de cada grupo poblacional, lo que se traduce en que los productos y servicios no sean acordes ni adecuados a sus necesidades. De manera que, ejemplos de este tipo de barreras se describen a continuación:

1. Políticas internas de las entidades financieras y requisitos para la asignación de productos y servicios financieros:

que no suelen acomodarse a las necesidades reales y a las condiciones que tienen las personas en los territorios, especialmente rurales. Algunos ejemplos dirigidos a pymes exigidos son: antigüedad en la actividad económica de mínimo un año, estar dentro de un grupo etario mayor de 25 años, en plazos de pago cortos, solicitudes de declaración de impuestos, entre otros, todas cuestiones que dificultan sobre todo el acceso a financiación de la población vulnerable, pero especialmente para mujeres emprendedoras, tanto urbanas como rurales, debido a las características de sus negocios. De hecho, los datos de la encuesta de emprendimientos en contextos vulnerables en Cali 2022 (FWWB y OEM 2022) revelaron que estos negocios suelen ser más pequeños, estar ubicados en el hogar (57,1% mujeres vs 35,4% hombres⁴), informales, relacionados con actividades de cuidado como por ejemplo, peluquería (10,50% mujeres vs 6,27% hombres), y preparación y distribución de alimentos (41,32% mujeres vs 30,63% hombres), es decir que se concentran en sectores “feminizados” que suelen estar desvalorizados.

Datos de la encuesta de emprendimientos en contextos vulnerables 2022



Negocios pequeños en el hogar



57,1%



35,4%



Negocios de cuidado (Ejemplo peluquerías)



10,50%



6,27%



Preparación y distribución de alimentos



41,32%



30,63%

Fuente: Fundación WWB Colombia y OEM

2. La falta de disponibilidad de crédito, el acceso a montos menores y los altos costos de endeudamiento:

por parte de la banca tradicional, las mujeres han sido y suelen ser consideradas clientes de alto riesgo debido a la falta de garantías o colaterales para ser sujetas de crédito, así mismo por los estereotipos de género, por ejemplo, se suele dar por hecho que las mujeres no ahorran porque dedican ese dinero a sus familias, o que no deberían participar en el sistema financiero porque no lo necesitan (Azar et al., 2018; Roa 2021). Estas cuestiones repercuten en las posibilidades de que las mujeres accedan a crédito, e incluso cuando lo logran, se enfrentan a tasas de interés más altas, montos y plazos de pago menores en comparación con los prestatarios hombres.

⁴ Datos provenientes de la encuesta de emprendimientos en contextos vulnerables en Cali 2022: <https://www.fundacionwwbcolombia.org/wp-content/uploads/2022/11/Emprendimientos-en-Contextos-Vulnerables.pdf>

- 3. Sistemas financieros no diseñados para las particularidades de las mujeres:** Los costos elevados asociados con cuotas de manejo, seguros y tasas de interés hacen del sistema financiero formal una opción no asequible especialmente para segmentos poblacionales que históricamente poseen menor capital y autonomía económica. A esto se suma la baja calidad de los servicios de atención y protección de los clientes, en la medida en que, pueden contribuir a la reproducción de prejuicios de género al no tener opciones de atención y acompañamiento diferencial.
- 4. Limitaciones en infraestructura para nuevas oficinas:** esto sucede tanto en contextos urbanos como en los rurales y rurales dispersos, ya que la cobertura de las entidades financieras operan bajo el costo-beneficio y no cuentan con la capacidad para instalarse en estas zonas. Situación que perjudica el acceso y uso de servicios y productos financieros especialmente para las mujeres, puesto que ellas cuentan, por lo general, con menos tiempo disponible para desplazarse hasta las oficinas, dadas sus altas cargas de trabajo de cuidado, además se enfrentan a problemas de movilidad, relacionados con la falta de transporte e ingresos propios (en muchos casos). Al no contar con sucursales cercanas a sus lugares de trabajo o vivienda, suelen optar por servicios de prestamistas, familiares o amigos (Allen et al., 2016).
- 5. Las campañas de mercadeo de productos y servicios financieros:** que generalmente están dirigidas a prestatarios hombres, escolarizados, blanco-mestizos, clase media-alta, etc. Estas barreras operan a través de imágenes o situaciones que representan a este tipo de cliente, donde se emplea un lenguaje particular en el lanzamiento de un producto o servicio financiero. Estas estrategias reducen las posibilidades de que ciertos sectores poblacionales estén incluidos financieramente.



Barreras regulatorias

Estas contemplan los marcos normativos existentes para disminuir las brechas de desigualdad de las sociedades. La inexistencia de consideraciones desde la perspectiva de género con enfoque interseccional dificulta el reconocimiento de las particularidades de ciertos segmentos poblacionales, como es el caso de mujeres, personas jóvenes, LGBTIQ+, grupos étnicos, personas con discapacidad, entre otros, y de soluciones efectivas que lleven a la disminución de las desigualdades. A continuación se presentan algunos ejemplos relacionados con:

- 1. Falta de políticas (nacionales, regionales y locales) para abordar los problemas de exclusión y promover un entorno sostenible e inclusivo,** que apoye la equidad de género dentro de las instituciones públicas y privadas, así como el reconocimiento de la diversidad. Un ejemplo de esta falencia es la carencia de leyes o estrategias que promuevan la tenencia de la tierra por parte de las mujeres (Hess, 2020)⁵, la falta de datos desagregados dentro de las políticas agropecuarias, entre otras.
- 2. Políticas públicas y planes de desarrollo dirigidas al sector financiero sin enfoque de género,** que ejecuten programas y proyectos relacionados con la inclusión financiera de los sectores vulnerables y excluidos de la población. Ejemplos de estas políticas son aquellas laborales y migratorias restrictivas para población migrante en situación irregular, la ausencia de políticas efectivas contra la discriminación laboral y el acoso sexual laboral, estas últimas, en la medida en que, cohiben la participación de las mujeres y ciertos grupos poblacionales en la economía productiva.

⁵ Esto aplica en otros países; aunque en términos culturales, en Colombia todavía sucede que la tenencia de la tierra va para los hombres.

¿Cómo la FWWB Colombia contribuye a la inclusión financiera?

En línea con el propósito de la **Fundación WWB Colombia** de contribuir al cierre de brechas de desigualdad para las mujeres y promover su participación activa en el desarrollo económico, se adelantan tres iniciativas, dos de carácter pedagógico (MED y Finanzas para el campo) y una de carácter participativo (Mesa de Inclusión Financiera), las cuales buscan incidir en la disminución de barreras que dificultan la inclusión financiera. A continuación se aborda el objetivo que guía cada iniciativa y su posible contribución:

1. Manejo Exitoso del Dinero (MED) y Finanzas para el campo:

se trata de un curso que busca desarrollar habilidades financieras que le permitan a las personas tomar decisiones acertadas en el manejo del dinero, elaborar presupuestos, temas relacionados con el ahorro, identificar los destinos apropiados para un préstamo, los diferentes tipos de préstamo y los criterios que usan las entidades financieras para otorgar un microcrédito. Ambas iniciativas contribuyen a la alfabetización y salud financiera, la diferencia entre una y otra radica en el contexto en que se sitúa, siendo Finanzas para el campo, un curso dirigido a la población rural y en tanto, ajustado a sus contextos.

2. Mesa de Trabajo de Inclusión Financiera (MIF):

es un espacio de articulación entre actores públicos, privados, tercer sector y academia del ecosistema financiero, que tiene como objetivo la generación de impacto dentro de las comunidades en temas de inclusión y educación financiera a través de la construcción de agendas de acción en común, el intercambio de información y de datos sobre problemáticas y brechas para la inclusión y educación financiera -haciendo énfasis en la población vulnerable-, la generación de programas, eventos y proyectos, así como la visibilización de las acciones adelantadas por cada organización y la incidencia en política pública.



Referencias

- Allen, F., Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., & Martinez Peria, M. S. (2016). *The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts*. *Journal of Financial Intermediation*, 27, 1–30.
- Azar, K., Lara, E., & Mejía, D. (2018). *Inclusión Financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política*. *Políticas públicas y transformación productiva*;30, Caracas: CAF. <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1162>
- Carballo, I., & Vinocur, R. (2017). *Transferencias monetarias condicionadas e inclusión financiera en América Latina: una primera aproximación regional*. *Contexto*, 6, 1–22.
- CEPAL. (s/f). *Tiempo total de trabajo*. Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe. <https://oig.cepal.org/es/indicadores/tiempo-total-trabajo>
- DANE. (2020). *Situación de las mujeres rurales en Colombia*. Bogotá: DANE. <https://bit.ly/3pnFEX1>
- De Andrés, P., Gimeno, R., & Mateos de Cabo, R. (2021). *The gender gap in bank credit access*. *Journal of Corporate Finance*, 71, 1-18. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101782>
- Deere, C. D., & Contreras Díaz, J. (2011). *Acumulación de activos: una apuesta por la equidad*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.
- Efobi, U., Beecroft, I., & Osabuohien, E. (2014). *Access to and use of bank services in Nigeria: Micro-econometric evidence*. *Review of Development Finance*, 4, 104–114.
- Hess, S. (2020). *Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer. El caso de la cadena del turismo rural en Sacatepéquez (Guatemala)*. CEPAL.
- Lara, É. (2017). *Mujeres y financiamiento*. Banco de Desarrollo de América Latina. <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2017/03/mujeres-y-financiamiento/>
- Mejía, D. (2020). *La educación financiera debe tener en cuenta las diferencias entre hombres y mujeres*. Banco de Desarrollo de América Latina. <https://bit.ly/3VRyvdt>
- OEM. (2023). *Caja de herramientas: conceptos. Violencia Patrimonial*. Obtenido de Observatorio para la Equidad de las Mujeres: <https://oemcolombia.com/conceptos-2/>

- OIT. (2019). *The Unpaid Care Work and the Labour Market. An analysis of time use data based on the latest World Compilation of Time-use Surveys*. Switzerland: International Labour Organization.
- ONU MUJERES & HIAS. (2020). *Brechas para la inclusión financiera de las mujeres en movilidad humana*. Ecuador: ONU MUJERES; HIAS.
<https://bit.ly/3LSi2kG>
- Palenque, L. (2022). *Diversidad e inclusión en las carreras Stem*. La República.
<https://bit.ly/3Md0Tno>
- Roa, M. J. (2021). *Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera*. Ciudad de México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Toronto Centre. (2019). *Removing the barriers to women's financial inclusion*. Toronto Centre.
https://www.torontocentre.org//videos/Barriers_to_Womens_Financial_Inclusion.pdf
- Uribe Escobar, J. D. (enero de 2013). *El sistema financiero colombiano: estructura y evolución reciente*. Nota editorial, 86(1023), 5-17. <https://publicaciones.banrepcultural.org/index.php/banrep/article/view/8421/8820>
- Vergara, A., Moschini, S., Rubio, D., & Kruvant, C. (2023). *Mes de la Mujer: Cómo promover la igualdad de género desde la educación [División de Educación del BID]*. Enfoque Educación.
<https://blogs.iadb.org/educacion/es/igualdad-de-genero-y-educacion/>



Visítenos en:

www.fundacionwwbcolombia.org

