

DOCUMENTOS DE **PROYECTOS**

Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer

María José Roa



NACIONES UNIDAS

CEPAL



Invertir en la población rural

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.



www.cep.al.org/es/publications



www.cep.al.org/apps

Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer

María José Roa



Este documento fue preparado por María José Roa, Consultora de la Unidad de Desarrollo Económico de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México, en el marco de las actividades del proyecto de la CEPAL y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) "Nuevas narrativas para una transformación rural en América Latina y el Caribe".

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización o las de los países que representa.

Nota explicativa:

- La coma (,) se usa para separar los decimales.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/TS.2021/184

LC/MEX/TS.2021/21

Distribución: L

Copyright © Naciones Unidas, 2021

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.21-00890

Esta publicación debe citarse como: M. J. Roa, "Normas sociales: la barrera invisible para la inclusión financiera de la mujer", *Documentos de Proyectos* LC/TS.2021/184; LC/MEX/TS.2021/21, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2021.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Abstract.....	7
Introducción	9
I. Marco conceptual: concepto de norma social e inclusión financiera	13
A. Normas sociales de género	13
B. Inclusión financiera y perspectiva de género	14
C. Normas de género e inclusión financiera.....	15
II. Revisión de la literatura	17
A. Artículos académicos.....	17
1. Acceso al crédito de mujeres emprendedoras y normas sociales.....	17
2. Programas de transferencias condicionadas y normas sociales	20
3. Acceso a productos de ahorro (tradicionales y digitales) y normas sociales.....	21
4. Acceso a productos de ahorro y crédito y normas sociales para grupos de países	22
B. Resumen de los reportes técnicos de política pública.....	24
1. Acceso al crédito de mujeres emprendedoras y normas sociales.....	24
2. Acceso a productos de ahorro y normas sociales.....	26
3. Acceso a productos financieros digitales y normas de género	28
4. Medición de las normas de género y nota técnica.....	29
C. Normas de género e inclusión financiera en áreas rurales y urbanas	30
D. Normas de género e inclusión financiera en América Latina y El Caribe	31
III. Resultados y discusión	35
IV. Conclusiones y lecciones aprendidas.....	39
Bibliografía.....	43
Anexos	47
Anexo 1 Metodología de búsqueda y fuentes de información.....	47
Anexo 2 Cuadros de trabajos académicos y reportes revisados	50

Resumen

En este trabajo se presenta una revisión de la literatura internacional sobre la inclusión financiera y las normas de género. Sobre la base de esta revisión, se identifican y explican las normas de género que afectan el acceso financiero, principalmente al crédito, **de la mujer emprendedora**. Se concluye que las normas sociales que determinan el rol de la mujer en la familia, en la comunidad y en la sociedad limitan el efecto de los programas de acceso al crédito y otros productos financieros sobre la inclusión financiera, el empoderamiento, la empresarialidad y otros aspectos.

Las normas sociales perpetúan y agravan las barreras para la inclusión financiera de la mujer, con matices que van más allá de la territorialidad. Por ello, es fundamental investigar el papel que desempeñan las normas sociales de género en la inclusión financiera en más detalle, en especial en América Latina, donde existen pocos estudios anteriores sobre el tema. Se proporcionan también recomendaciones y directrices para incorporar componentes dirigidos a atender y cambiar las normas sociales de género al desarrollar programas de inclusión financiera.

Abstract

This work is a review of the international literature on financial inclusion and gender norms. Based on this review, the gender norms that affect financial access, mainly to credit for women entrepreneurs, are identified and explained. The main conclusion is that the social norms that determine the role of women in the family, in the community, and in society limit the impact of programmes to improve access to credit and other financial products on financial inclusion, empowerment, entrepreneurship, and other aspects.

Social norms perpetuate and strengthen barriers to financial inclusion for women, with nuances that go beyond territoriality. Therefore, it is essential to investigate the role of social gender norms in financial inclusion in more detail, especially in the context of Latin America, where there are few previous studies of the issue. The document also provides recommendations and guidelines regarding inclusion in financial inclusion programmes of components to address and change social gender norms.

Introducción

En las últimas décadas han surgido numerosos estudios que muestran cómo la inclusión financiera disminuye la pobreza, la desigualdad e impacta en el bienestar de las personas, en especial de las más pobres (Burgess y Pande, 2005; Deaton, 2010; Bruhn y Love, 2014; Di Giannatale y Roa, 2019). A pesar de ello, y de las iniciativas realizadas, los niveles de inclusión financiera en el mundo siguen siendo bajos en los países en desarrollo, en especial para las mujeres. En el caso de América Latina y El Caribe, según la base de datos del Banco Mundial del Global Findex¹, las mujeres representan el 56% de los adultos no bancarizados (304 millones de mujeres en ALC no tienen acceso a una cuenta). Además, las mujeres participan menos en las decisiones financieras del hogar y utilizan en mayor medida productos financieros informales, en especial de crédito. Ante una emergencia o gasto inesperado, las mujeres tienden más que los hombres a pedir apoyo a familiares, amigos o agiotistas en vez de recurrir a las instituciones financieras formales (Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer, 2017).

En esta región, aunque persiste una brecha de género en la tenencia de productos financieros formales, esta se ha ido reduciendo en los últimos años. Por ejemplo, en el caso de la tenencia de cuentas de ahorro la brecha de género en gran parte de los países no llega al 5% según los datos del Global Findex. La brecha en otros productos financieros más sofisticados o que requieren un mayor número de documentos o garantías —como crédito, seguros e inversión— ha disminuido, pero es mayor que en el caso de las cuentas de ahorro.

La reducción de las brechas de género en productos financieros habría sido resultado de las intervenciones diseñadas para mejorar la inclusión financiera de las mujeres en ALC en las últimas décadas. Estas intervenciones han consistido principalmente en promover los programas de microcrédito dirigidos a mujeres, en especial microempresarias (Arméndariz y Morduch, 2010; Rojas y Ruesta, 2019); la apertura de cuentas de ahorro a beneficiarias de programas de transferencias condicionadas u otras transferencias de gobierno (Maldonado y otros, 2011); y más recientemente la implementación de programas de educación financiera enfocados en mujeres (Roa y Carvallo, 2018; OCDE/CAF, 2020).

¹ El Global Findex es la base de datos más completa del mundo sobre cómo las personas ahorran, piden préstamos, realizan pagos, y manejan los riesgos. La base de datos de Global Findex incluye más de 140 economías del mundo y es elaborada por el Banco Mundial. A la encuesta inicial de 2011 le siguieron una segunda en 2014 y una tercera en 2017.

En primer lugar, gran parte de los programas de inclusión financiera para mujeres en ALC ha tenido como objetivo promover el acceso al crédito para que estas desarrollen actividades productivas a través de pequeños negocios o empresas, y por ende lograr un mayor empoderamiento económico y autonomía (Armendáriz y Morduch, 2010; Roa y Carvallo, 2018). Sin embargo, a pesar de que algunos resultados han sido positivos, los estudios que han evaluado el impacto de estos programas muestran que en muchos casos los resultados no han sido los esperados, en especial en el empoderamiento (Holloway y otros, 2017; Banerjee y otros, 2015), o en la disminución del uso de medios informales (Angelucci y otros 2013). Además, aunque las mujeres participan en mayor medida en el sector microfinanciero en ALC, su carga financiera es mayor que la de los hombres porque este sector se caracteriza por proporcionar créditos más pequeños y costosos comparado con los ofrecidos por el sector bancario (BID, 2010).

En segundo lugar, hay amplia evidencia en la región de que los programas de transferencias que depositan los fondos en cuentas de ahorro, en vez de darlos en cheque o efectivo, se han constituido como un elemento exitoso para promover la inclusión financiera de la mujer (Maldonado y otros, 2011; Chiapa y Prina, 2017). Este resultado se ha visto estimulado por los programas de transferencias lanzados por los gobiernos para aminorar los efectos de la pandemia por COVID-19 (CEPAL, 2021).

En adelante, el reto de estos programas será promover el buen uso de los productos financieros entre una población que hasta ahora no estaba familiarizada con el uso de los mismos, sobre todo cuando algunos de ellos se están concretando mediante canales digitales. Y para ello la educación financiera y en habilidades digitales, así como la protección al usuario financiero serán fundamentales (Highet, 2021; EIU, 2020). En esa dirección, algunos estudios muestran como en muchos casos las transferencias de gobierno depositadas en cuentas de ahorro son retiradas por las beneficiarias, tanto si necesitan el dinero como si no (Cavallo y Serebrisky, 2016; Chiapa y Prina, 2017). Estos estudios sugieren que la falta de confianza, de educación financiera y desinformación está detrás de este resultado.

En lo que se refiere a la educación financiera, según la Encuesta de Capacidades Financieras implementada por CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, en siete países de la región hay una brecha en los niveles de educación financiera a favor de los hombres (Azar y Mejía, 2018). Asimismo, esta encuesta muestra que las mujeres son más vulnerables financieramente y menos resilientes ante una emergencia o pérdida de su principal fuente de ingresos, algo que se ha agravado con la pandemia por COVID-19. Ante la pregunta de cuántos meses podría cubrir sus gastos sin pedir prestado ante la pérdida de la principal fuente de ingresos, en la muestra de países de ALC, el 60% de las mujeres puede cubrir sus gastos durante menos de tres meses.

Mediante un análisis de Oaxaca-Blinder de estas encuestas, Roa y otros (2021) encuentran que la brecha en la vulnerabilidad financiera es explicada, por un lado, por la mayor vulnerabilidad económica y social de las mujeres, en especial por pertenecer a las clases socioeconómicas bajas, tener menores ingresos, escasa participación en el mercado laboral formal y bajo nivel educativo. Por otro lado, la brecha también es explicada por la falta de marcos legales, culturales y normas sociales con perspectiva de igualdad de género. La tenencia de un producto de ahorro, la tendencia a planear y el autocontrol, las habilidades numéricas y el tener una renta regular son elementos que hacen menos vulnerables financieramente a las mujeres.

Gran parte de los programas de inclusión financiera para mujeres ha tenido como objetivo promover el acceso al crédito para que estas desarrollen actividades productivas a través de pequeños negocios o empresas, y por ende logren un mayor empoderamiento económico y consigan autonomía. Sin embargo, a pesar de que algunos resultados han sido positivos, los estudios que han evaluado el impacto de estos programas muestran que en muchos casos los resultados no han sido los esperados, en especial en el empoderamiento (Holloway y otros, 2017; Banerjee y otros, 2015).

Todo lo mencionado en los párrafos anteriores subraya la importancia de seguir profundizando en las barreras que limitan la participación oportuna y efectiva de las mujeres de la región, a pesar de los avances y éxitos logrados en la reducción de la brecha de género en la tenencia de productos financieros. A nivel internacional, recientemente ha aparecido una serie de documentos que discuten cómo la falta de impacto de los programas podría deberse a las normas de género. En estos estudios se afirma que las normas que subyacen y prolongan las restricciones y desigualdades a las que se enfrentan las mujeres en los ámbitos políticos, sociales y económicos son las que afectan y perpetúan la brecha de género en la inclusión financiera. Estos documentos son revisados y analizados en este estudio.

En concreto, tratando de profundizar en el papel de las normas sociales en la brecha de género de la inclusión financiera, el objetivo de este trabajo es revisar la literatura de inclusión financiera y normas de género. En última instancia, se busca identificar las normas de género que afectan el acceso financiero (principalmente al crédito) y las decisiones y comportamientos financieros de la mujer emprendedora. Asimismo, en la medida en que la evidencia y los estudios lo permitan, se intenta averiguar si las normas sociales afectan la inclusión financiera en América Latina y el Caribe, y si estas normas son diferentes o más severas entre las mujeres que residen en áreas rurales o urbanas.

También se contemplarán estudios sobre la mujer en el hogar ya que, en muchos casos, las mujeres realizan tareas productivas dentro del hogar que no se consideran negocios o empresas por sí mismas, por su naturaleza informal. De igual modo, por su relevancia en el estudio de las normas sociales, se tendrán en cuenta estudios sobre programas de ahorro y finanzas digitales. En el caso de los productos financieros digitales, en los que se centra la atención de la literatura y foros más recientes, aparecen nuevas normas sociales que limitan tener un celular o su uso, por ejemplo, así como las menores habilidades digitales de las mujeres. A partir de la revisión de la literatura, se busca definir una serie de directrices o lecciones aprendidas que sirvan de base para desarrollar programas que fomenten la inclusión financiera de las mujeres atendiendo a las normas de género.

El documento está estructurado de la siguiente manera. En el capítulo I se establece el marco conceptual sobre las normas sociales y la inclusión financiera. En capítulo II se revisan los trabajos académicos e informes o reportes de política en los que se ha analizado el papel de las normas sociales en la brecha de género de la inclusión financiera, incluyendo el análisis de las normas en las áreas rurales y urbanas. En el capítulo III se discuten y presentan los principales resultados de la revisión de la literatura. Por último, en el capítulo IV se presentan las principales conclusiones, recomendaciones de política y la agenda a futuro.

I. Marco conceptual: concepto de norma social e inclusión financiera

A. Normas sociales de género

Entre las varias definiciones de norma social que han sido referentes en la literatura de normas sociales, Cislighi y Heise (2016) definen una norma social a partir de sus características:

- Prevalencia: un número importante de individuos la sigue a pesar de que posiblemente prefieran hacer otra cosa.
- Expectativas: las personas siguen una norma porque creen que otras cumplirán con ella y viceversa, otras creen que una la cumplirá.
- Sanciones: romper una norma social usualmente lleva a una respuesta positiva o negativa por parte de un grupo influenciador.

Otra definición es la de Harper y otros (2020), quienes definen las normas sociales como “las reglas implícitas e informales que la mayoría de las personas aceptan y siguen”. Según estos autores, las normas sociales están influenciadas por los sistemas de creencias, los contextos económicos y, a veces, por las recompensas y sanciones percibidas por adherirse o desobedecer las normas vigentes. Las normas además están integradas en instituciones formales e informales y se producen y reproducen a través de la interacción social. Solo cambian cuando suficientes personas eligen actuar (o se ven obligadas a actuar) de una manera diferente, creando una nueva norma. Las normas de género son un subconjunto de normas sociales, que describen cómo se espera que se comporten las personas de un género particular, en un contexto social dado.

Otro enfoque es el de Gammage y otros (2017), quienes señalan: “las normas e instituciones sociales moldean el entendimiento y visión de lo que se considera actitudes y comportamientos aceptables. Estos conjuntos de reglas, implícitamente seguidas o codificadas y formalizadas, pueden

profundamente influenciar la habilidad de los individuos para utilizar sus capacidades, tomar ventaja de las oportunidades económicas, y ejercer su poder de decisión y elevar la voz” (pág. 31).

El Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (Consultative Group to Assist the Poor, CGAP, por sus siglas en inglés) ha desarrollado una metodología para diagnosticar las normas sociales que afectan la interacción de las mujeres con los servicios financieros (Post, 2020)², y considera que las reglas colectivas moldean: i) como las personas se comportan; y ii) cómo las personas esperan que otros se comporten, para mantener o cambiar la manera en que las mujeres interactúan con los mercados, lo que permea acciones y expectativas a nivel individual, de hogar y de comunidad. En la mayor parte de las definiciones de una norma social se señalan las siguientes características:

- Las normas sociales son aprendidas desde temprana edad, pero pueden ser dinámicas y cambiar en el tiempo.
- Una norma social perdura debido a la existencia de sanciones sociales, ya sean positivas (aprobación o popularidad) o negativas (bromas o violencia).
- Las normas sociales son diferentes a las creencias, actitudes e intereses personales.

Las normas sociales se han estudiado en menor medida —o no se han estudiado— en el contexto de estudios y programas de desarrollo económico, por considerarse algo complejo, ambiguo, difícil de cuantificar o medir, o por considerarse objeto de estudio de otras ciencias sociales. Aunado a lo anterior, se percibe que las normas sociales además son particularmente difíciles de cambiar porque permean acciones, percepciones y expectativas en los individuos, los hogares y la comunidad (Bull, 2021; Markel y otros, 2016). A pesar de ello, como se verá en la próxima sección, son cada vez más numerosos los estudios en los que se contempla el papel de las normas sociales en la inclusión financiera.

B. Inclusión financiera y perspectiva de género

Varios organismos han trabajado sobre el concepto de inclusión financiera. También hay varios estudios en los que se han propuesto definiciones que resaltan la naturaleza multidimensional de la inclusión financiera: el acceso, el uso y la calidad (Roa, 2013). En estas definiciones se considera además la inclusión financiera como un insumo para lograr mayor bienestar y resiliencia, no como un fin en sí mismo. Por ejemplo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), define la inclusión financiera como:

“El proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a medida, incluyendo actividades de sensibilización y educación financiera con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social” (Atkinson y Messy, 2013, pág. X).

Con el objetivo de identificar las distintas dimensiones y barreras que limitan la inclusión financiera, el enfoque que prevalece es diferenciar entre barreras de oferta y demanda a la inclusión financiera (Roa y Carvalho, 2018; Di Giannatale y Roa, 2019). En cuanto a las barreras de oferta, los costes de la intermediación financiera dan lugar a barreras de accesibilidad física y económica, y de elegibilidad. En el caso de las mujeres, sobre la accesibilidad física, además de los costes de traslado y de tiempo a una institución financiera, se añaden la inseguridad en la calle y las restricciones e incluso prohibiciones de movilidad e interacción social fuera del hogar, en especial con otros hombres.

² Esta metodología es explicada en detalle en la sección de reportes de política.

Del lado de la accesibilidad económica, la falta de autonomía y poder de decisión en el manejo de sus ingresos y gastos, y las menores oportunidades laborales y salariales —donde prevalecen la informalidad laboral o tareas domésticas no remuneradas— impiden en muchos casos que las mujeres puedan adquirir un producto financiero (Roa, 2020). En cuanto a elegibilidad, hay varios estudios que muestran cómo las mujeres tienen una mayor dificultad para conseguir una identificación oficial; sufren discriminación directa/indirecta en la institución financiera; no tienen colaterales o no los pueden utilizar como tal, aunque los tengan; y necesitan el permiso o firma del esposo o un familiar para acceder a un producto financiero, entre otros (Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer, 2013).

Tratando de eliminar estas barreras de oferta, se han desarrollado iniciativas de inclusión financiera para mujeres como la oferta de productos financieros gratuitos (o de bajo costo); productos básicos o simplificados (de fácil uso y que requieren menos requisitos de elegibilidad); y productos que se basan en el colateral o garantía social en vez de económicos o tradicionales, como los grupos de ahorro y crédito. Aunque hay excepciones, estas iniciativas en general no incluyen la perspectiva de género y son similares a las dirigidas a otros grupos vulnerables. De igual modo, en el caso de la accesibilidad física, las principales iniciativas para mujeres son análogas a las desarrolladas para los hombres y tienen que ver con aumentar el número de puntos de acceso financiero a través de la creación de nuevas sucursales, cajeros, banca móvil, corresponsales bancarios y, más recientemente, los medios. Estas iniciativas han sido implementadas sobre todo en áreas rurales remotas o de difícil acceso donde la accesibilidad financiera por estas razones era baja o nula (Roa, Villegas y Garrón, 2020).

Del lado de las barreras de demanda, varios estudios han mostrado cómo la exclusión financiera de la mujer está relacionada con una menor autoestima y autoconfianza en sus habilidades y capacidades en general, menores niveles de educación financiera y educación en general, ser más adversas al riesgo y confiar menos en las instituciones financieras, entre otras (Lusardi y Mitchell, 2008; Bustelo y Vezza, 2019; Yakoboski, Lusardi y Hasler, 2020). Estas barreras se han comenzado a visibilizar a partir de los resultados de encuestas y estudios de línea de base, subrayando la necesidad imperiosa de desarrollar programas que atiendan estos sesgos de género y brechas en las habilidades financieras y para la vida con una clara perspectiva de género, como recoge el trabajo de CAF-Banco de Desarrollo de América Latina para un amplio grupo de países de América Latina (Auricchio y otros, 2021).

Los programas implementados para fomentar la inclusión financiera de las mujeres buscan eliminar una o varias de estas barreras y, en muchos casos, los resultados no han sido los esperados. Como se verá en la revisión de varios de estos trabajos, esto se ha debido en parte a no tener en cuenta cómo las normas sociales de género interactúan con las distintas barreras presentadas, tanto de demanda como de oferta.

C. Normas de género e inclusión financiera

Teniendo en cuenta los marcos conceptuales de los párrafos anteriores para este estudio se definió, en el contexto de la inclusión financiera, la norma de género como una regla informal implícita que la mayoría de las personas aceptan y siguen sobre cómo se espera que: i) las mujeres participen en las decisiones financieras del hogar; ii) adquieran y usen productos y servicios financieros, y iii) su acceso a canales o intermediarios financieros formales. Es necesario entender con claridad cómo funcionan estas normas y cómo son impuestas u obligadas a cumplir para poder modificarlas o eliminarlas y con ello promover la inclusión financiera de manera efectiva.

Por ello, se tuvo en cuenta la clasificación de trabajos entre aquellos que siguen un enfoque consciente de las normas sociales y aquellos que siguen el enfoque transformativo de normas de género. En los primeros se toman en cuenta las normas sociales en la provisión de productos o servicios financieros, pero no se tratan de cambiar directamente a través de los programas. En los segundos se

integran medidas explícitas para cambiar las normas sociales que limitan la inclusión financiera de las mujeres en sus programas. Asimismo, se trató de profundizar en la búsqueda y análisis de estudios que contemplan si las normas son aún más severas o diferentes entre las mujeres rurales y urbanas, con especial interés en mujeres emprendedoras y acceso al financiamiento.

Por último, es importante distinguir entre una norma social y una ley formal con falta de perspectiva de género, como por ejemplo que las mujeres no tengan derecho a votar o no tengan derecho a abrir una cuenta o tener activos a su nombre por ley. Aunque en muchos casos las leyes desaparecen, estas perduran en forma de una norma social. En este trabajo se delimitará cada una de ellas para analizarla, diferenciando entre norma y ley *per se* (Banco Mundial, 2018).

II. Revisión de la literatura

A. Artículos académicos

Por su solidez y por su análisis explícito del rol de las normas de género en la inclusión financiera de las mujeres, se seleccionaron³ y revisaron 17 estudios académicos⁴. En cuanto a su solidez metodológica, se seleccionaron siete trabajos que utilizan experimentos aleatorios (RCT, por sus siglas en inglés), dos revisiones de la literatura y ocho trabajos en los que se utilizan técnicas econométricas para analizar encuestas nacionales o locales, como estimaciones de parámetros no lineales como logit y probit, análisis multivariado, ecuaciones estructurales y la descomposición de Oaxaca-Blinder⁵.

Para revisarlos, se agruparon los estudios por tipo de producto financiero. El enfoque central de la revisión son los estudios sobre mujeres emprendedoras y el acceso al crédito. No obstante, por lo reciente del tema y, por ende, la escasa literatura, y sobre todo por los valiosos insumos sobre el rol de las normas de género en la inclusión financiera, se incluyeron trabajos de hogares y otros productos financieros: ahorro, transferencias monetarias y productos financieros digitales. Como se señala, en el caso de los hogares las mujeres desarrollan pequeños negocios de subsistencia en muchos casos.

1. Acceso al crédito de mujeres emprendedoras y normas sociales

En siete de los estudios académicos seleccionados se analizan intervenciones sobre el acceso al crédito y su interacción con las normas sociales. Todos ellos coinciden en que el acceso al crédito podría no tener los efectos esperados sobre los rendimientos o crecimiento del negocio de la empresaria, u otras variables —principalmente el empoderamiento o el consumo o decisiones de gastos del hogar— debido a las normas sociales. Entre estas normas se encuentran sobre todo las limitaciones de movilidad e interacción social, la falta de autonomía o poder de decisión sobre las finanzas del hogar (la mujer está a cargo de gastos e ingresos menores), el rol de la mujer en el hogar y la creencia de que el negocio de la mujer es menos rentable.

³ Para la metodología de búsqueda y selección de trabajos véase el cuadro A1 del anexo 1.

⁴ Véase el cuadro A2.1 del anexo 2.

⁵ La metodología empírica de cada estudio se presenta en el cuadro A2.1 del anexo 2.

Por ello, el hecho de proporcionar créditos no promueve por sí solo la empresarialidad de la mujer y su empoderamiento, generalmente medido como poder de decisión y negociación en el hogar y la sociedad. Como se muestra en los estudios que se resumen a continuación, es necesario incluir elementos adicionales como capacitaciones sobre empresarialidad o el desarrollo de metas y aspiraciones, así como el apoyo del grupo y los pares, para poder solventar el efecto de las normas sociales. Sin embargo, en aquellos lugares donde las normas sociales son muy restrictivas incluso estas medidas podrían no ser suficientes.

En primer lugar, relacionado con la importancia de los pares y la intermediación en grupo, así como la necesidad de complementar el acceso al crédito con capacitaciones que atiendan a las normas sociales, se destacan los estudios de Field, Jayachandran y Pande (2010), Field y otros (2016), Holvoet (2005), y Bali Swain y Wallentin (2017). Sobre la importancia de las capacitaciones para cambiar las normas relacionadas con las restricciones de movilidad e interacción social está el estudio de Field, Jayachandran y Pande (2010). Los autores analizan cómo la religión y el sistema social de castas en la India imponen este tipo de restricciones a las mujeres limitando su actividad empresarial. Las mujeres musulmanas son las que se enfrentan a mayores restricciones, seguidas de las mujeres de castas altas y, por último, las mujeres de las castas más bajas.

En colaboración con un banco en una ciudad de la India, se analizan los efectos de proporcionar a un grupo de clientas un módulo de capacitación sobre educación financiera, habilidades de negocios y cómo desarrollar aspiraciones. Los resultados muestran cómo entre las mujeres de la religión hindú aquellas más restringidas por la norma —las de las castas altas— el curso aumentó la probabilidad de adquirir un préstamo para su negocio, incrementó sus rendimientos, las alentó a comenzar o expandir sus microempresas y a hablar de negocios con sus familiares. En el caso de las mujeres musulmanas, al tener poquísimos niveles de decisión y negociación para cambiar sus aspiraciones y actividades empresariales, el curso no tuvo ningún efecto.

Con esta intervención, Field y otros (2016) muestran cómo solo aquellas mujeres que tomaron la capacitación con una amiga incrementaron su actividad empresarial y la renta del hogar, en especial aquellas sujetas a fuertes normas de restricción de movilidad social. Aunque no analizan los mecanismos subyacentes a este resultado, los autores sugieren que ir con una amiga les dio más confianza al sentirse en un entorno seguro y un mayor apoyo después de haber terminado el curso. Es probable que sentir cierta competencia con sus pares también podría haberlas llevado a tomar el curso con mayor compromiso.

En relación con la importancia de los pares y la intermediación en grupo, así como la necesidad de complementar el acceso al crédito con capacitaciones que atiendan a las normas sociales, se destaca el trabajo de Holvoet (2005). En concreto, se analizan los efectos de dos programas de crédito, uno individual y otro de grupo, dirigidos a actividades productivas de hogares muy pobres en el sur de la India⁶. En el caso del crédito grupal además se recibe un entrenamiento para habilidades empresariales, servicios de bienestar social y unión e interacción del grupo. Este análisis muestra que, cuando el crédito es proporcionado a través de grupos de mujeres y es combinado con capacitaciones, los patrones de decisiones financieras en el hogar cambian sustancialmente, en especial las áreas dominadas por los hombres: el manejo del dinero y la asignación del tiempo y tareas. Además, cuanto más frecuentes fueron las reuniones de grupo, más intensivas fueron las capacitaciones y, cuanto más se invirtió en crear los grupos, los efectos fueron aún mayores. La intermediación grupal transformó gradualmente a los grupos en actores de cambio institucional local y, de forma notable, la existencia de un fondo grupal y la presión de las pares influyó en que el crédito se dedicará a la actividad productiva.

⁶ Los autores señalan que, en general, aquellos hogares que disfrutaban de una mejor posición social aplican las normas de forma más estricta. Por otro lado, las normas de género son menos restrictivas en el sur (cultura dravídica) que en el norte (cultura aria), en especial en lo que se refiere a la movilidad social y el matrimonio. Por ejemplo, el trabajo rural de la mujer es común en el sur.

En línea con el trabajo anterior, también en la India, Bali Swain y Wallentin (2017) analizaron el impacto de un programa de crédito grupal acompañado con reuniones y actividades de grupo frecuentes y distintas capacitaciones en el empoderamiento. Su análisis empírico muestra que, en los estados del sur de la India, la participación de las mujeres en el programa de acceso a préstamos les permite usarlos para criar ganado y acumular activos, lo que las lleva a tener una mayor autonomía y poder de decisión dentro del hogar.

Por otro lado, el empoderamiento no está correlacionado con otros factores como el nivel de autonomía en las decisiones laborales o la participación en actividades de la comunidad y en la política. Como señalan los autores, el empoderamiento es un proceso y puede que inicialmente los factores económicos —como el acceso al crédito para un negocio y las actividades grupales— sean un primer paso para lograr un mayor empoderamiento de la mujer y que otros factores no económicos sean claves en el futuro. Así, en los Estados donde las mujeres no son propietarias de los activos o ingresos de sus negocios debido a normas sociales, el empoderamiento no se ve afectado por un mayor acceso al crédito.

Otro de los trabajos que muestra cómo las normas sociales determinan la importancia de los grupos de ahorro y crédito para las mujeres es el de Johnson (2004) en Kenya. Sus resultados muestran que las mujeres usan más grupos de ahorro y crédito formales en vez de productos financieros individuales porque, en primer lugar, las normas sociales definen que las mujeres controlen las fuentes que generan los menores flujos de ingresos del hogar. Al tener cantidades pequeñas de ingresos para ahorrar, prefieren el sistema de grupos de ahorro y crédito para alcanzar cantidades mayores. Asimismo, la flexibilidad de este sistema les facilita atender pequeños gastos e imprevistos, que por las normas sociales están a cargo de la mujer.

En segundo lugar, usan en mayor medida el sistema de grupos porque para ellas las sanciones informales de vergüenza por no repago son más efectivas que en el caso de los hombres. Razones culturales y antropológicas muestran cuán importantes han sido los grupos en el caso de las mujeres en estas localidades. En el trabajo de Johnson (2004) se muestra también que las mujeres usan menos las cooperativas de ahorro y crédito porque el acceso a estas instituciones depende de un bono generado por las cosechas y los ingresos de estas están a cargo del marido. Solo en el caso de las mujeres en áreas rurales se observa que ellas sí tienen cuentas en las cooperativas, porque cuando el marido muere ellas pasan a ser las dueñas de las cuentas⁷.

El éxito de los grupos de crédito en la empresarialidad y empoderamiento de la mujer recogidas en los trabajos anteriores depende del contexto local. En el caso de Bangladesh, el principal país donde se han analizado los impactos del microcrédito, las mujeres están más restringidas en cuanto a la movilidad (incluso para asistir a las reuniones grupales) y tienen menos autonomía de sus finanzas, por lo que los efectos de un programa de financiamiento sobre el poder de negociación en el hogar van a ser otros (Kabeer, 2017). Por esta razón es importante mantener el enfoque local, ya que las normas sociales pueden diferir considerablemente de un país a otro.

Además de la importancia de los grupos de crédito en la empresarialidad y empoderamiento de la mujer, se encontraron tres estudios que atienden a otros efectos y matices del acceso al crédito para las mujeres empresarias en el contexto de las normas sociales, como las menores ganancias o rendimientos de los negocios de las mujeres y las normas sociales (Bernhardt y otros, 2019); el uso de créditos informales como un mecanismo de empoderamiento en el hogar (Garikipati y otros, 2017); y los deseos de la mujer por formalizar sus negocios (Babbitt, Brown y Mazaheri, 2015).

En análisis de los efectos limitados o nulos del acceso al crédito en la rentabilidad de los negocios de las mujeres es abordado en el trabajo de Bernhardt y otros (2019) en la India, Sri Lanka y Uganda. Los autores encuentran que el hecho de reducir las restricciones de capital de uno de los miembros del

⁷ Para el resto de los resultados mencionados no hay diferencias significativas entre las áreas urbanas y rurales.

hogar no aumentó los rendimientos del negocio de la mujer en ningún país, independientemente de quién recibía el crédito. En comparación con los hombres, es más probable que las mujeres inviertan los fondos que reciben en los negocios de otros miembros del hogar porque estos últimos son más rentables (debido a que las mujeres se mantienen en negocios más pequeños, en gran parte por su papel de cuidadoras). Además, aunque no lo sean, los ingresos o fondos de las mujeres donde hay más negocios en el hogar son especialmente vulnerables a la expropiación por otros miembros del hogar. Incluso adelantándose a este hecho, dan sus recursos a sus maridos de forma voluntaria. En hogares donde la mujer es la única microempresaria, las mujeres dirigieron el dinero a inversiones que aumentaron los rendimientos de su negocio.

El trabajo de Garikipati y otros (2017) en la India rural aborda los efectos de préstamos formales o informales en el empoderamiento de la mujer. Los autores encuentran que solo el uso de los préstamos informales aumenta el poder de negociación de las mujeres en varias decisiones financieras, lo que se debe a una jerarquía social de los préstamos: pedir prestado de fuentes formales es considerado socialmente respetable, ya que estos préstamos son utilizados para invertir o para una ceremonia. Los préstamos informales son frecuentemente ofrecidos por usureros, que utilizan métodos coercitivos de cumplimiento y son considerados socialmente degradantes. Por ello, las mujeres que los utilizan para cubrir ciertas necesidades básicas del hogar desempeñan un papel valorado, cubrir el honor de la familia, porque reciben cierto poder de negociación, su medida de empoderamiento. Los autores concluyen que aquellas iniciativas formales que busquen empoderar y beneficiar a las mujeres deben considerar proporcionar préstamos que incluyan las características flexibles de los préstamos instantáneos, pero excluyendo las condiciones de usura y coercitivas.

En relación con la mayor participación de las mujeres en empresas informarles, Babbitt, Brown y Mazaheri (2015) analizan las preferencias de mujeres microempresarias por formalizar sus negocios en Indonesia. Su análisis cualitativo muestra que la mayor parte de las mujeres tiene grandes aspiraciones sobre sus negocios y que la falta de acceso al crédito y el desconocimiento para solicitarlo, así como sus responsabilidades en el hogar, son las principales barreras para abrir o hacer crecer sus negocios. Por su parte, los hombres tienen aspiraciones sobre la actividad del negocio de sus esposas, pero solo cuando los hijos son mayores. Este ejercicio empírico encuentra que las mujeres de mayor edad, que tienen su negocio en casa o basado en comerciar, las que viven en áreas rurales⁸, las casadas y las que han comenzado recientemente su negocio, tienen una mayor preferencia por formalizar sus negocios o empresas. Los autores concluyen que el acceso al crédito es una barrera fuerte para todas las mujeres empresarias y todas la señalan como una de las principales razones para formalizarse, en especial las casadas y las de mayor edad.

2. Programas de transferencias condicionadas y normas sociales

En la revisión se incluyeron dos estudios de programas de transferencias condicionadas, Bedoya y otros (2019), en Bangladesh, y Bossuroy y otros (2021), en Nigeria, porque muestran la importancia de complementar los programas de inclusión financiera con componentes o intervenciones dirigidos a transformar las normas de género. Las beneficiarias en ambos trabajos son mujeres muy pobres, de grupos donde la norma social es la discriminación y la desigualdad de género en el acceso a activos e insumos, y a la educación, pero sobre todo a un empleo en el mercado formal o bien remunerado.

Para cambiar las normas sociales, en el trabajo de Bedoya y otros (2019), además de proporcionar capital humano y físico, las mujeres reciben un programa de mentorías para promover su educación, salud y empoderamiento. Después de un año se observó un impacto grande en el consumo, tenencia de activos, bienestar psicológico, participación de la mujer en el trabajo remunerado, inclusión financiera

⁸ Las diferencias rurales y urbanas encontradas en este trabajo se abordan en profundidad en la sección C de este capítulo II dedicada al análisis territorial de las normas de género.

y el empoderamiento. Algunos de estos efectos, como el consumo y la salud, se trasladaron a los esposos y a los hijos. La gran limitación del estudio es que no es posible separar los efectos y mecanismos de cada componente del programa.

En el estudio de Bossuroy y otros (2021) los componentes centrales del programa de transferencias van dirigidos a crear grupos de ahorro y habilidades microempresariales. Un primer tratamiento añade a esto subvenciones para actividades productivas; un segundo incluye un componente psicosocial; y un tercero incluye todos los componentes. El componente psicosocial es el que busca cambiar las normas sociales para que las mujeres se involucren en actividades que generen ingresos; fomentar el diálogo y resolución de conflictos dentro del hogar; expandir sus aspiraciones a nivel individual y comunidad; y promover sus habilidades para la vida. Sus resultados muestran cómo los tres tratamientos tuvieron un gran impacto en el consumo, el empoderamiento social de la mujer y el control sobre sus actividades para generar ingresos, así como sobre sus ganancias, aunque esto no conllevó un mayor poder de decisión en el hogar. Los impactos fueron mayores en el grupo que incluía todos los componentes, lo que sugiere la importancia de las medidas dirigidas a cambiar las normas de género.

3. Acceso a productos de ahorro (tradicionales y digitales) y normas sociales

Algunos de los trabajos más relevantes de la relación entre la inclusión financiera de la mujer y las normas sociales encontrados se centran en el acceso a productos de ahorro tradicionales, entre ellos los de Field y otros (2021), y en el ahorro mediante medios digitales el de Tiwari, Schaub y Sultana (2019), Eckhoff y otros (2019), y Arnold y Gammage (2019). Por su notoriedad en cuanto al análisis del rol de las normas sociales en la inclusión financiera y cómo cambiarlas, fueron incluidos en la revisión de la literatura.

En estos estudios nuevamente se pone de manifiesto que los roles o normas de género han creado un sistema donde los hombres tienen la autoridad de tomar las decisiones del hogar, la propiedad de los activos y el control de los recursos financieros. Por otra parte, el trabajo fuera del hogar no está bien visto socialmente, ni tampoco la movilidad e interacción social. Los estudios muestran que proporcionar a las mujeres un producto de ahorro y autonomía sobre este aminora estas normas con efectos positivos en su empoderamiento y autonomía de sus decisiones financieras. En cuanto al ahorro mediante medios digitales, en general los resultados de los tres trabajos muestran que se sigue prefiriendo el ahorro en cuentas tradicionales, quizás por una falta de habilidades digitales o falta de confianza en los mismos por temor a no saber usarlos o a fraudes. A continuación se destacan los elementos distintivos y relevantes de cada estudio.

Dentro del contexto de un programa público de trabajo a cargo del Gobierno en la India, el trabajo de Field y otros (2021) compara los efectos de depositar el salario de las mujeres en sus propias cuentas o en la cuenta del jefe del hogar. Las mujeres que recibieron sus salarios en su propia cuenta y una capacitación en su uso aumentaron su oferta laboral tanto en el sector público como en el privado y lograron obtener un mayor poder en sus decisiones financieras y movilidad social. En el largo plazo las normas de género sobre el trabajo fuera del hogar se liberalizaron a nivel comunidad e individual, en especial para las mujeres con mayores restricciones y el estigma social o vergüenza de los maridos cuyas mujeres trabajaban fuera del hogar se redujo.

Asimismo, destaca el trabajo de Tiwari, Schaub y Sultana (2019) acerca de los efectos de la tenencia y la propiedad de cuentas de ahorro (digitales) sobre las normas sociales en zonas rurales de Kenya. El programa ofrece grupos de ahorro, capital semilla y subvenciones, una cuenta de dinero móvil y una mentoría que incluye habilidades para la vida. Las beneficiarias del programa son mujeres muy pobres, que se encuentran sin recursos financieros por meses, mientras sus esposos se dedican al pastoreo. Los resultados muestran que las mujeres que recibieron el programa fueron capaces de tomar decisiones financieras por sí mismas en mayor medida y, aunque la última decisión sigue siendo del marido, el nivel de comunicación y negociación en el hogar aumentó. El programa fomentó la escolarización de las niñas

y los ingresos de las beneficiarias que tenían negocios aumentaron, así como su duración en el tiempo y la demanda de crédito, haciéndolas más resilientes a eventualidades y emergencias.

El trabajo de Eckhoff y otros (2019) evalúa dos programas de inclusión financiera por medios digitales y grupos de ahorro. El primero, en Kenya y la República Unida de Tanzania, muestra como la participación en los grupos de ahorro generó una mayor confianza en los proveedores financieros formales, una mayor autonomía de las mujeres en sus decisiones financieras, en la generación de recursos y en abrir una cuenta individual, y las decisiones en el hogar se volvieron más colaborativas. La comunicación de los ahorros y ganancias de las mujeres a los esposos, o mantenerlos en secreto, dependió de la relación en el hogar.

El segundo programa, implementado en dos distritos del este de Uganda, tiene como elemento clave, además de los grupos de ahorro y medios digitales, los diálogos de pareja, diseñados para promover la igualdad entre los miembros del hogar. De forma notable, incluir los diálogos de pareja tuvo un impacto en la autonomía de la mujer para abrir una cuenta, la intención para mantener sus ahorros en privado, el bienestar mental y social, y en que la toma de decisiones del hogar fuera más igualitaria. En este trabajo se identificó como reto una brecha de género entre los propios facilitadores locales: los hombres dominaban la discusión sin dar espacio para los facilitadores hablaban y se tuvo que diseñar un entrenamiento para evitarlo. Además, se puso en evidencia la necesidad de atender de forma específica a las familias poligámicas u otras estructuras familiares en las sesiones de diálogos⁹.

Por último, Arnold y Gammage (2019) realizaron una revisión de cuatro trabajos¹⁰ sobre la necesidad de adoptar un enfoque transformativo de normas de género en la inclusión financiera y el potencial de los medios digitales para ello. A partir de la revisión de los documentos las autoras concluyen que los programas de inclusión financiera deben: i) modificar las normas sociales sobre cómo las mujeres usan el dinero, el acceso a cuentas de ahorro y a la tecnología; ii) promover el involucramiento del hombre proactivamente para empoderar a la mujer; iii) facilitar las discusiones en el hogar sobre el control y la toma de decisiones mediante estrategias de comunicación; iv) invertir en capacidades humanas, financieras, digitales, empresariales, de agencia y autonomía de las mujeres.

En los estudios revisados se muestra el fuerte interés de las mujeres tanto por los componentes financieros de los programas de capacitación, como por los componentes sobre la facilitación de los diálogos en el hogar. Además de lo anterior, las autoras enfatizan que debe considerarse que las restricciones sociales que dictan que la mujer debe ir acompañada por un hombre o familiar a la sucursal, y no interactuar con hombres que no sean de la familia son barreras importantes para que la mujer pueda ir al banco de forma regular y sola en muchas culturas y contextos.

4. Acceso a productos de ahorro y crédito y normas sociales para grupos de países

En la revisión de trabajos sobre normas de género e inclusión financiera hay dos trabajos que utilizan la base de datos del Global Findex del Banco Mundial para explicar las brechas de género en la inclusión financiera y el papel de las normas de género en grupos de países, Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer (2013) y Aterido, Beck e Iacovone (2013); y un trabajo que incluye una completa revisión de estudios en distintos países, Buvinic y O'Donnell (2017).

En primer lugar, el trabajo de Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer (2013) en 98 países alrededor del mundo encuentra que en aquellos países donde las mujeres tienen restricciones legales para trabajar, ser cabeza del hogar, poder elegir donde vivir y ser elegibles para recibir una herencia, existe una menor probabilidad de que las mujeres tengan una cuenta en relación con los hombres, así como poder ahorrar

⁹ Véanse detalles metodológicos y empíricos en Scott y otros (2017).

¹⁰ Aunque algunos de los trabajos revisados por las autoras ya forman parte de esta revisión de la literatura, se destacan algunas de las conclusiones por su relevancia.

o pedir prestado. Además, las normas de género como la violencia contra las mujeres y la incidencia de matrimonios tempranos contribuyen a explicar la brecha de género en el uso de servicios financieros, después de controlar por características individuales y de país.

El segundo trabajo es el de Aterido, Beck e Iacovone (2013), quienes muestran que hay una brecha de género en la inclusión financiera de ahorro y crédito en nueve países de África Subsahariana. Esta brecha desaparece cuando se tienen en cuenta características socioeconómicas. En concreto, en el caso de los hogares el uso de productos formales viene dado por diferencias en los niveles de educación y renta, empleo formal, uso de teléfono móvil y ser jefe del hogar¹¹, no por el género. Estas mismas variables explican el uso de medios informales o no estar incluido ni formal ni informalmente.

En el caso del segmento empresarial, estos autores encuentran que las mujeres son propietarias de menos negocios y que, entre menor sea su edad, menos probable es que lleven negocios solas en propiedad, o que sus negocios estén relacionados con la exportación o de acceso a financiamiento extranjero. Mientras tanto, los hombres son más proclives a innovar y se ocupan en sectores que dependen menos de financiamiento externo. Al controlar por características individuales, la brecha de género en la inclusión financiera también desaparece en el caso del conjunto empresarial. Es decir, el género no afecta la tenencia de productos financieros formales de las y los empresarios.

Con base en un análisis a través del método Oaxaca-Blinder, Aterido, Beck e Iacovone (2013) concluyen que, condicionado a las características individuales, no hay una discriminación del lado de las instituciones financieras en temas de género, ni una menor demanda inherente de servicios financieros del lado de las mujeres. La discriminación se debe a que las mujeres parten con una desventaja en ciertas dimensiones socioeconómicas (educación, ingreso, trabajo formal, jefe del hogar) fuertemente relacionadas con el acceso a servicios formales y con normas de género ligadas a roles en la sociedad y en la economía.

Por último, Buvinic y O'Donnell (2017) llevan a cabo una revisión completa de evaluaciones rigurosas de intervenciones de servicios financieros y capacitación en distintos países del mundo. Estos autores señalan que los programas en su mayor parte fueron diseñados originalmente para incrementar la productividad y los ingresos de los pobres, sin tener en cuenta el componente de género. Asimismo, encuentran que promover el ahorro y las habilidades para manejar los negocios afecta al empoderamiento financiero de la mujer, mientras que la evidencia es aún insuficiente para los programas de microcrédito y transferencias condicionadas. En el caso del ahorro, el acceso de la mujer a sus ingresos de forma privada a través de una cuenta de ahorro con compromiso promueve su empoderamiento económico y subjetivo, asociado este último con las normas de género sobre el poder de decisión de la mujer y su bienestar. Subrayan que el empoderamiento subjetivo es un objetivo intermedio clave, en especial cuando las normas sociales son muy restrictivas.

Buvinic y O'Donnell (2017) concluyen con una serie de recomendaciones para atender las normas de género. Por un lado, es necesario incluir componentes que incrementen el autocontrol y la autosuficiencia, así como promover la práctica de pedir prestado pequeñas cantidades para aumentar la experiencia en su uso y por ende la toma de riesgos y la capacidad de elección. Es necesario además incluir programas de capacitación para el manejo del negocio, pero que también atiendan a la carga de la mujer en el hogar. El apoyo de los amigos o conocidos cercanos parece aumentar la toma de riesgos y la mayor confianza en las decisiones de negocio, así como los efectos de la educación financiera. Finalmente, se debe considerar el trato no discriminatorio a la mujer y las normas sociales del lado de las instituciones financieras.

¹¹ Vivir en un área rural, estar casados, quién toma las decisiones en el hogar, o quién es el principal proveedor de ingresos solo en algunos países; la edad en casi todos los países.

B. Resumen de los reportes técnicos de política pública

En la búsqueda de trabajos sobre normas sociales e inclusión financiera se encontraron un total de 13 reportes técnicos de política pública¹². Dado lo reciente del tema, la mayor parte de los reportes tienen un enfoque general de la importancia de las normas de género en la inclusión financiera: se analizan las distintas barreras a la inclusión financiera de la mujer y se discuten cómo algunas de ellas son las normas de género. Dado el objetivo del proyecto, en esta revisión se presentan los resultados sobre las normas de género, clasificando los trabajos por tipo de producto financiero, con excepción de un trabajo que proporciona un instrumento de medición de normas de género y una nota técnica; ambos se resumen al final de esta sección. Predominan los trabajos con un enfoque transformativo de las normas de género.

Como se verá a continuación, todos los estudios coinciden en que la desigualdad de los roles de género en el mercado laboral, la falta de control de los recursos o poder de decisión y negociación de los mismos, restricciones de movilidad o interacción social, menores oportunidades en educación y la limitación de tener en propiedad o en herencia activos son las normas subyacentes que podrían afectar la inclusión financiera de la mujer y los efectos buscados en su empoderamiento económico. Algunos trabajos abogan además por ir más allá de medir los efectos de los programas sobre el empoderamiento económico de la mujer y considerar el empoderamiento social o no económico (poder de negociación, confianza, autonomía, bienestar mental, entre otros), así como por contemplar posibles efectos no deseados.

1. Acceso al crédito de mujeres emprendedoras y normas sociales

Se localizaron tres revisiones de la literatura académica, principalmente de estudios con metodología de experimentos aleatorios, que analizan los efectos de las normas sociales en el acceso al crédito de la mujer y su empresariedad¹³: Holloway, Niazi y Rose (2017), Vossenbergh, Rappoldt y D'Anjou (2018) y the Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL, 2021). En estos documentos se señala que los primeros trabajos sobre modelos de microfinanzas asumían que la principal barrera a la que se enfrentan las mujeres para no tener un negocio era el acceso al crédito. Por ello, consideraban que al promover este se obtenía un impacto positivo en su empoderamiento (medido por la actividad productiva e ingresos o ganancias) y otras variables del hogar (consumo, salud, educación). Sin embargo, esto no ha sido así en muchos casos. La falta de empresariedad de las mujeres no solo se debe a la falta de acceso al crédito, sino también al rol de las normas sociales, como la falta poder de negociación dentro del hogar sobre sus ingresos y negocio. Estas normas hacen que las mujeres empresarias permanezcan en negocios pequeños, con pocas ganancias o con problemas para comenzar su propio negocio.

En particular, la revisión de Vossenbergh, Rappoldt y D'Anjou (2018) concluye que las microfinanzas no empoderan a la mujer ni fomentan el crecimiento de las empresarias más allá del puro nivel de subsistencia, lo que sí sucede en el caso de los hombres. En el mejor de los casos, las microfinanzas tienen un efecto positivo en la vida de las mujeres en algunas circunstancias y en algunos momentos. Y esto en gran parte es resultado de desigualdades en los sistemas regulatorios, dinámicas del hogar y normas sociales. Por ello, los autores defienden un enfoque transformativo en la inclusión financiera que tenga como objetivo tres dimensiones de cambio: empoderamiento colectivo e individual de la mujer (elecciones, habilidades, conocimiento, identidad y acceso y control de recursos); fortalecer las relaciones de la gente, en el hogar, en la comunidad, instituciones y organizaciones; y generar reglas y prácticas más propicias (cambios en los sistemas regulatorios y normas sociales). Los autores también indican que son muy pocos los estudios que analizan cómo las microfinanzas han

¹² Véase el cuadro A2.2 del anexo 2; y el cuadro A1 en el anexo 1 para la metodología de selección.

¹³ Estas revisiones también contemplan el papel de las normas sociales y el acceso al ahorro, lo cual se analiza en la siguiente sección.

afectado a la violencia en el hogar (y los pocos que lo hacen llegan a resultados mixtos) y aun menos los que estudian el efecto en el cambio institucional. La violencia, como se explica en la siguiente sección, se analizó en mayor medida en los programas de inclusión financiera a través de grupos de ahorro.

Por su lado, en la revisión del Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL, 2021) se muestra cómo las normas sociales y las dinámicas del hogar limitan la habilidad de las mujeres para utilizar el capital financiero en su empresa. En muchos casos, o bien estos recursos acaban invirtiéndose en el negocio del marido u otros miembros del hogar (lo que puede verse acentuado porque las mujeres prefieren el consejo de estos para sus negocios que de gente fuera de su círculo familiar), o bien las normas que restringen la movilidad social fuera del hogar impiden el éxito del negocio a pesar de recibir los recursos para ello (las mujeres y los hombres prefieren que la mujer emprenda su negocio en el hogar). Y estos obstáculos son más severos cuando las relaciones de pareja no son buenas, ya que en estos casos las mujeres tienden a esconder sus finanzas.

Además de las tres revisiones de la literatura, se localizaron dos reportes sobre análisis de normas de género y mujeres empresarias en países concretos. En primer lugar, se subraya el estudio de Scarampi, AlBashar y Burjorjee (2020) en dos ciudades de Turquía, por ser el que de forma más directa y completa revisa el rol de las normas en la inclusión financiera. Mediante la metodología conocida como "Personas"¹⁴ se detectaron varias normas ligadas al uso del crédito y características del negocio, como que una mujer es tomada en serio si pide un crédito para su negocio si va con un hombre; se apoya más a una mujer soltera si arranca un negocio porque el éxito se entiende a nivel familiar, si es casada está peor visto, porque se ve su propio éxito individual, por citar solo algunas.

Estos autores señalan que las normas que principalmente determinan que las mujeres usen menos productos de crédito que los hombres son dos: i) las mujeres no deberían tener activos a su nombre, si los tienen es porque está pensando dejar al marido o desviar activos de su propia familia. Sin activos a su nombre no cuentan con colaterales para acceder a financiamiento que les permita empezar o hacer crecer su negocio; y ii) las mujeres no deberían tener negocios grandes en propiedad.

Aunque cada vez se acepta más que las mujeres tengan pequeños negocios, el hecho de que una mujer tenga un negocio grande aún no está bien visto. La razón es que, al tener un negocio grande, la mujer comienza a generar ingresos propios y de mayor cuantía, lo que se piensa podría anular el rol del hombre como proveedor. Aunado a lo anterior, al tener que atender un negocio de mayor tamaño la mujer descuida sus tareas en el hogar, en especial si el negocio está fuera de la casa familiar. Por otro lado, encuentran que cuando comienza un negocio, la mujer no solicita un crédito, obtiene fondos de familiares y amigos. Como resultado de todo lo anterior, las mujeres no comienzan ni hacen crecer sus negocios al mismo ritmo que los hombres.

Asociado a lo anterior, Scarampi, AlBashar y Burjorjee (2020) encuentran que los sesgos inconscientes de desigualdad de los ejecutivos de las instituciones financieras hacia la mujer limitan su inclusión financiera. Por ello insisten en que las instituciones financieras deben ser punta de lanza en promover la diversidad y la inclusión a todos los niveles de operación, desarrollando iniciativas que identifiquen los sesgos de las propias instituciones y las normas de género.

Sobre las menores ganancias y menor tamaño de negocio de las mujeres empresarias, en Etiopía Alibhai, Buehren y Papineni (2015) encuentran que, aunque el acceso al crédito es frecuentemente citado como un obstáculo, no es el único elemento que limita el crecimiento de los negocios o que las mujeres operen en sectores más rentables pero dominados por los hombres. En concreto, cuando las mujeres tienen el apoyo de sus maridos o familiares tienen una mayor probabilidad de expandir sus negocios y hacerlos más rentables. Además, proporcionar información sobre los sectores más rentables, facilitar el acceso a redes y proporcionar capacitaciones sobre cómo evitar la discriminación, el acoso y

¹⁴ Esta metodología desarrollada por CGAP se explica al final de esta sección.

mejorar sus habilidades de negociación podrían proporcionar a las mujeres mayores oportunidades para trabajar en sectores dominados por los hombres.

Finalmente, hay un reporte del Banco Mundial (2018) en el que, utilizando información de la base de datos del Global Findex, se analiza cómo la inclusión financiera de la mujer es obstaculizada por leyes y normas sociales que afectan sus actividades económicas. En relación con el crédito, los resultados son que el acceso limitado o el no tener activos o propiedades a su nombre impide el acceso al crédito por falta de colateral. Por ejemplo, en la mayor parte de las economías se establece por defecto un régimen de propiedad en el matrimonio que determina una asignación desigual de los recursos a favor del esposo, lo que limita de forma drástica el acceso a productos financieros de las mujeres casadas.

Además, en muchos países las mujeres tienen menores derechos a heredar propiedades, lo que disminuye sus posibilidades de tener una hipoteca. La falta de colaterales y por ende el menor acceso al crédito da como resultado que las mujeres no tengan historial crediticio, lo que obstaculiza a su vez su acceso a financiamiento. Por ello, las instituciones que admiten otros colaterales no tradicionales, como los colaterales sociales o reputacionales, son un motor para promover el acceso financiero de la mujer (por ejemplo, las microfinanzas y cooperativas).

En segundo lugar, en un gran número de países el hombre todavía es considerado legalmente el jefe del hogar, lo que afecta a quien recibe subvenciones o ayudas de gobierno dentro del hogar. Es más probable que las mujeres que son cabeza del hogar usen productos financieros formales. En tercer lugar, las restricciones legales en numerosos países impiden o limitan la libre movilidad de la mujer. Los datos muestran que las mujeres casadas que no pueden elegir dónde vivir o que tienen prohibido trabajar tienen menor acceso a una cuenta de ahorro y menor capacidad para pedir prestado a una institución financiera formal.

2. Acceso a productos de ahorro y normas sociales

Sobre el ahorro y las normas sociales se destaca en primer lugar la revisión de estudios de Rickard y Johnsson (2018). Los autores analizan la evidencia sobre los efectos en el empoderamiento de tres tipos de programas de ahorro: i) grupo de ahorro; ii) grupo de ahorro con distintas capacitaciones (empresarialidad, educación financiera, entre otros); y iii) grupos de ahorro con programas integrales de género. En todos ellos la evidencia muestra cambios importantes en la independencia económica, la confianza y la autovaloración. Aquellos programas que integran componentes de género, o intervenciones específicas para cambiar normas de género, tienen un efecto positivo en todas las dimensiones de empoderamiento, mientras que aquellos que solo ofrecen grupos de ahorro tienen un alcance muy limitado en el poder de decisión, voz y liderazgo, y uso del tiempo movilidad y salud de la mujer.

Al igual que la literatura de emprendimiento de la mujer y acceso al crédito, en el caso del ahorro gran parte de los estudios se han centrado en evaluar los efectos sobre el empoderamiento económico. Sin embargo, el estudio de Rickard y Johnsson (2018) resalta el valor intrínseco de definir y medir el empoderamiento no económico y social (autoestima y confianza, poder de decisión, voz y liderazgo, uso del tiempo movilidad y salud). Argumentan que, aunque los grupos de ahorro son un primer paso hacia la inclusión financiera e independencia económica de la mujer, el empoderamiento de la mujer no es sostenible con estructuras de género y normas sociales inequitativas que les quitan poder y las excluye de la toma de decisiones en el hogar y la comunidad.

En relación con la necesidad de analizar dimensiones más allá del empoderamiento económico, Venton, Prillaman y Kim (2021) revisan varios estudios en el sur de África sobre los efectos de los grupos de autoayuda en la resiliencia objetiva y subjetiva de las personas. Algunos de ellos encuentran que los grupos de ahorro mixtos limitan o actúan como una barrera para las oportunidades económicas y también psicológicas de las mujeres debido a las normas sociales de género subyacentes. Por ello, estos trabajos

sugieren crear grupos de ahorro solo de mujeres (que además se caracterizan por una mayor reciprocidad) e involucrar a los hombres en otros contextos económicos y no económicos.

Sobre el empoderamiento y el ahorro, la revisión del Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL, 2021) encuentra que, aunque proporcionar productos de ahorro y transferencias monetarias condicionadas puede tener un efecto en ciertos patrones de consumo beneficiosos para el hogar, no hay un impacto consistente en los ingresos económicos de la mujer ni en su poder de negociación en el hogar. Por ello, se recomienda que las iniciativas que proveen a las mujeres de un mayor control de sus recursos y que los protegen de las demandas de sus redes —como los pagos o transferencias de programas a sus cuentas, pagos digitales o productos de ahorro compromiso— deben ser implementadas para lograr un empoderamiento efectivo de la mujer. Como en otros trabajos, se destaca la importancia de particularizar los programas a las circunstancias de cada mujer. Por ejemplo, los productos de compromiso de ahorro pueden perjudicar a la mujer si necesita cierta flexibilidad en el acceso a los fondos.

Sobre la importancia de particularizar los programas de ahorro a las características propias de la mujer, Holloway, Niazi y Rose (2017) indican que es importante considerar la mayor preferencia de las mujeres por la liquidez y por la privacidad de sus ahorros. Tener productos de ahorro con límites de acceso las ayuda a frenar las demandas financieras de amigos y familiares, lo que les permite ahorrar más. Pero de nuevo, se insiste en que en muchos casos estos mecanismos no atienden las necesidades de liquidez cuando se necesitan.

En esta línea sobre lo relevante de entender las necesidades propias de cada mujer, se encuentra la revisión de la literatura de Gammage y otros (2017) sobre el rol de las normas de género en la inclusión financiera (cualquier producto financiero) tradicional y digital. En concreto, subrayan la necesidad de estudiar las distintas preferencias de las mujeres con relación a mantener privacidad sobre sus finanzas; los efectos de la inclusión financiera en el acceso al mercado laboral, el uso del tiempo y el empoderamiento, la edad y el ciclo de vida de la mujer y sus necesidades financieras en cada etapa de vida, negociación dentro del hogar y los efectos en la cohesión social y comunidad de la inclusión financiera y digital.

Además de las revisiones de la literatura, se encuentran varios trabajos sobre el acceso al ahorro y las normas sociales en países concretos, algunos de ellos ya mencionados en la sección anterior al contemplar tanto el acceso al ahorro como al crédito. Por ejemplo, el estudio de Scarampi, AlBashar y Burjorjee (2020) señala algunas normas que determinan que las mujeres usen menos cuentas de ahorro que los hombres en Turquía. La primera norma es que las mujeres no deberían tener privacidad sobre sus finanzas. Una mujer que esconde sus finanzas al marido se ve con desconfianza, como si tuviera algo que ocultar. Las mujeres que usan cuentas de ahorro lo hacen con el esposo o las manejan en secreto. Otra norma que detectan en su estudio es que se espera que las mujeres no tengan ahorros propios porque los hombres son los que proveen los recursos y no hay necesidad para que las mujeres ahorren. Si aun así las mujeres ahorran, no pueden decidir cómo se usarán sus ahorros. Y si ahorran lo hacen con amigos o familiares, o en secreto —y al hacer esto último se piensa que deben tener un motivo oculto, como abandonar al marido. Por todo esto, las mujeres ahorran menos en cuentas que los hombres.

Sobre la privacidad del ahorro y las normas sociales, Barr y otros (2020) trabajan con parejas en varios pueblos de Zambia en una serie de dinámicas que involucran la toma de decisiones con dinero real. Su análisis cualitativo muestra cómo los maridos y las mujeres están dispuestos a que el ingreso del hogar sea menor con tal de mantener el control individual de sus ingresos. Las mujeres se quejan de que las decisiones de dinero no son igualmente compartidas y por ende esconden dinero a sus maridos para mantener cierta autonomía. La norma social es que ahorrar es bueno, pero hacerlo en secreto no y en el caso de la mujer puede tener consecuencias no deseadas. Cuando se les pregunta a las mujeres por qué ven mal que el hombre ahorre en secreto, expresan el temor a que el hombre muera de forma inesperada y se pierdan los ahorros. Sin embargo, ambos creen fuertemente que si la esposa ahorra en

secreto levanta sospechas sobre de dónde saca el dinero (puede ser acusada de prostitución), algo que no ocurre en el caso del marido. Ahorrar en secreto puede llegar a ser causa de violencia de género o que el matrimonio termine.

Sobre los posibles efectos negativos de la inclusión financiera, Rickard y Johnsson (2018) recalcan que, en muchos casos no se tiene en cuenta cómo el empoderamiento de la mujer puede cambiar las normas sociales y las dinámicas de las relaciones de tal forma que estas deriven en efectos no deseados, como una mayor carga de tareas en el hogar o aumento de la violencia. Por ello, proporcionan un marco de los posibles riesgos asociados a los grupos de ahorro, así como estrategias de monitoreo para mitigarlos.

En el trabajo del International Rescue Committee (IRC, 2011) se analizan empíricamente los efectos del mayor acceso financiero a través de grupos de ahorro y créditos mixtos en la violencia de género en el sureste de Burundi. Para mitigar estos riesgos se introduce un programa que permite que los participantes dialoguen sobre cómo se toman las decisiones económicas en el hogar. Utilizando una evaluación mediante RCT¹⁵, los resultados muestran que los diálogos en pareja decrecieron la incidencia y aceptación de la violencia, y promovieron el empoderamiento económico y social. En concreto, las normas sociales en la toma de decisiones sobre el dinero y activos del hogar fueron cambiadas sin utilizar amenazas o mensajes negativos. Enfocándose en las mejoras en el hogar y estrategias que involucren a hombres y mujeres, el empoderamiento de la mujer mejoró sin consecuencias negativas. Por último, en el trabajo del Banco Mundial (2018) revisado antes, en relación con el ahorro se obtiene que no tener una identificación puede impedir abrir una cuenta bancaria tradicional. Sus datos muestran que existen diferencias legales que hacen más difícil a las mujeres solicitar una identificación o un pasaporte en el mundo.

3. Acceso a productos financieros digitales y normas de género

El uso de medios digitales para lograr una mayor inclusión financiera, bienestar financiero y empoderamiento económico de la mujer es un tema recurrente en los foros y reportes más recientes. Aún hay varios retos y las normas sociales pueden ser también una barrera importante para la adopción y buen uso de estos medios para lograr los objetivos propuestos. Por todo ello, en la revisión se incluyen dos reportes recientes sobre este tema.

Gammage y otros (2017) hacen una detallada revisión y comparación de estudios sobre la inclusión financiera (tradicional) en comparación con la inclusión financiera digital. Sobresale que la mayor parte de los estudios que analizan las normas sociales, tanto en inclusión financiera digital como tradicional, son a nivel micro. Sin embargo, las normas sociales se desarrollan a nivel comunidad y país, de ahí la importancia de escalar los estudios a niveles meso y macro. Los autores indican que la literatura de inclusión financiera atiende en mayor medida a la importancia de las normas sociales, comparada con la de inclusión financiera digital. En el caso de esta última, a futuro será importante atender cómo las normas de género afectan la tenencia de un celular o que la mujer pueda moverse para realizar retiro de efectivo por medios digitales, o interactuar con un agente o intermediario financiero digital. El J-PAL (2021) también indica que, en el caso de los depósitos de dinero móvil, es clave que las mujeres puedan acceder a la infraestructura y dispositivos necesarios, así como poder cubrir su costo.

En el reciente documento de CGAP de Highet (2021) se indica cómo las normas sociales crean barreras para la educación financiera digital de la mujer, elemento clave para la digitalización financiera, y por ende limita los beneficios del uso de medios digitales. Para evitar esto es necesario entender los componentes de las normas en el contexto de uso de medios digitales: lo que la persona cree, independientemente de lo que los otros piensen (creencias personales); lo que las personas creen que deben hacer los otros (expectativas empíricas); y lo que las personas creen que los otros piensan que se debe hacer (expectativas normativas).

¹⁵ Véanse los detalles metodológicos y teóricos en Iyengar y Ferrari (2011).

Cuando se entienden estos componentes y cómo son recibidos socialmente se puede empezar a pensar cómo relajar las normas sociales y roles de la mujer en la sociedad sin tener consecuencias no deseadas. Para ello es importante crear espacios seguros donde las mujeres puedan compartir sus creencias y expectativas, escuchar las de otras personas, y con ello derribar falsas percepciones, identificar quién mantiene el poder de influencia en las percepciones y expectativas, e identificar puntos de entrada para la digitalización financiera de la mujer.

4. Medición de las normas de género y nota técnica

Finalmente, se encontraron varios documentos, blogs y presentaciones del Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP) (Post, 2020) donde se describe una metodología, “Personas”, desarrollada para diagnosticar las normas sociales que afectan la inclusión financiera de las mujeres. “Persona” es la representación de un usuario o arquetipo que incluye sus objetivos, necesidades, intereses y puntos críticos. “Personas” refleja distintos arquetipos que permiten que las mujeres no sean vistas como un grupo homogéneo ni tampoco sus necesidades financieras, algo que esta metodología enfatiza es que no se debe agrupar a las mujeres en subgrupos porque se pierden matices importantes. Por ejemplo, las mujeres a veces se agrupan según sus características sociodemográficas, si son o no empresarias o por el tamaño de sus negocios. Al usar los arquetipos se pueden entender mejor las oportunidades, puntos de entrada y papeles de los distintos oferentes de servicios para moldear y cambiar las normas sociales subyacentes.

La metodología de “Personas” se implementa en dos fases. En la primera fase se realiza el diagnóstico de las normas sociales, se recogen datos e información sobre mujeres como clientes financieros, y qué normas impactan sus vidas financieras y cómo lo hacen. En la segunda fase, a partir de estos datos, se diseñan los distintos arquetipos. En un primer piloto se identifican tres arquetipos: i) la mujer pragmática (casada, trabajadora en el mercado formal, estudios superiores, recibe su salario en la cuenta del marido, usa medios financieros informales); ii) la emprendedora (estudios superiores, casada, pequeño negocio, problemas para crecer por acceso financiero), y iii) la tradicional (casada, sin estudios, sin fuente de ingresos propios). En esta fase se registra qué normas afectan a cada arquetipo y las directrices sobre cómo cambiarlas para promover una inclusión financiera efectiva de cada arquetipo. Esta metodología fue implementada en el estudio de Turquía de Scarampi, AlBashar y Burjorjee (2020) y en los próximos meses se pretende aplicarla en otros países asiáticos.

Un primer avance de resultados de la aplicación de esta metodología en Indonesia¹⁶ muestra cómo las normas sociales de la mujer sobre el rol de cuidado del hogar se traducen en cargas de trabajo que impiden que trabaje fuera del hogar o que su negocio crezca. Además, hay desigualdad en el poder de toma de decisiones financieras del hogar a favor del hombre. Afirmaciones como “es menos importante que las niñas vayan a la escuela”, “la mujer debe obedecer a su marido” y “las mujeres no deben hacer más dinero que su marido” son habituales en las entrevistas realizadas.

En general las mujeres no saben lo que el marido gana y hay una división de gastos del hogar clara, donde el marido no apoya a la mujer en su presupuesto. En el caso de las mujeres más pobres, ingresos adicionales las ayuda a cubrir sus gastos, además de proporcionarles un mayor poder de decisión. En cuanto a la inclusión financiera, las mujeres que generan su propia renta usan con mayor frecuencia instrumentos financieros formales y tienen mayor poder de decisión. Los medios digitales financieros, las aplicaciones digitales y el comercio financiero digital pueden ser una palanca para alcanzar una mayor inclusión financiera de la mujer y un mayor empoderamiento económico y no económico, como mayor poder de decisión y negociación. Por ejemplo, los medios digitales podrían solventar ciertas normas sociales como las restricciones de movilidad o incluso la violencia o inseguridad en la calle.

¹⁶ Véase [en línea] <https://www.womensworldbanking.org/wp-content/uploads/2021/06/Womens-Economic-Empowerment-and-Financial-Inclusion-in-Indonesia.pdf>.

El CGAP también elaboró uno de los pocos documentos que discuten directamente la inclusión financiera y las normas de género, el estudio de Burjorjee, El-Zoghbi y Meyers (2017). Su nota técnica introduce conceptos básicos de las teorías del cambio de normas sociales, una breve revisión de iniciativas de inclusión financiera y hasta qué punto incluyen un enfoque de normas sociales. Los autores indican que en los programas de inclusión financiera no se han considerado las normas sociales y que el foco principal ha sido el desarrollo del producto y que se usen. Asimismo, se suele asumir que las iniciativas de inclusión financiera pueden ser un canal para cambiar normas sociales ligadas a otros ámbitos (salud, educación y trabajo). Apenas se empieza a considerar la existencia de las normas sociales y, en estos casos, los programas buscan diseñar productos o canales que tengan en cuenta algunas normas sociales, como la falta de movilidad o colateral, o historial de crédito. Sin embargo, no intentan cambiar las dinámicas desiguales de poder subyacentes en el hogar y la comunidad.

En esta nota se insiste en que las intervenciones que explícitamente trabajan para cambiar las normas sociales requieren ir más allá de las alianzas con los reguladores o proveedores de servicios financieros. Es necesario involucrar a los individuos, familiares, la comunidad y los actores institucionales (medios masivos y empresas, entre otros) para cambiar sus percepciones sobre el rol de la mujer en la economía y la sociedad. Cambiar las normas sociales asociadas a la inclusión financiera de la mujer necesita más tiempo y dinero que las intervenciones tradicionales. Pero ya hay avances al respecto en otras áreas, como la salud, la educación y la violencia de género, donde las normas sociales son parte del diseño inicial de los programas. A futuro será clave tomar como punto de partida las lecciones aprendidas en estas otras esferas de la vida de la mujer donde existe la desigualdad.

C. Normas de género e inclusión financiera en áreas rurales y urbanas

A partir de la revisión de la literatura de estudios académicos y reportes se concluye que hay muy poca evidencia del papel de las normas de género en la inclusión financiera que compare entre mujeres que habitan en áreas rurales y aquellas de áreas urbanas. Esto se debe sobre todo a que los estudios revisados se centran en una u otra localización sin comparar ambas. En la mayoría de los trabajos se analizan programas para zonas rurales de muy bajo ingreso en África o Asia. Aun así, se encontraron cuatro estudios que profundizan, o al menos mencionan, la diferencia urbana y rural y su relación con la inclusión financiera y las normas sociales que se describen a continuación.

El único trabajo que explícitamente analiza las diferencias entre áreas rurales y urbanas y el acceso financiero de las mujeres empresarias es el de Babbitt, Brown y Mazaheri (2015) en Indonesia. En este estudio se encuentra que la barrera al crédito es común y universal tanto para mujeres en áreas urbanas como rurales para el desarrollo de sus negocios. En la comparación entre áreas rurales y urbanas, las mujeres de mayor edad, las que tienen su negocio en casa o que se basa en comerciar, las que viven en áreas rurales, las casadas y las que han comenzado recientemente su negocio tienen una mayor preferencia por formalizar sus negocios o empresas.

Las mujeres en áreas urbanas prefieren formalizarse menos que los hombres, mientras que las mujeres en áreas rurales prefieren lo contrario. Las mujeres que prefieren formalizarse en áreas urbanas lo hacen porque les da mayor seguridad de operación, probablemente por el mayor acceso a redes de negocio y clientes. Por su lado, las mujeres empresarias en áreas rurales señalan, más que los hombres, que prefieren formalizarse para lograr un mayor acceso al crédito. Sin embargo, el acceso al crédito se constituye en una barrera fuerte para todas las mujeres empresarias y todas lo señalan como una de las principales razones para formalizarse, en especial las casadas y las de mayor edad. Solo las mujeres en áreas urbanas y las de mayor edad esgrimen que la razón para no formalizarse es evadir impuestos y regulaciones. En el caso de las mujeres urbanas los autores sugieren que esto puede deberse a que en las ciudades es más fácil estar en el radar del gobierno que en las áreas rurales.

Por otro lado, Gammage y otros (2017) señalan que la falta de activos que puedan usarse como colateral ha sido una de las barreras más enfatizadas para la inclusión financiera de la mujer en áreas rurales donde la tenencia de tierra es la principal forma de colateral. Sin embargo, la falta de colateral es una restricción universal para la mujer, rural o urbana. La falta de colateral, de historial crediticio y de experiencias de negocio son los determinantes clave citados por las instituciones financieras en varias regiones de África para no dar crédito a las mujeres. Destaca también el resultado del estudio de Aterido, Beck e Iacovone (2013) sobre la falta de diferencias por territorialidad en la inclusión financiera; en nueve países de África Subsahariana el uso de productos formales de ahorro y crédito de los hogares no depende de vivir en una zona rural o urbana, salvo en un par de países.

Por último, en el trabajo de Mathews (2016) se indica que en las zonas rurales el comportamiento financiero es moldeado por instituciones orales e incentivos, y el efectivo es el principal método de pago. Las culturas orales son principalmente femeninas, no solo por la discriminación de que las niñas acudan a la escuela, sino también por los trabajos menos formales y cualificados que tienen las mujeres. Estas normas sociales restringen el uso y la adquisición de habilidades cognitivas requeridas para adaptarse a los sistemas financieros formales y utilizar los productos financieros. Por tanto, hay que promover en estos contextos rurales los conocimientos financieros básicos sobre el dinero y las habilidades numéricas, en especial para las mujeres. El aumento de estas habilidades aumenta los niveles de autonomía en las decisiones de las mujeres, así como los de sus hijas en las áreas rurales.

D. Normas de género e inclusión financiera en América Latina y El Caribe

A pesar de que no se encontraron trabajos que analizaran las normas de género y la inclusión financiera en América Latina, en algunos documentos de la CEPAL y CAF-Banco de Desarrollo de América Latina se exponen las normas de género que prevalecen en la región, incluso atendiendo a las diferencias rurales y urbanas en el caso de los trabajos de la CEPAL.

Para este proyecto se seleccionaron seis documentos de la CEPAL que presentan evidencia de la existencia de las normas sociales de género que limitan la inclusión financiera identificadas en la revisión de la literatura, cuyos hallazgos en cuanto a las normas de género se revisan a continuación. En el trabajo de Ortega (2012) se indica la prevalencia de una brecha de género en la distribución del tiempo entre el trabajo no remunerado (informal o de cuidado del hogar) y el remunerado en zonas rurales del Ecuador, Guatemala y México. En particular se hace notable la sobrecarga de tareas de cuidado del hogar y actividades agrícolas no remuneradas para las mujeres, patrón que se extiende a las siguientes generaciones. En más de la mitad de los hogares prevalece un sistema patriarcal donde se considera que el hombre es el proveedor de ingreso y las mujeres no deben tener ingresos propios. Y este modelo patriarcal es más fuerte en el área rural que en la urbana en estos países. También sobre la precariedad laboral de la mujer y las diferencias territoriales, el estudio de Valenzuela, Scuro Somma y Vaca-Trigo (2020) resalta que el trabajo doméstico no remunerado ha sido y es la principal ocupación de las mujeres en la región, en especial las indígenas, mujeres que viven en áreas rurales y las de menores ingresos.

La sobrecarga del empleo no remunerado y las tareas del hogar es una característica de la región de América Latina como también se muestra en el estudio de Vaca-Trigo (2019): las mujeres están sobrerrepresentadas en empleos informales, tienen menor participación en el empleo asalariado y mayores dificultades para emprender. Los trabajos de cuidado del hogar son más habituales en el área rural y en poblaciones indígenas, lo que muestra que las desigualdades de género se acentúan con desigualdades étnicas y territoriales.

Por otro lado, cuando las mujeres participan en el mercado laboral formal, hay una gran brecha salarial a favor de los hombres y las mujeres se ocupan en sectores de menor productividad y menores ingresos, así como en puestos de menor jerarquía, tanto en áreas rurales como urbanas. Todo ello se traduce en una falta de autonomía económica y financiera. Pero, además de desigualdades económicas y pobreza por la falta de oportunidades laborales, las normas de género sobre la existencia de patrones culturales y patriarcales discriminatorios y violentos hacia la mujer, la división sexual del trabajo y la crisis del cuidado, y la concentración del poder y de relaciones jerárquicas masculinas en el ámbito público explican esta falta de autonomía económica. En la mayor parte de los casos las mujeres emprenden por una razón de supervivencia o falta de oportunidades, y tienen problemas para crecer por la carga de trabajo en el hogar y problemas de acceso a capital. Por todo ello, las mujeres empresarias se concentran en pequeños negocios informales con escasa o nula capacidad de crecer; en el trabajo no se señalan diferencias entre áreas urbanas y rurales.

La evidencia del estudio de Srinivasan y Rodríguez (2016) sobre desigualdad en zonas rurales y urbanas es algo más positiva y muestra que hasta ahora no había habido tantas mujeres que se declararan jefas del hogar en las áreas rurales. Esto podría deberse a la reducción del empleo agrícola de la mujer rural y la movilidad a otros sectores, lo que ha dado más oportunidades a las mujeres rurales, en especial a las más jóvenes. El empleo femenino también ha aumentado en las zonas rurales, por encima de la tasa nacional. Sus datos muestran, sin embargo, que las mujeres de mayor edad asumen roles más tradicionales, abandonan el mercado laboral formal y participan en actividades informales, sobre todo agrícolas por cuenta propia. Esto lleva a que las mujeres rurales de mayor edad carezcan de autonomía e independencia económica.

Por otro lado, el estudio de la CEPAL (2019) sobre la autonomía de la mujer en el actual contexto económico discute como la existencia de brechas de género en el acceso financiero es una asignatura pendiente en la región que es explicada por distintas barreras tanto del lado de la oferta como de la demanda. Este trabajo subraya que entre las barreras de demanda se podrían encontrar distintas normas sociales que podrían limitar el acceso de las mujeres al crédito en la región, similares a las encontradas en la revisión de la literatura.

En concreto, en la región persisten i) normas que limitan la tenencia de recursos económicos y financieros de la mujer según su estado civil y estructura del hogar; ii) sesgos implícitos en el sector financiero que hacen más severos los criterios de elegibilidad para las mujeres (en términos de ingresos y colaterales), o que dan lugar a discriminación o trato desigual; iii) la desigualdad en el mercado laboral (precariedad e informalidad, brecha salarial, negocios más pequeños); iv) roles en el hogar (crisis del cuidado, restricciones de movilidad e interacción social); y v) estereotipos de género sobre la falta de habilidades financieras y económicas de las mujeres. En los parámetros de evaluación para asignar créditos no se consideran las desigualdades que enfrentan las mujeres en estos ámbitos, lo que resulta en que las mujeres son consideradas clientes más riesgosos y menos rentables. Por ejemplo, al no contar con ingresos regulares o colaterales, o no tener las habilidades o capacidades financieras para manejar el crédito.

A pesar de las limitaciones de acceso al crédito de las mujeres debido en gran parte a desigualdades estructurales en los ámbitos económicos y sociales, en este mismo estudio se discute evidencia de algunos países de la región donde las mujeres son mejores pagadoras del crédito. En Chile, Guatemala y Costa Rica, la base de mujeres deudoras, la deuda promedio y el monto de crédito vigente son menores que los de los hombres. Sin embargo, en estos países se aplican mayores tasas de interés a las mujeres. Además, en el caso de Chile un estudio experimental encuentra una discriminación de género en el acceso al crédito por parte de las y los ejecutivos de cuenta que trabajan en los bancos (Montoya y otros, 2020).

Finalmente, en el trabajo de Hess (2020) se analizan las barreras sistémicas y de discriminación en el acceso financiero de la mujer con un estudio de caso sobre cadenas de turismo en un área rural de Guatemala. A partir de una encuesta a mujeres y una serie de entrevistas a distintos actores públicos y privados, así como a las propias mujeres, la autora encuentra que los hombres piden y reciben préstamos mayores que los que piden las mujeres. Esto podría deberse a la discriminación de las instituciones financieras hacia las mujeres. En línea con el estudio de Alibhai, Buehren y Papineni (2015) en Etiopía, se destaca que en este estudio de la CEPAL se muestra que en las entrevistas realizadas, varias mujeres señalaron que el apoyo de su pareja fue clave a la hora de pedir el crédito, así como en el éxito de su negocio. Algunas mujeres entrevistadas también indicaron que es el esposo quien toma las decisiones financieras del negocio y otras que las cargas familiares son una barrera importante para llevar a cabo su actividad como empresaria.

Por su lado, los trabajos de CAF-Banco de Desarrollo de América Latina de Mejía y Rodríguez (2016) y Azar, Lara y Mejía (2018) con base en las Encuestas de Capacidades Financieras (ECF) aplicadas a un grupo de países de la región—la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, el Ecuador, el Paraguay y el Perú—siguiendo la metodología de la Red Internacional de Educación Financiera (INFE, por sus siglas en inglés) de la OCDE, presenta algunos hallazgos sobre el posible rol de las normas sociales en la exclusión financiera de la mujer en la región, en concreto sobre la falta de autonomía y autoconfianza relacionada con la escasa o nula participación en las decisiones financieras del hogar. De acuerdo con estos autores, las mujeres se sienten más inseguras sobre sus conocimientos y habilidades financieras que los hombres, y tienen más dificultades para elegir los productos financieros. No obstante, cuando las mujeres participan de forma activa en las decisiones del hogar tienen mejores actitudes y conductas financieras, menor aversión al riesgo, vigilan personalmente sus finanzas y tienden más a planificar y establecer metas.

Estos mismos resultados se repiten en el segundo levantamiento de la ECF en Colombia, el Ecuador y el Perú, y en el primero del Brasil, países donde en promedio el 48% de los hombres deciden sobre las finanzas del hogar frente al 33% de las mujeres en estos países (Auricchio y otros, 2021). Por tanto, la norma social asociada a la baja o nula participación de las decisiones financieras de la mujer en el hogar encontrada en esta revisión podría estar presente en América Latina y se traduciría en falta de confianza, inseguridad y menores capacidades financieras.

Del lado de la digitalización financiera como herramienta para la inclusión financiera de la mujer, los datos del último levantamiento de la ECF no son alentadores al mostrar, por un lado, que hay una brecha de género en la tenencia de teléfonos celulares con acceso a datos y, por otro, que el uso de medios digitales (celular e internet) es percibido como más costoso por las mujeres en comparación con los hombres, lo que refleja de nuevo las brechas socioeconómicas de género (Auricchio y otros, 2021).

Finalmente, el trabajo de Azar, Lara y Mejía (2018) evidencia que históricamente en América Latina la tenencia de activos reales y terrenos recae en el hombre, y la mujer suele contar con su propio trabajo como colateral. Dado que el trabajo de la mujer está peor remunerado y que en muchos casos los ingresos son irregulares o más volátiles al ser trabajos informales, las oportunidades de acceder a un crédito disminuyen considerablemente en el caso de la mujer. Las autoras presentan evidencia de este hecho para el caso de Chile con base en varios trabajos (CEPAL, 2004; SBIF, 2016).

En resumen, en el caso de América Latina y el Caribe, con base en los trabajos de la CEPAL se concluye que las normas patriarcales sobre el rol de la mujer en el hogar y su ocupación en trabajos no remunerados limitan la autonomía de la mujer en distintos ámbitos económicos y sociales en América Latina, así como sus oportunidades de crecimiento como empresaria. Estas normas son aún más severas para las mujeres indígenas, las de mayor edad y las que residen en zonas rurales de la región. Del lado de los trabajos de CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, se puede concluir que la norma social sobre el menor involucramiento de la mujer en la toma de decisiones financieras en el

hogar limita sus capacidades y habilidades financieras, así como su falta de confianza y autoestima, lo que por ende se traduce en una menor inclusión financiera.

Por todo lo anterior, y aunque no se ha explorado aún, según lo visto en los estudios revisados en este documento, estas mismas normas sociales que prevalecen en otros países del mundo podrían afectar la inclusión financiera de la mujer en América Latina, y por ello deberían contemplarse en los programas que tratan de promover el acceso financiero de la mujer. Como se ha señalado, los datos en la región muestran además que la tenencia de activos reales y financieros recae principalmente en el hombre, y esta falta de colaterales estaría dificultando en gran medida el acceso de la mujer al crédito. Se recomienda, por tanto, llevar a cabo estudios que analicen la importancia de las normas de género en la inclusión financiera de la mujer en esta región y que tengan en cuenta el componente territorial y otras características, como las étnicas y el ciclo de vida.

En ese sentido, es importante resaltar que las diferencias observadas entre el ámbito rural o urbano con respecto al impacto de las normas sociales en la inclusión financiera de la mujer podrían diluirse debido a los diferentes matices de la situación de la mujer más allá de la territorialidad, como se muestra en los estudios de la revisión de la literatura. La clase social, casta o etnia a la que pertenece la mujer, la religión que practica, la edad o el ciclo de vida, su estado civil, si el marido u otro miembro del hogar es microempresario y el tipo de interacción social que se observa en la comunidad o capital social (resultado en muchos casos de las intervenciones propias o de tradiciones culturales y antropológicas relacionadas con la importancia de los grupos de mujeres) son solo algunos de los aspectos que determinan el efecto de las normas sociales en la inclusión financiera más allá, e incluso con mayor peso, que el de la territorialidad en algunos países.

Con base en la evidencia de los estudios, en los foros y discusiones actuales se aboga no solo por no considerar a las mujeres como un grupo homogéneo, sino por considerar subgrupos más allá de los habituales, como rural o urbano, y obtener datos desagregados de ellos. Para el caso de América Latina, será importante diagnosticar y medir estos matices en las normas de género, más allá de la territorialidad, que podrían afectar a la inclusión financiera de la mujer y a su empresarialidad, y con base en ellos, diseñar iniciativas que las contemplen y proveer datos e indicadores al respecto.

III. Resultados y discusión

De la revisión de estudios académicos y reportes de política se obtiene como resultado general que las normas sociales que afectan la inclusión financiera de la mujer tienen que ver con el rol que desempeña en los ámbitos económicos y sociales. En concreto, y en relación con estos roles, las normas encontradas en la revisión de la literatura que afectan la inclusión financiera de la mujer son sobre todo las siguientes:

- Falta de poder de negociación y de decisión sobre el manejo de los ingresos y gastos, tanto a nivel de hogar como propios.
- El principal rol de la mujer es el de cuidadora.
- Las mujeres no deberían trabajar fuera del hogar porque abandonan sus responsabilidades en el hogar o porque tratan con hombres que no son de la familia, por ejemplo.
- Las mujeres no deberían tener negocios grandes en propiedad porque abandonan sus responsabilidades en el hogar o porque no deben ganar más que el marido.
- Asumir que el negocio del marido genera mayores ingresos que el de la mujer. Se asume, por ejemplo, que el del marido es más rentable porque este tiene mejores habilidades empresariales y financieras.
- Las mujeres no deberían tener activos reales o financieros a su nombre o derecho a heredar.
- Las mujeres tienen restricciones y prohibiciones de movilidad fuera del hogar, no pueden o no deben salir si no van acompañadas de un familiar o su marido.
- Las mujeres tienen restricciones de interacción social, en especial con hombres fuera de la familia.
- Las mujeres no pueden tener a su nombre o usar un teléfono móvil de forma privada.
- Las mujeres no deberían tener privacidad sobre sus finanzas con relación a sus maridos o sus familiares, pero estos sí pueden tenerlas.
- Las mujeres no deben estudiar y la educación de las hijas es menos importante.

- El estado civil influye. Aunque depende del contexto, se apoya más a la mujer soltera que a la casada o viceversa.
- Los familiares o parejas pueden apropiarse de los ingresos de la mujer.

Como se discute a continuación, estas normas perpetúan y hacen más severas las barreras a la inclusión financiera para la mujer, tanto del lado de la oferta (la accesibilidad física y económica, y la elegibilidad), como del lado de la demanda (la falta de confianza en las instituciones financieras, la falta de habilidades financieras y numéricas, los sesgos de comportamiento propios y la autoexclusión).

En primer lugar, en el caso de los países en desarrollo, tanto en el ámbito rural como en el urbano, los hombres siguen siendo los que trabajan y proveen los principales o mayores recursos económicos del hogar, mientras que las mujeres se encargan de las tareas del cuidado del hogar y de los hijos. En caso de generar ingresos son siempre de menor cantidad y fruto de actividades informales o trabajos de baja calidad o mal remunerados. La participación de las mujeres en la vida económica se contempla como una amenaza a los roles de género “proveedor” y “cuidador” establecidos durante siglos, principalmente porque se desatiende el cuidado y las tareas del hogar, es decir, la mujer abandona su rol de cuidadora. Que la mujer trabaje puede incluso ser causa de vergüenza para el marido o puede ser visto como comportamiento libertino o deshonesto. Además, hay varias normas y creencias sobre el peor manejo y conocimiento de la mujer sobre temas financieros y económicos que refuerzan estos roles.

Todas estas normas sobre la división de roles económicos refuerzan enormemente la brecha de género en la inclusión financiera, en especial las relacionadas con las barreras de accesibilidad económica y elegibilidad. Al no contar con un trabajo remunerado o aunque se cuente con él, los ingresos son bajos, las mujeres no pueden costearse un producto financiero, ahorrar o contar con colaterales a su nombre para solicitar un crédito formal, o tener documentos para adquirir una cuenta de ahorro, por citar algunos ejemplos encontrados en la revisión.

Del lado de la demanda, en los trabajos revisados se muestra cómo estas normas sobre el rol de la mujer en la economía y la sociedad minan sus habilidades para la vida —como la autoconfianza, la autonomía, el desarrollo de aspiraciones y el liderazgo —medidas en general de empoderamiento subjetivo o no económico—, lo que podría dar como resultado que las mujeres se autoexcluyan de la actividad económica y financiera. Este aspecto se ve aún más reforzado por las normas que marcan un acceso desigual de la mujer a la educación.

Pero, además, en algunos trabajos se muestra cómo estas normas afectan o determinan las decisiones y comportamientos financieros de las mujeres y sus preferencias. Por ejemplo, en algunos estudios se señala la menor preferencia de las mujeres por el riesgo, lo que puede provocar que inviertan menos en activos financieros o soliciten créditos. En algunos casos se señala que no es realmente una menor preferencia por el riesgo sino una mayor consciencia del riesgo. Otro ejemplo es la mayor preferencia de las mujeres por la liquidez o por el consumo presente. Sin embargo, en algunos estudios se indica que esto se debe a que las mujeres están a cargo de los gastos corrientes o urgencias del hogar, en especial las mujeres de menores ingresos, sesgo conocido como visión de túnel por Mullainathan y Shafir (2014).

En segundo lugar, el hecho de que el hombre sea el principal proveedor de ingresos del hogar lleva a que, casi de manera natural, sea él quien toma las decisiones financieras sobre el manejo de los ingresos y gastos, en especial las más relevantes o las que implican una mayor cantidad de dinero. E incluso en aquellas iniciativas que proporcionan un producto financiero a las mujeres para que tengan mayor autonomía, en muchos casos el producto es finalmente manejado por el marido o los hombres de la familia. Por ejemplo, en el caso del crédito para los negocios de la mujer emprendedora, este se dedica a veces al negocio del marido o de familiares, lo que se observa tanto en intervenciones implementadas en zonas rurales como en urbanas. La falta de poder de decisión en el hogar también

limita el desarrollo de habilidades para la vida señaladas anteriormente: la autoestima de la mujer se ve afectada, la mujer no cree tener derecho a opinar e incluso en algunos casos tiene miedo de hacerlo. Esto conlleva a que mantenga sus finanzas en privado o en secreto, para protegerlas de las demandas recurrentes de familiares y amigos, o del propio marido.

En tercer lugar, en muchas sociedades aún existen prohibiciones o limitaciones de movilidad social o geográfica, y de interacción con hombres fuera de la familia, lo que limita, por un lado, la accesibilidad física de una mujer para acudir a un intermediario financiero. Pero, además, limita su posibilidad de tener un negocio fuera del hogar, lo que puede ser un obstáculo para el crecimiento del negocio por la falta de creación de redes con otras empresarias, falta de redes de proveedores, tener clientes más allá de un círculo cercano o poder expandirse a lugares o áreas con un mayor potencial de venta. A su vez, las normas sobre interacción y movilidad social implican que la mujer no tenga un trabajo en la formalidad o que tenga un trabajo peor remunerado o de menor calidad por no poder tratar con otros hombres fuera del círculo familiar o desplazarse a otras zonas. De nuevo, que las mujeres tengan menores o nulos ingresos limita su accesibilidad económica y elegibilidad para un producto financiero.

En cuarto lugar, persisten normas y leyes discriminatorias sobre la tenencia de activos financieros y reales, lo que deriva en que la mujer no tiene colaterales o garantías para solicitar o acceder a un crédito. En algunos casos incluso no cuenta con una identificación oficial o documentos que le permitan ser elegible para contratar un producto o servicio financiero. Todo ello da como resultado que algunas mujeres no cuentan con historial crediticio, lo que les impide solicitar un crédito e incluso el historial crediticio de sus familiares o pareja puede llegar a perjudicarlas.

En quinto lugar, existen normas sociales sobre el acceso desigual de la mujer a la educación general, lo que limita sus posibilidades de acceder a un trabajo bien remunerado. Esta falta de ingresos refuerza las barreras de elegibilidad y accesibilidad económica a un producto financiero. Pero además afecta su empoderamiento, objetivo y subjetivo, su desarrollo cognitivo y habilidades financieras, elementos necesarios para acceder y usar de forma apropiada un producto financiero.

En sexto lugar, se observa que las mujeres no actúan como un individuo aislado en su mayor parte, sino como miembros de una unidad familiar u hogar, con normas y roles desiguales preestablecidos en el hogar y en la comunidad. Por ello, se apoya a una mujer soltera a emprender su negocio si este se ve como parte del éxito familiar (o no, depende del país). En otros casos se invierten los recursos en el negocio del marido. Pero, además, al actuar como parte de la unidad familiar en muchos casos, la mujer no tiene aspiraciones propias o metas, autoconfianza o autoestima, lo que resulta en una falta de empoderamiento que la lleva a estar excluida o aún más, autoexcluirse de la vida financiera, económica e incluso política y social.

Por último, las normas sociales encontradas provocan, en muchos casos, que las instituciones financieras discriminen a las mujeres, lo que se convierte en una barrera para que las mujeres acudan a una sucursal bancaria o a una entidad financiera formal. Asimismo, esta discriminación puede dar lugar a que los productos, servicios y canales financieros no se diseñen pensando en las mujeres y sus distintas necesidades y retos, con lo cual estas no adquieren productos financieros. Además, el trato discriminatorio, como se muestra en algunos trabajos, puede generar desconfianza en las instituciones financieras, lo que lleva a las mujeres a no estar incluidas financieramente. En los estudios que abordan estos temas se enfatiza que las instituciones financieras deberían liderar la bandera para la inclusión financiera de la mujer y la eliminación de las normas sociales discriminatorias.

IV. Conclusiones y lecciones aprendidas

El objetivo de este documento es analizar y revisar la literatura del rol de las normas de género en la inclusión financiera de la mujer emprendedora y su acceso al crédito, considerando un enfoque territorial. Por lo reciente del tema de las normas sociales en la inclusión financiera, la revisión de trabajos incluyó estudios que analizan otros productos financieros para lograr un profundo conocimiento del tema. Por esta misma razón, se consideraron estudios de mujeres no emprendedoras porque además en muchos casos las mujeres en el hogar cuentan con pequeños negocios y no se consideran empresarias.

La principal conclusión de este trabajo es que, a pesar de que en la literatura de la inclusión financiera se considera que el acceso al crédito es la principal barrera para la inclusión financiera de la mujer, así como para comenzar o hacer crecer su negocio, las **normas sociales** que determinan el rol de la mujer en la familia y en la sociedad limitan el impacto de los programas de acceso al crédito, o a otros productos financieros, sobre el empoderamiento, la empresarialidad y otros resultados económicos y no económicos. Por todo ello, la recomendación fundamental de los estudios revisados es que los programas de inclusión financiera no solo deben proporcionar un producto o un canal financiero. Como muestran los documentos revisados de la CEPAL y CAF,, no se ha analizado el efecto de estas normas en la inclusión financiera de la mujer en cuanto sus roles en la economía y la sociedad (en especial en las áreas rurales).

De los trabajos revisados se obtiene una serie de lecciones aprendidas para atender y cambiar las normas sociales:

- Los productos que incrementan el poder de negociación de la mujer en el hogar y proporcionan un mayor control, autonomía y privacidad sobre sus activos son clave para lograr una inclusión financiera y empresarialidad de la mujer.
- Deben tenerse en cuenta los riesgos y las consecuencias no deseadas de proporcionar un producto financiero.

- Es importante evitar mensajes negativos sobre las normas sociales que prevalecen en la comunidad y respetar los valores, creencias y el contexto local y cultural.
- Deben mostrarse los beneficios para la familia y la comunidad de la mayor inclusión financiera y empresarialidad de la mujer, así como de una mayor presencia en las decisiones del hogar y la sociedad.
- Es importante incluir programas que liberen o aminoren la carga de las tareas del hogar y el cuidado de los hijos, no solo aquellos dirigidos a fomentar su capacidad productiva.
- Los programas de inclusión financiera no solo deben buscar resultados económicos, como un mayor rendimiento del negocio, sino que deben atender a factores sociales y de bienestar y empoderamiento subjetivo, como la autonomía, la autoconfianza y el liderazgo, y transmitirlos a las niñas o incluso considerarlas en los programas.
- Los programas para cambiar las normas de género deben incluir no solo a la mujer, sino también a los hombres, la familia y la comunidad.
- Los programas que se basan en la influencia de los pares o amigos más cercanos a la mujer han resultado exitosos para cambiar las normas sociales, así como las mentorías.
- Hay una relación entre la inclusión financiera, laboral, educativa, social y política de la mujer. Por ello, es fundamental atender de manera transversal el cambio de normas desde diferentes ámbitos y contemplar las alianzas con el sector público y privado y la sociedad civil, para tener una mayor efectividad y menores costos de los programas.
- Hay trabajo avanzado en otras áreas para el cambio de normas sociales, como la educación, la salud y la violencia de género. Es esencial tener en cuenta lo aprendido en estos ámbitos para lograr iniciativas efectivas y menos costosas.
- El uso de telenovelas y videos (La Ferrara, 2016), programas en medios masivos, diálogos de pareja, coloquios con la comunidad, aplicaciones (Araújo, 2020) y mentorías han sido algunas iniciativas exitosas para tratar de modificar los roles de género tradicionales que limitan la inclusión social y económica de la mujer, y también la financiera.
- El cambio de normas es un proceso que se desarrolla en el tiempo. Su costo en tiempo y recursos es mayor que el de un programa tradicional de inclusión financiera, por ello se deben tomar en cuenta las lecciones aprendidas y la colaboración de los distintos actores.
- Es necesario cambiar marcos legales y normativos de igualdad de género, como aquellos que exijan la igualdad de derechos de propiedad, el derecho a trabajar, así como establecer regímenes de propiedad más igualitarios en el matrimonio.
- La digitalización financiera es una herramienta poderosa para promover la inclusión financiera de la mujer y evitar ciertas normas sociales, como las limitaciones de movilidad e interacción social. Pero la inclusión financiera digital puede verse limitada por normas sociales que restringen la tenencia y uso de dispositivos móviles, así como por la falta de habilidades digitales.

Todas estas recomendaciones, junto con los resultados de la sección anterior, definen el camino a futuro de la investigación sobre el rol de las normas de género en la inclusión financiera. La conclusión es que se necesitan datos y estudios que ahonden en el diagnóstico y entendimiento de las normas de género y su relación con la inclusión financiera, con un enfoque local y regional, pero que además se incluyan otros matices que podrían ser importantes para el efecto de las normas de género. Específicamente, a la hora de diseñar intervenciones de inclusión financiera es importante considerar a las mujeres como un grupo heterogéneo, con distintos matices, como la territorialidad, el ciclo de vida,

el estado civil, el nivel educativo, el tipo de ocupación, la religión, la etnia, las redes sociales en las que participa, la formalidad de su empleo, el nivel de pobreza, el acceso a medios digitales, las habilidades para la vida, la cultura local y la confianza en las instituciones financieras, por citar solo algunas.

Con base en esta heterogeneidad se puede profundizar en diseñar productos innovadores que atiendan a las necesidades y retos de cada mujer, como la privacidad o la flexibilidad. La recolección de datos de género de manera desagregada puede ayudar a segmentar los programas para distintas mujeres y diseñar productos que se adapten a sus necesidades y retos. Las metodologías que ayudan a medir las normas de género y crear arquetipos pueden ser también valiosas para ello. Por último, se resalta la necesidad de realizar este tipo de estudios y crear las bases de datos en América Latina y el Caribe, dada la escasa existencia del análisis de las normas de género que limitan la inclusión financiera en esta región. Se espera que esta revisión sienta las bases y sea un primer paso para su desarrollo.

Bibliografía

- Alibhai, S., N. Buehren y S. Papineni (2015), "Female entrepreneurs who succeed in male-dominated sectors in Ethiopia", *Gender Innovation Lab Policy Brief*, N° 12, Banco Mundial.
- Angelucci, M., D. Karlan y J. Zinman (2013), "Impact of Microcredit for Women in Mexico", *Innovation for Poverty Lab. Working Paper* [en línea] <https://www.povertyactionlab.org/evaluation/impact-microcredit-women-mexico>.
- Araújo, D. (2020), *IgualdApp: la aplicación que busca transformar normas sociales para la igualdad*, Fundación Capital, junio.
- Armendáriz, B., y J. Morduch (2010), *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- Arnold, J. y S. Gammage (2019), "Gender and financial inclusion: the critical role for holistic programming", *Development in Practice*, 29 (8), 965-973.
- Aterido, R., T. Beck y L. Iacovone (2013), "Access to finance in Sub-Saharan Africa: is there a gender gap?" *World Development*, 47, 102-120.
- Atkinson, A. y F. Messy (2013), "Promoting financial inclusion through financial education: OECD/INFE evidence, policies and practice", *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, N° 34.
- Auricchio, B. y otros (2021), *Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú*, Caracas, CAF-Banco de Desarrollo de América Latina.
- Azar, K., E. Lara y D. Mejía (2018), "Inclusión financiera de las mujeres en América Latina: situación actual y recomendaciones de política", *Políticas públicas y transformación productiva*, N° 30, Caracas, CAF-Banco de Desarrollo de América Latina.
- Babbitt, L. G., D. Brown y N. Mazaheri (2015), "Gender, entrepreneurship, and the formal–informal dilemma: Evidence from Indonesia", *World Development*, N° 72.
- Bali Swain, R. y F. Y. Wallentin (2017), "The impact of microfinance on factors empowering women: differences in regional and delivery mechanisms in India's SHG programme", *The Journal of Development Studies*, N° 53 (5).
- Banco Mundial (2018), *La inclusión financiera de la mujer y la ley*.
- Banerjee, A. y otros (2015), "The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation", *American Economic Journal: Applied Economics*, N° 7 (1).
- Barr, A. y otros (2020), "Financial decision-making, gender and social norms in Zambia: preliminary report on the quantitative data generation, analysis and results", *CeDEX Discussion Paper Series*, N° 2020-06, University of Nottingham.
- Bedoya, G. y otros (2019), "No household left behind: Afghanistan targeting the ultra-poor impact evaluation", *NBER Working Papers*, N° 2598.

- Bernhardt, A. y otros (2019), "Household matters: revisiting the returns to capital among female microentrepreneurs", *American Economic Review: Insights*, N° 1 (2).
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2010), *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: el sector en cifras*.
- Bossuroy T. y otros (2021), "Pathways out of extreme poverty: tackling psychosocial and capital constraints with a multi-faceted social protection program in Niger", *Policy Research Working Paper*, N° 9562, Banco Mundial.
- Bruhn, M. e I. Love (2014), "The real impact of improved access to finance: evidence from Mexico", *The Journal of Finance*, N° 69 (3).
- Bull, G. (2021), "Women and finance: enabling women's economic empowerment", *CGAP Leadership Essay Series*.
- Burgess, R. y R. Pande (2005), "Do rural banks matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment". *American Economic Review*, N° 95.
- Burjorjee, D. M., M. El-Zoghbi y L. Meyers (2017), "Social norms change for women's financial inclusion", *CGAP Policy Brief*.
- Bustelo, M. y E. Vezza (2019), "Brechas de género en las habilidades para el siglo XXI", *El futuro ya está aquí: habilidades transversales en América Latina y el Caribe en el siglo XXI*, M. Díaz y G. Rucci (eds.).
- Buvinic, M. y M. O'Donnell (2017), "Gender matters in economic empowerment interventions: a research review", *CGD Working Paper*, N° 456, Center for Global Development.
- Cavallo, E. y T. Serebrisky (2016), "Saving for development: how Latin Americans can save more and better", *Development in the Americas Series*, Washington, D.C. y Nueva York, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Palgrave Macmillan.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2021), "La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad", *Informe Especial COVID-19*, N° 7, Santiago, agosto.
- _____(2019), *La autonomía de las mujeres en escenarios económicos cambiantes* (LC/CRM.14/3), Santiago.
- _____(2004), *Acceso al crédito de las mujeres en América Latina*, Chile.
- Chiapa, C. y S. Prina (2017), "Conditional cash transfers and financial access: increasing the bang for each transferred buck?", *Development Policy Review*, vol. 35, N°1.
- Cislaghi, B. y L. C. Heise (2016), *Measuring Gender-Related Social Norms*.
- Deaton, A. (2010), "Instruments, randomization, and learning about development", *Journal of Economic Literature*, N° 48.
- Demirgüç-Kunt, A., L. F. Klapper y D. Singer (2017), "Financial inclusion and inclusive growth: a review of recent empirical evidence", *Policy Research Working Paper*, N° 8040, Banco Mundial.
- _____(2013), "Financial inclusion and legal discrimination against women: evidence from developing countries", *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 6416.
- Di Giannatale, S. y M. J. Roa (2019), "Barriers to formal saving: micro and macroeconomic effects", *Journal of Economic Surveys*, N° 33 (2).
- Eckhoff, S. y otros (2019), "What works to increase financial inclusion and women's financial autonomy? Intentional designs showing promise", *Development in Practice*, N° 29 (8).
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2020), *Microscopio Global de 2020: el papel de la inclusión financiera en la respuesta frente a la COVID-19*, Nueva York.
- Falsini, S. (2021), "How Social Norms for Men Restrict Women's Financial Inclusion", Blog post CGAP.
- Field, E., S. Jayachandran y R. Pande (2010), "Do traditional institutions constrain female entrepreneurship? A field experiment on business training in India", *American Economic Review*, N° 100 (1).
- Field, E. y otros (2021), "On her own account: how strengthening women's financial control impacts labor supply and gender norms", *American Economic Review*, N° 111 (7).
- _____(2016), "Friendship at work: can peer effects catalyze female entrepreneurship?", *American Economic Journal: Public Policy*, N° 8 (2).
- Gammage, S. y otros (2017), *Gender and Digital Financial Inclusion: What do We Know and What do We Need to Know?*, International Center for Research on Women.

- Garikipati, S. y otros (2017), "The cost of empowerment: multiple sources of women's debt in rural India", *The Journal of Development Studies*, N° 53(5).
- Harper, C. y otros (2020), *Gender, Power and Progress: How Norms Change*, Londres, Advancing Learning and Innovation on Gender Norms (ALIGN)/Overseas Development Institute (ODI) [en línea] www.alignplatform.org/gender-power-progress.
- 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)", *serie Estudios y Perspectivas-México*, N° 184, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Hight, C. (2021), "Enabling women's financial inclusion through digital financial literacy a synthesis of finequity members' insights", *FinEQUITY BRIEF*.
- Holloway K., Z. Niazi y R. Rouse (2017), *Empowerment Through Financial Inclusion A Review of Existing Evidence and Remaining Knowledge Gaps*, Financial Inclusion Program Innovations for Poverty Action.
- Holvoet, N. (2005), "The impact of microfinance on decision-making agency: evidence from South India", *Development and Change*, 36(1).
- IRC (International Rescue Committee) (2011), *Getting Down to Business: Women's Economic and Social Empowerment in Burundi*.
- Iyengar, R. y G. Ferrari (2011), "Discussion sessions coupled with microfinancing may enhance the role of women in household decision-making in Burundi", *NBER Working Paper*, N° 16902, National Bureau of Economic Research.
- Johnson, S. (2004), "Gender norms in financial markets: evidence from Kenya", *World Development*, N° 32(8).
- J-PAL (Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab) (2021), "Designing financial services and social protection programs to enhance women's economic empowerment", *J-PAL Policy Insights*.
- Kabeer, N. (2017), "Economic pathways to women's empowerment and active citizenship: what does the evidence from Bangladesh tell us?", *The Journal of Development Studies*, 53(5).
- La Ferrara, E. (2016), "Mass media and social change: can we use television to fight poverty?", *Journal of the European Economic Association*, N° 14 (4).
- Lusardi, A. y O. Mitchell (2014), "The economic importance of financial literacy: theory and evidence", *Journal of Economic Literature*, N° 52 (1).
- _____ (2008), "Planning and financial literacy: how do women fare?", *American Economic Review*, 98(2).
- Maldonado, J. y otros (2011), "Los programas de transferencias condicionadas: ¿hacia la inclusión financiera de los pobres en América Latina?", *Serie análisis económicos*, N° 28, Instituto de Estudios Peruanos/Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo.
- Markel, E. y otros (2016), *The Social Norms Factor: How Gendered Social Norms Influence How We Empower Women in Market Systems Development*, The BEAM Exchange.
- Matthews, B. H. (2016), "Oral financial numeracy: a hypothesis and exploratory test", *My Oral Village*, Toronto.
- Mejía, D., y G. Rodríguez (2016), *Socio-Economic Determinants of Financial Education Evidence for Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru, Bogotá*, Corporación Andina de Fomento (CAF)-Banco de Desarrollo de América Latina [en línea] <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/873>.
- Montoya, A. M. y otros (2020), "Discriminación de género en el mercado de créditos de consumo en Chile", *Documento de Trabajo*, 3/20, Comisión para el Mercado Financiero de Chile.
- Mullainathan, S. y E. Shafir (2014), "Freeing up intelligence", *Scientific American Mind*, N° 25.
- OCDE/CAF-Banco de Desarrollo de América Latina (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos/Corporación Andina de Fomento) (2020), *Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación*, Caracas [en línea] <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1605>.
- Ortega Ponce, L. (2012), "Las relaciones de género entre la población rural del Ecuador, Guatemala y México", *serie Mujer y Desarrollo*, N° 121, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Post, N. (2020), *Persona and Social Norm*, Overlay Design Template, Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP).
- Rickard, K. y A. Johnsson (2018), *Women's Empowerment and Savings Groups: What Do We Know? Learning Brief*, SEEP Network in partnership with Financial Sector Deepening Africa (FSDA)/Nathan Associates.

- Roa, M. J. (2021), "Brechas de género en la vulnerabilidad financiera: determinantes y política pública", Taller FinEquityALC, CGAP, marzo [en línea] <https://www.findevgateway.org/es/eventos-entrenamientos/taller-como-disenar-programas-de-educacion-financiera-con-perspectiva-de>.
- _____. (2020), *Hacia un mayor entendimiento de la brecha de género en la inclusión y la vulnerabilidad financieras*, Blog del Findev.
- _____. (2013), "Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad", *Boletín del CEMLA*, N° 59 (3).
- Roa, M. J. y O. A. Carvallo (2018), *Inclusión financiera y el costo del uso de instrumentos financieros formales: las experiencias de América Latina y el Caribe*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Roa, M. J., A. Villegas e I. Garrón (2020), "Effects of interest rate caps on microcredit: evidence from a natural experiment in Bolivia", *Development Research Working Paper Series*, N° 03/2020, Institute for Advanced Development Studies.
- Rojas, P. y C. Ruesta (2019), "¿Influye la regulación en las microfinanzas y en la inclusión financiera? Lecciones desde Bolivia, Ecuador y Perú", Universidad Autónoma de Madrid.
- SBIF (Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile) (2016), "Género en el sistema financiero", Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Chile.
- Scarampi, A., D. AlBashar y D. Burjorjee (2020), *Gendered Social Norms in Financial Inclusion. A Diagnostic Study from Southeastern Turkey*, Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP).
- Scott, L., A. Custers y C. Dolan (2017), *Digital Sub-Wallets for Increased Financial Empowerment of Women: Pilot Report*, DoubleX Economy.
- Srinivasan, S. V. y A. G. Rodríguez (2016), "Pobreza y desigualdades rurales: perspectivas de género, juventud y mercado de trabajo", *serie Desarrollo Productivo*, N° 206, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Tiwari, J., E. Schaub y N. Sultana (2019), "Barriers to "last mile" financial inclusion: cases from northern Kenya", *Development in Practice*, N° 29 (8).
- Vaca-Trigo, I. (2019), "Oportunidades y desafíos para la autonomía de las mujeres en el futuro escenario del trabajo", *serie Asuntos de Género*, N° 154, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Valenzuela, M. E., L. Scuro Somma e I. Vaca-Trigo (2020), "Desigualdad, crisis de los cuidados y migración del trabajo doméstico remunerado en América Latina", *serie Asuntos de Género*, N° 158, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Venton, C., S. A. Prillaman y J. Kim (2021), *Building Resilience through Self Help Groups: Evidence Review*, The Resilience Evaluation, Analysis, and Learning (REAL).
- Vossenbergh, S., A. Rappoldt y J. D'Anjou (2018), *Beyond Access. Exploring Gender-transformative Approaches to Financial Inclusion*, Canadá, International Development Research Centre (IDRC)/Mastercad.
- Women's World Banking (2021), "Women's economic empowerment and financial inclusion in Indonesia", presentación de Power Point.
- Yakoboski, P. J., A. Lusardi y A. Hasler (2020), *Financial Literacy and Wellness among U.S. Women: Insights on Underrepresented Minority Women*, Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC)/TIAA Institute.

Anexos

Anexo 1

Metodología de búsqueda y fuentes de información

Para desarrollar el documento de revisión y análisis de la bibliografía existente sobre las normas de género y sus potenciales impactos en la inclusión financiera de las mujeres, y las características territoriales, en primer lugar se realizó una búsqueda de estudios en línea. Debido a que esta literatura está aún poco desarrollada, la búsqueda inicial partió de un enfoque general, considerando:

- Trabajos sobre inclusión financiera en sentido amplio; es decir, acceso y uso de productos y servicios financieros formales, tanto de ahorro, crédito, pagos, y medios digitales y transferencias monetarias condicionadas.
- Trabajos sobre mujeres empresarias o emprendedoras y hogares.
- Trabajos que consideraran países en desarrollo y áreas rurales y urbanas.

La búsqueda de trabajos se hizo en línea y se utilizaron palabras o mezcla de palabras clave relacionadas con la inclusión financiera de la mujer y las normas de género. Los detalles de la metodología de búsqueda y bases de datos consultadas se recogen en el cuadro A1.

La búsqueda arrojó un total de 61 trabajos¹⁷, de los que se seleccionaron 17 estudios académicos y 13 reportes técnicos institucionales o de política. El primer criterio de selección fue revisar los trabajos que analizan directa o explícitamente el rol de las normas de género en la inclusión financiera de la mujer. No se incluyeron noticias de periódicos o revistas. En el caso de los 17 estudios académicos se tuvieron en cuenta dos criterios de selección, adicionales a la temática directa de normas de género e inclusión financiera de la mujer:

¹⁷ Véase el índice comentado.

- i) Uso de metodologías cualitativas y cuantitativas de evaluación rigurosas.
 - Las cualitativas consistieron en entrevistas y grupos focales complementadas siempre con análisis cuantitativo.
 - En el caso de las cuantitativas, hay siete trabajos en los que se utilizan experimentos aleatorios (RCT), dos revisiones de literatura, y en los ocho restantes se utilizan otras técnicas econométricas para el análisis de encuestas nacionales o locales, como metodologías logit y probit, análisis multivariado, ecuaciones estructurales y descomposición de Oaxaca-Blinder.
- ii) Estudios publicados y arbitrados/revisados: 12 artículos y 5 documentos de trabajo.

Cuadro A1
Metodología de búsqueda

i) Trabajos académicos	Google Scholar, Elsevier, JSTOR, RePEc, Science Direct y EconLit.
ii) Reportes técnicos de política/institucionales	Páginas web y blogs especializados de los principales organismos e instituciones a cargo del estudio de la brecha de género y la inclusión financiera: CGAP, FinEquity, Women's World Banking, J-PAL, Center for Financial Inclusion ACCION, Innovation for Poverty Action, United Nations Capital Development Fund, ICRW, Global Partnership for Financial Inclusion, el Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, FaiV, Fundación Capital, CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, CEPAL, OCDE, Bill and Melinda Gates Foundation y la Alianza para la Inclusión Financiera.
Palabras claves para la búsqueda	Normas de género, brechas de género, desigualdad de género, inclusión financiera, educación financiera, empoderamiento de la mujer, desigualdad laboral y género, microcrédito, emprendedoras, microempresarias, acceso financiero de la mujer y grupos vulnerables, microfinanzas, grupos de ahorro y de crédito, transferencias condicionadas, finanzas digitales, decisiones financieras de la mujer, poder negociación de la mujer.

Fuente: Elaboración propia.

Por su lado, los reportes técnicos incluyen publicaciones institucionales, notas breves y metodologías, que tratan sobre evaluaciones de programas o revisiones de literatura. El criterio de selección fue elegir aquellos publicados por los principales organismos e instituciones a cargo de la inclusión financiera de la mujer, así como por su rigurosidad y análisis del tema del proyecto, la inclusión financiera y las normas de género. Para revisarlos, los trabajos se clasificaron en términos del producto financiero contemplado para promover la inclusión financiera de la mujer. De forma desproporcionada, la mayoría de los trabajos analizan programas de África o Asia, en especial la India.

No se encontraron estudios o reportes sobre las normas de género e inclusión financiera para el caso de América Latina, por lo que se realizó una búsqueda adicional de estudios de la CEPAL. Se seleccionaron y revisaron seis documentos que presentan evidencia sobre la existencia de las normas de género que podrían afectar la inclusión financiera de las mujeres señaladas por los trabajos de la revisión de la literatura. Además, se incluyeron y revisaron dos documentos de CAF sobre la brecha de género en la inclusión y en las capacidades financieras.

Los blogs de organismos e instituciones consultados fueron:

- Bull, G. (2021), "Women and finance: enabling women's economic empowerment", *CGAP Leadership Essay Series*.
- Falsini, S. (2021), "How social norms for men restrict women's financial inclusion", Blog post, Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP).

- Georgieva, K. (2018), "The gender gap in financial inclusion won't budge. Here are three ways to shrink it", Blog post, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Jarden, F. (2018), "How to transform gendered norms?", FinDev Blog.
- Singh N. (2018), "Untapped potential: behavior change approaches to address gender norms", FinDev Blog.
- Mondato (2021), "Minding the dfs gender gap: battling social norms to level the playing field", Blog [sitio web] <https://blog.mondato.com/tag/gender-gap/>.

Asimismo, se participó en distintos *webinars* y conferencias en línea sobre inclusión financiera de la mujer del portal FinEquity, FaiV, CAF y Women's World Banking.

Anexo 2

Cuadros de trabajos académicos y reportes revisados

En el siguiente apéndice se proporciona información de los reportes y estudios académicos consultados que resumen las principales características en cuadros.

Cuadro A2.1
Clasificación de artículos académicos

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
Acceso al crédito de mujeres emprendedoras y normas sociales							
Babbitt, Brown y Mazaheri (2015)	Crédito Individual	Indonesia (rural y urbana)	Mujer emprendedora	Entrevistas y encuestas Modelo de regresión logit	<ul style="list-style-type: none"> Las mujeres de mayor edad, que tienen su negocio en casa o que se dedican al comercio, las que viven en áreas rurales, las casadas y las que han comenzado recientemente su negocio, tienen una mayor preferencia por formalizar sus negocios o empresas. La mayor parte de las mujeres tienen grandes aspiraciones sobre sus negocios, sin embargo, se ven limitadas por la desinformación y las tareas del hogar. Las mujeres en áreas rurales prefieren más que los hombres, formalizarse en un área urbana para acceder a crédito. Las mujeres de áreas urbanas prefieren menos que los hombres formalizarse. 	Restricciones de movilidad, interacción social y toma de decisiones financieras y económicas	Consciente de las normas
Bali Swain y Wallentin (2017)	Microcréditos y capacitaciones técnicas Grupal	India (rural)	Mujer emprendedora y dedicada al hogar	Modelo econométrico de ecuaciones estructurales, utilizando encuesta de los hogares	<ul style="list-style-type: none"> El impacto del micro financiamiento en el empoderamiento de las mujeres puede variar en términos de la ubicación y los tipos de redes sociales en las que participan. 	Restricciones en la toma de decisiones financieras, poder de negociación y tenencia de activos	Consciente de las normas

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
Bernhardt y otros (2019)	Crédito Individual	India, Sri Lanka y Uganda (Urbana)	Mujer emprendedora	Experimento aleatorio (RCT)	<ul style="list-style-type: none"> La mayor autonomía de las mujeres se ve limitada por la escasa posesión de activos y la falta de crédito. La participación de las mujeres en el programa de microcréditos logró que consiguieran mayor poder de decisión y negociación. 	Roles de género, actividades del hogar y restricciones que limitan la participación económica empresarial	Consciente de las normas
Field, Jayachandran y Pande (2010)	Capacitación (educación financiera básica, habilidades de negocios y desarrollo aspiraciones)	India (Urbana)	Mujer emprendedora División por castas (altas y bajas) y religión	Experimento aleatorio (RCT)	<ul style="list-style-type: none"> Para las mujeres de castas altas el curso aumentó su probabilidad de adquirir un préstamo para sus negocios, ayudó a incrementar sus rendimientos y las alentó a expandir sus microempresas. La capacitación condujo a las mujeres de castas altas a discutir con frecuencia acerca de sus planes de negocios familiares. Para las mujeres musulmanas con muy poco nivel de agencia, el curso no tuvo efectos. 	Restricciones a la movilidad, interacción social y actividad empresarial	Transformativo

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
Field y otros (2016)	Capacitación (educación financiera básica) Grupal	India (Urbana)	Mujer emprendedora	Experimento aleatorio (RCT)	<ul style="list-style-type: none"> • Es de suma importancia contemplar a los pares y las redes para las mujeres, pues favorecen su actividad empresarialidad y acceso al crédito. • El solo hecho de alentar a las mujeres a tener objetivos o aspiraciones concretas en presencia de una amiga cambió su demanda de préstamos en el banco. • Las mujeres con mayores restricciones de movilidad social son las que tuvieron un mayor impacto en sus negocios y en la demanda de créditos. 	Restricciones a la movilidad e interacción social	Transformativo
Garikipati y otros (2017)	Créditos Individuales	India (rural)	Mujer dedicada al hogar	<p>Análisis econométrico de estimación <i>probit</i> ordenado</p> <p>Encuestas y entrevistas a hogares rurales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Existe una jerarquía social de los préstamos en la India rural: pedir prestado de fuentes formales es considerado socialmente respetable (regularmente lo hacen los hombres), mientras que los préstamos instantáneos (solicitados por mujeres) son frecuentemente ofrecidos por usureros e implican métodos coercitivos de cumplimiento y son socialmente degradantes. • El uso de los préstamos instantáneos aumentó el poder de negociación de las mujeres en varias decisiones financieras en el hogar, mientras que los planeados no tuvieron impacto. • Es necesario implementar iniciativas formales para las mujeres que promuevan mecanismos como los créditos instantáneos, pero sin las prácticas coercitivas y de usura que imperan en la región. 	Desigualdad y restricciones en la toma de decisiones financieras	Consciente de las normas

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
Holvoet y otros (2005)	Créditos Grupal e individual En el grupal se incluye un entrenamiento para el desarrollo de empresa, servicios de bienestar social, y técnicas de movilización del grupo	India (rural)	Mujer emprendedora	Modelo econométrico de estrategia mixta de "matching" y control estadístico Encuesta de los hogares	<ul style="list-style-type: none"> A través de la implementación de dos programas: crédito individual a mujeres y créditos grupales, se encontró que los segundos son más efectivos para producir cambios en los patrones de toma de decisiones. La intermediación grupal transformó a los grupos en actores de cambio institucional local, donde la mayor presencia y decisión en la comunidad afectó a la negociación en el hogar. La existencia de un fondo grupal y la presión de las pares influyó en que el crédito se dedicará a la actividad productiva. 	Desigualdad y restricciones en la toma de decisiones financieras	Transformativo
Johnson (2004)	Grupos de ahorro y crédito	Kenya (rural y urbana)	Mujer emprendedora y dedicada al hogar	Análisis econométrico a través del modelo logit Entrevistas a grupos focales	<ul style="list-style-type: none"> Los hombres controlan las fuentes que generan los mayores flujos de ingresos, aunque son más irregulares. Las mujeres que cuentan con cantidades pequeñas de ingresos para ahorrar prefieren el sistema de grupos de ahorro y crédito (ROSCAs). El mayor uso del del sistema ROSCAs se explica porque para las mujeres las sanciones informales de vergüenza por no repago son más efectivas que en el caso de los hombres en el contexto de los grupos de ahorro y crédito. 	Desigualdad y restricciones en la toma de decisiones financieras	Consciente de las normas
Programas de transferencias condicionadas y normas sociales							
Bedoya y otros (2019)	Transferencias y capacidades financieras (mentorías en educación, salud y empoderamiento)	Bangladesh (rural)	Mujer emprendedora y dedicada al hogar	Experimento aleatorio (RCT)	El programa dio oportunidades económicas en especial a aquellas mujeres que sufrían fuertes normas en cuanto a su participación laboral.	Restricciones en la tenencia de activos, discriminación en educación y acceso al mercado laboral	Transformativo

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
Bossuroy y otros (2021)	Subvenciones económicas para actividades productivas Grupos de ahorro y habilidades microempresariales Componente psicosocial: apoyo a nivel de comunidad y de hogar para que las mujeres se involucren en actividades que generen ingresos; fomentar el dialogo y resolución de conflictos dentro del hogar; expandir las aspiraciones a nivel individual y comunidad de la mujer; y promover las habilidades para la vida	Nigeria (rural)	Mujer dedicada al hogar	Experimento aleatorio (RCT)	<ul style="list-style-type: none"> Después de un año se observó un impacto grande y significativo en el consumo, activos, bienestar psicológico, participación de la mujer en el trabajo, salud mental, inclusión financiera y empoderamiento. Los tratamientos tuvieron un gran impacto en el consumo y la seguridad de alimentos en los hogares. Las intervenciones incrementaron el empoderamiento social de la mujer y el control sobre sus actividades para generar ingresos, así como sobre sus ganancias, aunque esto no conllevó un mayor poder de decisión en el hogar. Los impactos fueron mayores en el grupo que incluía todos los componentes. Se reconoce la urgencia de generar programas integrales que incluyan componentes enfocados en cambiar normas sociales de género (a nivel individual y comunitario). 	Roles de género y restricciones que limitan la participación social y económica	Transformativo
Acceso a productos digitales de ahorro y normas sociales							
Arnold y Gammage (2019)	Medios digitales para la inclusión financiera	N.A	Mujer emprendedora y dedicada al hogar	Revisión de la literatura	<ul style="list-style-type: none"> Los programas de inclusión financiera para mujeres deben promover conocimientos financieros básicos sobre el dinero, y las habilidades numéricas. El aumento de estas habilidades aumenta los niveles de autonomía en las decisiones de las mujeres, así como los de sus hijas. <p>Asimismo, los programas deben considerar:</p> <ul style="list-style-type: none"> Modificar las normas sociales sobre como las mujeres usan el dinero, acceden a cuentas 	Restricciones de movilidad e interacción social. Roles de género sociales y económicos y limitaciones en la tenencia y uso de celulares	Transformativo

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
					bancarias y utilizan herramientas tecnológicas. <ul style="list-style-type: none"> • Promover el involucramiento del hombre proactivamente para el empoderamiento de la mujer. • Facilitar las discusiones en el hogar sobre el control y la toma de decisiones. • Invertir en capacidades humanas, digitales, de agencia y autonomía de las mujeres. 		
Eckhoff y otros (2019) También en Scott y otros (2020)	Dos programas: i) Grupos de ahorro, monedero digital ii) A lo anterior se añade "diálogos en pareja", que incluye una serie de módulos diseñados para promover la igualdad entre los miembros del hogar, en especial en lo que se refiere a la toma de decisiones	i) Kenya y República Unida de Tanzania ii) Uganda (rurales)	Mujer dedicada al hogar	Análisis cualitativo, entrevistas y encuestas Experimento aleatorio (RCT)	Primer programa <ul style="list-style-type: none"> • La participación en los grupos generó una mayor confianza en los proveedores financieros formales, una mayor autonomía en sus decisiones financieras, en la generación de recursos, en apertura de cuentas individuales y en las decisiones del hogar, que se volvieron más colaborativas. • El uso de medios digitales no fue el esperado. Segundo programa <ul style="list-style-type: none"> • Incluir los diálogos de pareja tuvo un impacto en la autonomía de la mujer para abrir una cuenta, la intención para mantener sus ahorros en privado, el bienestar mental y social, y que la toma de decisiones del hogar fuera más igualitaria. • Brecha de género entre los propios facilitadores locales • Se puso en evidencia la necesidad de atender de forma específica a las familias poligámicas u otras estructuras familiares. 	Desigualdad y restricciones en la toma de decisiones financieras en el hogar y poder de negociación	Transformativo

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
Field y otros (2021)	Ahorro (creación de cuentas bancarias propias en vez de depósitos en la cuenta de marido para recibir salario de un programa de gobierno) Individuales	India (rural)	Mujer dedicada al hogar y remunerada	Experimento aleatorio (RCT)	<ul style="list-style-type: none"> Las mujeres que recibieron sus salarios en su propia cuenta y una capacitación en el uso de esta aumentaron su oferta laboral tanto en el sector público como en el privado. Se reportaron ganancias de corto y largo plazo en el empoderamiento económico de la mujer (poder de decisión sobre las compras y mayor movilidad). En el largo plazo las normas de género se liberalizaron: las mujeres con su propia cuenta aceptaron cada vez más el hecho de trabajar fuera de casa y sus maridos percibieron un coste social (estigma de vergüenza) menor por el hecho de que sus esposas trabajaran. 	Restricciones de interacción social y movilidad	Transformativo
Tiwari, Schaub y Sultana (2019)	Grupos de ahorro, capital semilla y subvenciones, una cuenta de dinero móvil, y una mentoría que incluye habilidades para la vida Grupos	Kenya (rural)	Mujer dedicada al hogar	Entrevistas Análisis estadístico de diferencia de medias	<ul style="list-style-type: none"> La dependencia de las mujeres de las ganancias del marido decreció; fueron capaces de tomar decisiones financieras por sí mismas. El programa fomentó la escolarización de las niñas y los gastos en comida, salud y educación en general. Tener sus propios ingresos y activos incrementó su poder de negociación, cambiando la percepción de los maridos sobre ello e incrementando la confianza y valoración de las mujeres. Los teléfonos móviles fueron usados, pero no de forma continua, y el medio de ahorro que prevaleció continuó siendo efectivo y animales. Incremento en los niveles de ahorro. 	Restricciones en la toma de decisiones del hogar, tenencia de los activos, y control de los recursos financieros	Transformativo

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
Programas de inclusión financiera de ahorro y crédito y normas sociales para grupos de países							
Aterido, Beck e Iacovone (2013)	Ahorro y crédito Nivel país	África Subsahariana	Mujer emprendedora y dedicada al hogar	Análisis de regresión multivariado (Base de datos del Global Findex 2011) Descomposición Oaxaca-Blinder	<ul style="list-style-type: none"> En los hogares el uso de productos financieros formales viene dado por diferencias en los niveles de educación e ingreso, empleo formal, acceso a teléfono móvil y ser jefe del hogar. Las mujeres son propietarias de negocios más jóvenes y de menor tamaño y hay menor probabilidad de que los lleven solas o que sean negocios relacionados con la exportación o de acceso a financiamiento extranjero. No se reporta la presencia de discriminación hacia las mujeres por parte de las instituciones financieras. 	Roles de género y restricciones que limitan la participación social y económica	Consciente de las normas
Buvinic y O'Donnell (2017)	Productos financieros (microcréditos y ahorro) Capacidades financieras Transferencias condicionadas	Distintos países y estudios en el mundo	Mujer emprendedora y dedicada al hogar	Revisión de la literatura	<ul style="list-style-type: none"> Los programas de inclusión financiera tienen un enfoque general sin tener en cuenta el componente de género. Destacan la importancia de mirar más allá del empoderamiento objetivo de la mujer (productividad e ingresos) como resultado y atender al subjetivo (poder de decisión y bienestar), en especial cuando las normas de género son fuertes. El apoyo de los pares parece aumentar la toma de riesgos, la mayor confianza en las decisiones de negocio y mejora los efectos de la educación financiera. Se deben incluir componentes que incrementen el autocontrol y la autosuficiencia en los programas, así como promover la práctica de pedir prestado pequeñas cantidades para 	Desigualdad y restricciones en la toma de decisiones financieras	Transformativo

Estudio	Intervención	País y zona	Mujer	Metodología	Hallazgos	Norma social	Enfoque norma social
Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer (2013)	Ahorro y crédito Nivel país	98 países alrededor del mundo	Mujer emprendedora y dedicada al hogar	Modelo econométrico probit (Base de datos del Global Findex 2011)	<p>aumentar la experiencia en su uso, el riesgo y la capacidad de elección de las mujeres.</p> <ul style="list-style-type: none"> Es importante crear iniciativas que alivien la carga del cuidado en el hogar y la discriminación por parte de las instituciones financieras. 	Discriminación legal contra las mujeres, violencia y restricción a su interacción social, laboral y financiera	Consciente de las normas

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A2.2
Clasificación de reportes técnicos de política

Estudio	País	Zona	Metodología	Hallazgos	Enfoque norma social
Acceso al crédito de mujeres emprendedoras y normas sociales					
Alibhai, Buehren y Papineni (2015)	Etiopia	Urbana	Análisis estadístico/correlaciones a partir de encuestas	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando las mujeres tienen el apoyo de sus maridos o familiares tienen una mayor probabilidad de expandir sus negocios y hacerlos más rentables. • Proveer información sobre los sectores más rentables, facilitar el acceso a redes, así como capacitaciones sobre cómo evitar la discriminación, el acoso y mejorar sus habilidades de negociación podrían dar a las mujeres mayores oportunidades para trabajar en sectores dominados por los hombres. 	Consciente de las normas
Banco Mundial (2018)	Países Global Findex 2014	País	Análisis estadístico descriptivo	<ul style="list-style-type: none"> • No tener activos o propiedades impide el acceso al crédito de las mujeres por falta de colaterales. • Las instituciones que admiten otros colaterales no tradicionales, como los sociales o reputacionales, son un motor para promover el acceso financiero de la mujer. • En un gran número de países todavía el hombre es considerado legalmente el jefe del hogar, lo que afecta a quien recibe subvenciones o ayudas de gobierno dentro del hogar. • Es más probable que las mujeres que son cabeza del hogar usen productos financieros formales. • Las restricciones legales en numerosos países limitan la libre movilidad de la mujer. 	Consciente de las normas
Scarampi, AlBashar y Burjorjee (2020)	Turquía	Urbana	"Personas". Metodología cualitativa, entrevistas y creación de arquetipos	<ul style="list-style-type: none"> • El estado civil de las mujeres influye en su acceso al crédito. • Existen dos normas sociales que determinan el uso del crédito de las mujeres: <ul style="list-style-type: none"> i) Las mujeres no deberían tener activos a su nombre. ii) Las mujeres no deberían tener negocios grandes en propiedad (descuidan su hogar). 	Transformativo

Estudio	País	Zona	Metodología	Hallazgos	Enfoque norma social
Vossenbergh, Rappoldt y D'Anjou (2018)	N.A.	N.A.	Revisión de la literatura académica, principalmente RCT Entrevistas a actores claves	<ul style="list-style-type: none"> Existen sesgos inconscientes de desigualdad hacia la mujer por parte de los trabajadores de las instituciones financieras, lo que limita su inclusión financiera. Las microfinanzas no empoderan a la mujer ni fomentan el crecimiento de las empresarias más allá del nivel de subsistencia, lo que sí sucede en el caso de los hombres. Las desigualdades en los sistemas regulatorios, dinámicas del hogar y normas sociales limitan los alcances de las microfinanzas. La inclusión financiera tiene que buscar tres objetivos: <ul style="list-style-type: none"> Empoderamiento colectivo e individual de la mujer. Fortalecer las relaciones de la gente, en el hogar, en la comunidad, instituciones, y organizaciones. Generar reglas y prácticas más propicias en los sistemas regulatorios y normas sociales. 	Transformativo
Acceso a productos de ahorro y normas sociales					
Barr y otros (2020)	Zambia	Rural	Entrevistas, encuestas, grupos focales, dinámicas en pareja con dinero real	<ul style="list-style-type: none"> Las mujeres esconden cierta cantidad de dinero a sus maridos para mantener autonomía. La norma social es que ahorrar es bueno, pero hacerlo en secreto no, solo en el caso de la mujer. Si la esposa ahorra en secreto levanta sospechas sobre de dónde saca el dinero. Ahorrar en secreto puede llegar a ser causa de violencia de género o que el matrimonio termine. 	Transformativo
Holloway, Niazi y Rose (2017)	N.A.	N.A.	Revisión de la literatura académica de estudio con RTC	<ul style="list-style-type: none"> Mayor preferencia de las mujeres por la liquidez y por la privacidad de sus ahorros. Tener productos de ahorro con límites de acceso las ayuda a frenar las demandas financieras de amigos y familiares, lo que les permite ahorrar más. 	Transformativo


Estudio	País	Zona	Metodología	Hallazgos	Enfoque norma social
IRC (2011)	Burundi	Seis comunas en la provincia de Makamba	Experimento aleatorio (RTC), diálogos de pareja en grupos de ahorro y crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Pero se debe considerar que estos mecanismos pueden no ser flexibles, ni adaptarse a las necesidades de la mujer. • Decrecieron la incidencia y aceptación de la violencia y promovieron el empoderamiento económico y social de la mujer. • Las normas sociales sobre la toma de decisiones sobre el dinero y activos del hogar fueron cambiadas sin utilizar amenazas o mensajes negativos. 	Transformativo
J-PAL (2021)	N.A.	N.A.	Revisión de la literatura académica de estudios RCT	<ul style="list-style-type: none"> • Las normas sociales y las dinámicas del hogar limitan la habilidad de las mujeres para utilizar el capital financiero para su empresa. • Las iniciativas que proveen a las mujeres de un mayor control de sus recursos y que los protegen de las demandas de sus redes (transferencias de programas a sus cuentas, pagos digitales, o productos de ahorro compromiso) deben ser implementadas para lograr un empoderamiento de la mujer efectivo. • Se deben particularizar los programas a las circunstancias de cada mujer. 	Consciente de las normas
Rickard y Johnsson (2018)	África	País	Revisión de la literatura de intervenciones de grupos de ahorro. Análisis de datos de varios países de África e investigación preliminar en la República Unida de Tanzania y Etiopía.	<ul style="list-style-type: none"> • Aquellos programas que integran componentes de género, o intervenciones específicas para cambiar normas de género, tienen un efecto positivo en todas las dimensiones de empoderamiento económico y social. • Los programas que solo ofrecen grupos de ahorro tienen un alcance muy limitado en el empoderamiento social: poder de decisión, voz, liderazgo, uso del tiempo, movilidad y salud de la mujer. • Aunque los grupos de ahorro son un primer paso hacia la inclusión financiera e independencia económica de la mujer, su empoderamiento no es sostenible con estructuras de género y normas sociales inequitativas que les quitan poder, excluyéndolas de la toma de decisiones en el hogar y la comunidad. 	Transformativo

Estudio	País	Zona	Metodología	Hallazgos	Enfoque norma social
Scarampi, AlBashar y Burjorjee (2020)	Turquía	Urbana	"Personas" Metodología cualitativa, entrevistas y creación de arquetipos	<ul style="list-style-type: none"> • Existe la norma social de que las mujeres no deberían tener privacidad sobre sus finanzas. Las mujeres que usan cuentas de ahorro lo hacen con el esposo o en secreto. • Existe la norma de que las mujeres no deberían tener ahorros propios. • Las mujeres que ahorran tienen poco que decir sobre cómo se usarán estos ahorros. • Las mujeres tienden a ahorrar con amigos o familiares, o en secreto. 	Transformativo
Acceso a productos financieros digitales y normas de género					
Gammage y otros (2017)	N.A.	N.A.	Revisión de la literatura estudios académicos y reportes de política	<ul style="list-style-type: none"> • La mayor parte de los estudios que analizan las normas sociales en la inclusión financiera (digital y tradicional) son a nivel micro. Sin embargo, las normas sociales se desarrollan a nivel comunidad y país, por lo que surge la importancia de escalar los estudios a niveles meso y macro. • La literatura de inclusión financiera tradicional atiende en mayor medida a la importancia de las normas sociales • Es de suma importancia atender a cómo las normas de género afectan en el acceso a la digitalización de los servicios. • Necesidad de profundizar en el estudio de distintas preferencias de las mujeres en relación con la privacidad de sus finanzas; los efectos de la inclusión financiera en el acceso al mercado laboral, el uso del tiempo, el empoderamiento; la edad y el ciclo de vida de la mujer, su negociación dentro del hogar; y los efectos de la inclusión financiera y digital en la comunidad. 	Transformativo
Highet (2021)	N.A.	N.A.	Resultados de conversaciones y conferencias con expertos Cuatro estudios de caso en Asia y África	<ul style="list-style-type: none"> • Las normas sociales crean barreras para la educación financiera digital de la mujer. • Para derribar las normas se deben entender sus componentes: creencias personales, expectativas empíricas y expectativas normativas. • Para ello es importante crear espacios seguros donde las mujeres puedan compartir sus creencias y expectativas, escuchar las de otras personas, identificar 	Transformativo

Estudio	País	Zona	Metodología	Hallazgos	Enfoque norma social
				quién mantiene el poder de influencia, derribar falsas percepciones e identificar puntos de entrada para la digitalización financiera de la mujer.	
Medición y notas normas de género					
Post (2020)	N.A.	N.A.	"Personas". Metodología diagnóstico normas sociales	<ul style="list-style-type: none"> La metodología consiste en identificar distintos arquetipos en términos de normas sociales e inclusión financiera. "Personas" refleja distintos arquetipos que permiten que las mujeres no sean vistas como un grupo homogéneo y por tanto tampoco sus necesidades financieras. Al usar los arquetipos se pueden entender mejor las oportunidades, puntos de entrada y roles de los distintos oferentes de servicios para moldear y cambiar las normas sociales subyacentes. Aplicada en el estudio de Scarampi, AlBashar y Burjorjee (2020) en Turquía y resultados preliminares en Indonesia. 	Transformativo
Burjorjee, El-Zoghbi y Meyers (2017)	N.A.	N.A.	Nota técnica. Conceptos básicos de las teorías del cambio de normas sociales, revisión de iniciativas de inclusión financiera y enfoque de normas sociales	<ul style="list-style-type: none"> Los programas de inclusión financiera (IF) no han considerado el tema de las normas sociales y el foco principal ha sido el desarrollo del producto y que se use. Se suele asumir que las iniciativas de IF puede ser un canal para cambiar normas sociales. Se requiere alianzas con los reguladores o proveedores de servicios financieros, pero es necesario involucrar a los individuos, familiares, la comunidad, y actores institucionales (medios masivos, empresas, entre otros), y cambiar sus percepciones sobre el rol de la mujer en la economía y la sociedad. Cambiar las normas sociales asociadas a la inclusión financiera de la mujer necesita más tiempo y dinero que las intervenciones tradicionales de IF. Importancia de tomar como punto de partida lecciones aprendidas en otras esferas (salud, educación) que ya contemplan las normas de género en sus programas. 	Transformativo

Fuente: Elaboración propia.

Nota: N.A.= no aplica por deberse a revisión de estudios o evaluaciones en diferentes países y localidades.



En este trabajo se presenta una revisión de la literatura internacional sobre la inclusión financiera y las normas de género. Sobre la base de esta revisión, se identifican y explican las normas de género que afectan el acceso financiero, principalmente al crédito, de la mujer emprendedora. Se concluye que las normas sociales que determinan el rol de la mujer en la familia, en la comunidad y en la sociedad limitan el efecto de los programas de acceso al crédito y otros productos financieros sobre la inclusión financiera, el empoderamiento, la empresariedad y otros aspectos.

Las normas sociales perpetúan y agravan las barreras para la inclusión financiera de la mujer, con matices que van más allá de la territorialidad. Por ello, es fundamental investigar el papel que desempeñan las normas sociales de género en la inclusión financiera en más detalle, en especial en América Latina, donde existen pocos estudios anteriores sobre el tema. Se proporcionan también recomendaciones y directrices para incorporar componentes dirigidos a atender y cambiar las normas sociales de género al desarrollar programas de inclusión financiera.

