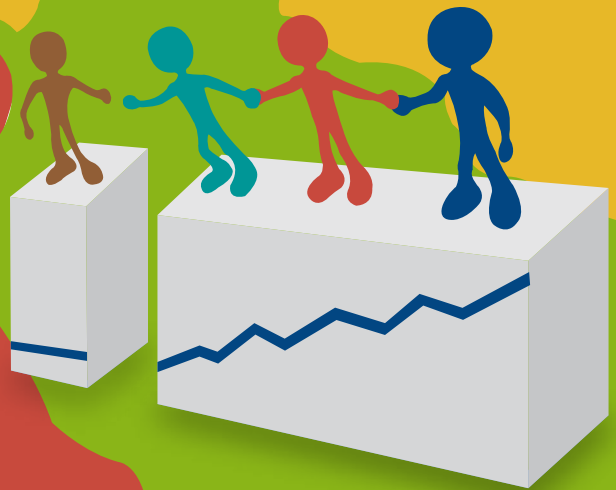




La banca de
desarrollo
y la creación de
productos para
la inclusión
financiera



ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS
PARA EL DESARROLLO - ALIDE

**LA BANCA DE DESARROLLO
Y LA CREACIÓN
DE PRODUCTOS PARA LA
INCLUSIÓN FINANCIERA**

Febrero 2014

LA BANCA DE DESARROLLO Y LA CREACIÓN DE PRODUCTOS PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA

© Asociación Latinoamericana de
Instituciones Financieras
para el Desarrollo (ALIDE)
Secretaría General
Av. Paseo de la República 3211
San Isidro
Apartado 3988 | Lima, 100 Perú
Teléfono: 442-2400
E-mail: secretariageneral@alide.org
www.alide.org

ISBN: 978-612-46111-3-1

Publicación electrónica disponible en
www.alide.org

Investigación:

Romy Calderón, Javier Carbajal y Kate
Leiva, jefe y economistas, respectivamente,
del Programa de Estudios Económicos e
Información de ALIDE.

Cuidado de edición:

Claudia Ugarte, especialista de la
Unidad de Comunicación e Imagen
Corporativa.

Diseño y diagramación:

Manolo Rosales

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
CAPITULO I	
CONCEPTUALIZACIÓN DE INCLUSIÓN FINANCIERA Y EDUCACIÓN FINANCIERA	10
CAPITULO II	
SITUACIÓN DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	16
1. Tamaño de los sistemas financieros	17
2. Concentración geográfica de los depósitos/préstamos	23
CAPITULO III	
EDUCACIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA: EXPERIENCIAS Y CASOS	27
1. Estrategia de educación financiera de Brasil	30
1.1. Estructura de gobernanza de la ENEF	33
2. Programa de educación financiera de El Salvador	37
2.1. Origen y funcionamiento	37

3.	Estrategia de educación financiera de México	39
3.1.	Estructura del comité	40
3.2.	Principales acciones de educación financiera	41
4.	Estrategia de educación financiera de Colombia	46
4.1.	Programas de educación financiera	50
a.	Banca de las oportunidades (BdO)	50
b.	Finanzas para el cambio	54
5.	Estrategia de inclusión financiera en el Perú	56
5.1.	Programas de educación y cultura financiera	58
5.2.	Evaluación de la educación financiera	60
5.3.	Los bancos públicos en la educación financiera	68
6.	Análisis comparativo de las estrategias de educación financiera	77

CAPITULO IV

INCLUSIÓN FINANCIERA Y LA BANCA MÓVIL EN AMÉRICA LATINA

1.	Nacimiento de la banca móvil en México	72
2.	Pagos móviles en Bolivia	76
3.	La banca móvil en el Perú	78
4.	Avances en banca móvil en Colombia	84

CAPITULO V

ROL DE LOS BANCOS DE DESARROLLO PARA FACILITAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA

1.	Fomentar la innovación y la tecnología	89
2.	Gestión tecnológica, informática y de comunicación	89

3.	Depuración de procesos y procedimientos	89
4.	Adopción de un “Core Banking System”	90
5.	Emigrar hacia la banca electrónica por internet	91
6.	Banca telefónica	92
7.	Facilitar los medios de pagos	93
8.	Adoptar programas inclusivos de crédito con plataformas tecnológicas el banco en su casa	93
9.	Programas de capacitación	93

CAPITULO VI

	PRODUCTOS, PROGRAMAS E INSTRUMENTOS PARA INCLUSIÓN FINANCIERA CREADOS EN LA BANCA DE DESARROLLO	95
1.	Plataformas tecnológicas en la banca	99
1.1.	Tarjetas de débito condicionadas	99
1.2.	Programa de cadenas productivas	100
1.3.	Servicio de banca electrónica	102
1.4.	Tarjeta BNDES	102
1.5.	Oficina Virtual	103
2.	Alianzas con intermediarios financieros no bancarios	105
2.1.	Programa de Convenios para el Financiamiento de la Agricultura Familiar	106
2.2.	Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial (Proder)	107
2.3.	Servicio Ventanillas para Mypes Urbanas y Rurales	108
2.4.	BB Convivir	109

3.	Microfinanzas y desarrollo empresarial	110
3.1.	Programa de Microfinanzas, Agroamigo	110
3.2.	Programa de Microcrédito Rural de Finagro	111
3.3.	Programa de Apoyo para fomentar la Inclusión y el Fortalecimiento del Sector de Ahorro y Crédito Popular y Cooperativo (Pafosacpyc)	112
3.4.	Ciudad Social	113
3.5.	República Microfinanzas S.A.	113
3.6.	Provincia Microempresas S.A.	114
4.	Desarrollo empresarial y asistencia técnica	114
4.1.	Estrategia de Negocios de Desarrollo Regional Sustentable	114
4.2.	Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER)	115
4.3.	Centros de Desarrollo Tecnológicos (CDT)	116
4.4.	Tabla de Negocios Mype: Emprendimientos con Rumbo Mejorado	117
5.	Programas de garantías multisectoriales	117
6.	Bancarización de planes sociales	118
7.	Bancarización de transportistas	119
8.	Corresponsales no bancarios y banca móvil	120
8.1.	Banca Rural Móvil	121

CONCLUSIONES	126
---------------------	-----

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	130
-----------------------------------	-----

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, a pesar de los importantes avances financieros de América Latina y el Caribe (ALC), todavía existen importantes rezagos y brechas por cerrar. Se adolece en algunos casos de niveles bajos de inclusión y bancarización financiera y sin embargo también se ven experiencias innovadoras para promover la participación de más segmentos poblacionales en el sector financiero. El libro recoge estas iniciativas a fin de promover su replicación en los países donde hace falta impulsar políticas para la inclusión financiera.

Por otro lado, los bajos niveles de bancarización de ALC, respecto a otras regiones, plantean el desafío de incrementar la oferta de servicios financieros hacia nuevos mercados, a través de la creación de productos innovadores y de bajo costo que logren satisfacer las necesidades de los clientes (ahorro, crédito, seguros, etc.), además de facilitar el acceso conveniente a estos productos y servicios, sea a través de cajeros corresponsales, ventanillas compartidas, banca móvil, etc.

Ahora, si bien la banca móvil es atractiva para promover dicha oferta, reducir los costos de transacción de la intermediación, por su alta penetración, demanda un cambio de mentalidad de la población, mayor educación financiera y la construcción de credibilidad y confianza en el sistema, y la creación de la infraestructura de comunicaciones adecuada. De

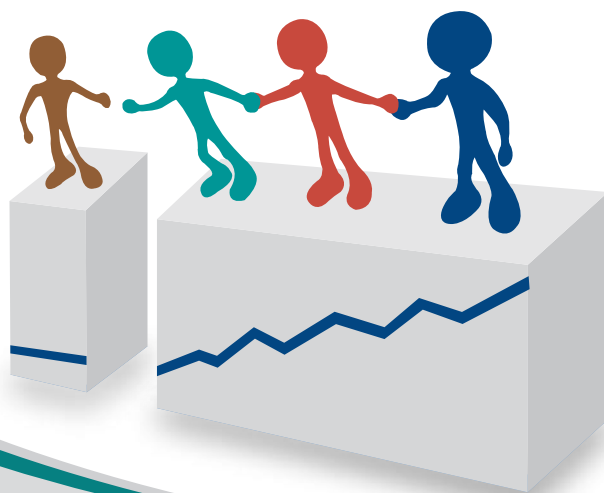
allí la importancia de la educación para el proceso de inclusión financiera en la región, toda vez que ella empodera a los usuarios de servicios financieros para hacer valer sus derechos y responsabilidades, les permite mejorar su entendimiento sobre los riesgos y beneficios de los servicios financieros; y por tanto, lograr un mayor y mejor uso de estos. Además, aumenta su capacidad de entender la información y la habilidad para evaluar, valorar y escoger los servicios financieros que mejor se adecuan a sus necesidades.

En este estudio se abordan estos temas, y se analizan las políticas e instituciones que están impulsando la inclusión financiera en la región. El estudio consta de siete secciones o capítulos. En la primera sección, se hace una conceptualización de inclusión y educación financiera tal como se viene definiendo en la literatura y en los pronunciamientos de importantes organizaciones internacionales preocupadas por estos problemas. En la segunda sección, se analiza el contexto actual de la región en materia de inclusión financiera, situación en nuestros países, y su nivel relativo en comparación a otras regiones o países.

En la tercera sección, se presentan las estrategias de educación financiera de algunos países, que están siendo implementadas, conjuntamente con las principales políticas e instrumentos públicos, financieros y no financieros, utilizados para llevar adelante estas estrategias. En la cuarta sección, se analiza los avances en el diseño de políticas y la incorporación de instrumentos para el desarrollo de la banca móvil en la región, así como las dificultades en la implementación de las políticas vigentes.

La quinta y sexta sección se enfocan en examinar el papel de la banca de desarrollo como propulsor de la inclusión, así como instrumentos y políticas aplicadas. Al respecto, se destacan una variedad de productos y esquemas desarrollados por estas instituciones a fin de cumplir con una de sus principales funciones; esto es, ampliar el acceso al financiamiento a empresas, sobre todo pymes, proyectos, territorios alejados de los principales centros de consumo, sectores nuevos en los que carecen de historial y conocimiento en el medio financiero, y a personas de bajos ingresos con productos acordes a su realidad.

Finalmente, se presentan las conclusiones que se infieren a partir de las lecciones que se extraen de la experiencia de las instituciones financieras de desarrollo en materia de inclusión financiera, y del desarrollo de novedosos instrumentos y programas para facilitar el acceso al financiamiento, particularmente llamativo es el uso de las plataformas de internet, las tecnologías de la información y comunicación para masificar el crédito y reducir costos.



CAPITULO I

CONCEPTUALIZACIÓN DE INCLUSIÓN FINANCIERA Y EDUCACIÓN FINANCIERA

CAPITULO I

CONCEPTUALIZACIÓN DE INCLUSIÓN FINANCIERA Y EDUCACIÓN FINANCIERA

En el estudio y revisión de las diversas experiencias internacionales sobre educación financiera, se observa a menudo el uso de tres términos: alfabetización financiera, educación financiera y capacidad financiera, como términos que se superponen y que pueden causar confusión. Sin embargo, son diferentes piezas de un rompecabezas, partes de un todo, o pasos hacia un objetivo final, la inclusión financiera.

La *alfabetización financiera* está referida a la posesión de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones sensatas sobre asuntos que pueden afectar la situación y el bienestar financiero (Atkinson y Messy, 2012). Algunos países y autores usan el término capacidad financiera como sinónimo de alfabetización financiera. También es definida como “la habilidad de hacer juicios informados y tomar decisiones eficaces con relación a la administración actual y futura de nuestro dinero. Incluye la habilidad de entender las diferentes opciones financieras, planear para el futuro, gastar sabiamente, y saber manejar los retos asociados con las situaciones cotidianas de la vida como la posible pérdida del empleo, ahorrar para el retiro o pagar la educación de los hijos” (U.S. Government Accountability Office, 2011).

La falta de alfabetización financiera puede actuar como una barrera para el ahorro: si la gente no maneja bien su dinero, es posible que no dejen dinero suficiente para ahorrar después de realizar sus gastos diarios, o pueda que acumulen deudas que no pueden pagar, lo que perjudica su grado de protección económica y nivel de bienestar. Lusardi y Tufano (2009), señalan que individuos con una escasa alfabetización financiera relacionada al endeudamiento (considerada parte integrante de la alfabetización financiera) tienden a incurrir en transacciones de alto costo, pues, pagan tarifas más altas y utilizan canales de contratación de préstamos de alto costo.

La *educación financiera*, por su parte, se entiende como una herramienta clave para alcanzar esta meta multidimensional¹. Se define como “el proceso a través del cual consumidores e inversionistas mejoran su entendimiento de los conceptos y productos financieros; y mediante la información, instrucción y orientación objetiva, desarrollan las habilidades y la confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras que les permitan tomar decisiones informadas, saber a dónde recurrir por ayuda y tomar otras medidas efectivas para mejorar su bienestar y seguridad” (OECD, 2005).

También se le define como “el proceso por el cual las personas mejoran su comprensión de los productos, servicios y conceptos financieros, de manera que estén facultadas para tomar decisiones informadas, evitar trampas, saber dónde buscar ayuda, y tomar otras medidas para mejorar su bienestar financiero presente y de largo plazo” (President’s Advisory Council on Financial Literacy, 2009).

Según la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa de España (2012), un rasgo fundamental de la educación financiera, es su carácter dinámico; no es un conjunto de conocimientos específicos en un momento dado, sino de un flujo de formación e información, y de la capacidad de los individuos para gestionar esa información. Como toda educación implica, un proceso a largo plazo que ha de contemplar las diferentes necesidades en los distintos periodos de la vida, el creciente acceso a la oferta financiera, y la

1 Es multidimensional porque a través de este se transmiten conocimientos, valores, costumbres y maneras de actuar. La educación es un proceso integral de vinculación y concientización cultural, de conductas y valores. A través de ésta, las nuevas generaciones incorporan los modos de ser y maneras de ver el mundo de generaciones anteriores para concebir novedosas formas de analizar e interpretar la realidad.

mayor complejidad de los productos y servicios financieros. Además, no solo se limita al hecho de suministrar información y asesoramiento financiero, sino que los consumidores financieros mejoren su entendimiento de los productos y servicios financieros, así como de los riesgos que éstos implican.

Porsu parte, la *capacidad financiera*, tal como se señalará anteriormente, es definida como “la habilidad y oportunidad de usar el conocimiento y las habilidades implicados en la alfabetización financiera”. O “es la combinación de conocimiento, habilidades y actitudes, con la oportunidad de aplicarlas”. Es un concepto amplio que necesariamente vincula el funcionamiento individual a las entidades del sistema financiero.

Es sobre la base de estos conceptos, que la educación financiera ha pasado a formar parte importante de numerosas estrategias nacionales a favor de la inclusión financiera. Toda vez que en definitiva la educación financiera reduce la asimetría de información que contribuye a la exclusión financiera de los más pobres. Además de, fomentar la competencia, al desarrollar en las personas las habilidades que le permitan comparar y seleccionar los mejores productos para sus necesidades, y los empodera para ejercer sus derechos y responsabilidades².

Pero, no solo beneficia a los individuos, sino que también facilita el acceso de las empresas, particularmente de las micro y pequeñas, al crédito y a las fuentes de financiamiento, facilitando una mejor planificación financiera que se traducirá en mayor crecimiento. Al igual, que contribuye a la estabilidad del sistema, al mejorar las decisiones de inversión y financiación.

Por *inclusión financiera* entonces se puede entender como el “acceso universal y continuo de la población a servicios financieros diversificados, adecuados y formales, así como a la posibilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir a su desarrollo y bienestar” (Heimann & al., 2009). Una definición más amplia señala que la inclusión financiera “es una condición en la cual todas las personas en edad laboral tienen acceso a un

² Desde el punto de vista de la protección al consumidor, los individuos empoderados financieramente, pueden asegurarse la protección de sus derechos y exigir el cumplimiento de los deberes de las entidades financieras.

conjunto completo de servicios financieros de calidad que incluyen servicios de pago, ahorros, créditos y seguros” (CIFAI, 2009).

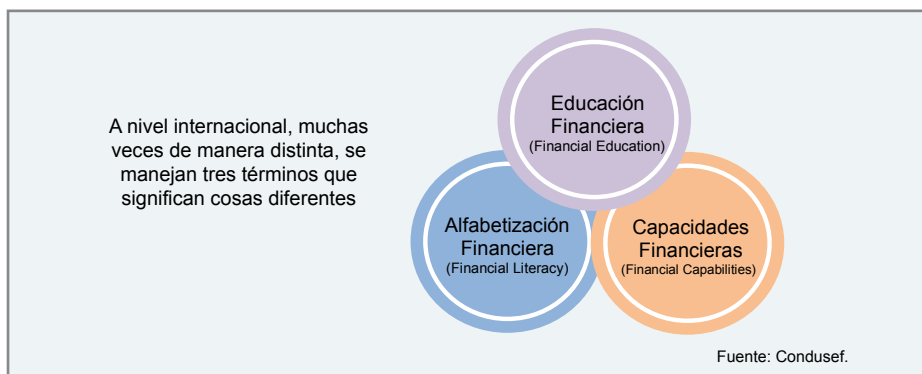
La propia Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) señala que la educación financiera debe ser considerada como un aspecto complementario de los esfuerzos de regulación y supervisión del sistema financiero, al mismo tiempo que refiere la importancia de ésta como “Una herramienta para promover el crecimiento económico, la confianza y estabilidad, en conjunto con la regulación de las instituciones financieras y la protección de los consumidores”.

En esta línea, la relación educación - inclusión puede fortalecer la estabilidad del sistema financiero, al ampliar la base de depositantes y ahorristas. Una de las lecciones de la actual crisis financiera es que las entidades financieras deberían apoyarse más en pequeños depositantes, en lugar de los grandes o muy grandes. Los primeros son regularmente más estables, mientras que los últimos tienden a desplazarse fácilmente entre instituciones o entre países, lo que convierte al sistema en más vulnerable.

No obstante, la educación financiera requiere de la participación de todos los agentes involucrados, con complementariedad entre las iniciativas públicas y las privadas (con adecuada supervisión pública de los potenciales conflictos de interés). Así, las entidades financieras están llamadas a desempeñar un papel fundamental como educadores financieros. De hecho, ellas mismas se beneficiarán de tener clientes más preparados.

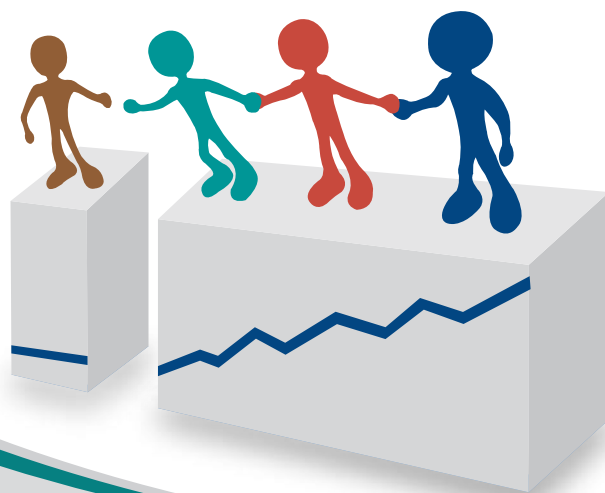
La conjunción de dotación de conocimientos financieros (alfabetización financiera), un proceso de enseñanza y aprendizaje para transmitir y aprender dichos conocimientos (educación financiera), y la habilidad y oportunidad para utilizar estos conocimientos (capacidad financiera), crea o forma individuos y empresas más aptos o elegibles para ser incluidos financieramente en los sistemas financieros formales (inclusión financiera). Sin embargo, esto es solo un lado de la solución al problema de la falta de acceso a los servicios financieros, el otro lado, es desarrollar tecnologías y productos financieros acorde a las necesidades y características de los segmentos de población, empresas excluidas.

**Gráfico N° 1: Inclusión Financiera:
Conceptos**



En un mundo cambiante, y más aún como lo es en el ámbito financiero, un sector de innovación constante, los conocimientos nunca se adquieren por una sola vez, sino que estos tienen que actualizarse permanentemente. Es aquí donde la educación financiera se convierte en un elemento central para la capacitación y formación continua de los potenciales clientes –también de los actuales– de las entidades financieras, toda vez que es a través de estas estrategias se logra la capacitación y transmisión continua de conocimientos. Ello significa que la educación financiera es permanente e infinita, aun cuando en el mejor de los casos se tenga al 100% de la población y de las empresas con acceso a los servicios del sistema financiero formal.

La mayor dotación de conocimientos y la capacitación continua, por sí mismas no garantizan que las empresas y las personas tengan las habilidades suficientes para aplicar los conocimientos adquiridos para utilizar de manera informada y eficiente los servicios financieros -asumiendo que existen para ellos pero que por falta de conocimiento no los utiliza- sino que va a depender de cómo estos son transmitidos y si son eficaces a efectos de crear realmente las capacidades en los individuos y empresas. De allí la importancia de evaluar que tan eficaz son las acciones o programas de educación financiera, de manera de reformularlos de ser necesario.



CAPITULO II

SITUACIÓN DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

CAPITULO II

SITUACIÓN DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

En los últimos años, a pesar de los importantes avances financieros experimentados por América Latina y el Caribe (ALC), ésta todavía enfrenta importantes rezagos y brechas por cerrar, tales como: el insuficiente desarrollo del mercado de capitales¹, la poca profundidad del sistema financiero y los bajos niveles de acceso. Estas dos últimas relacionadas con la inclusión financiera.

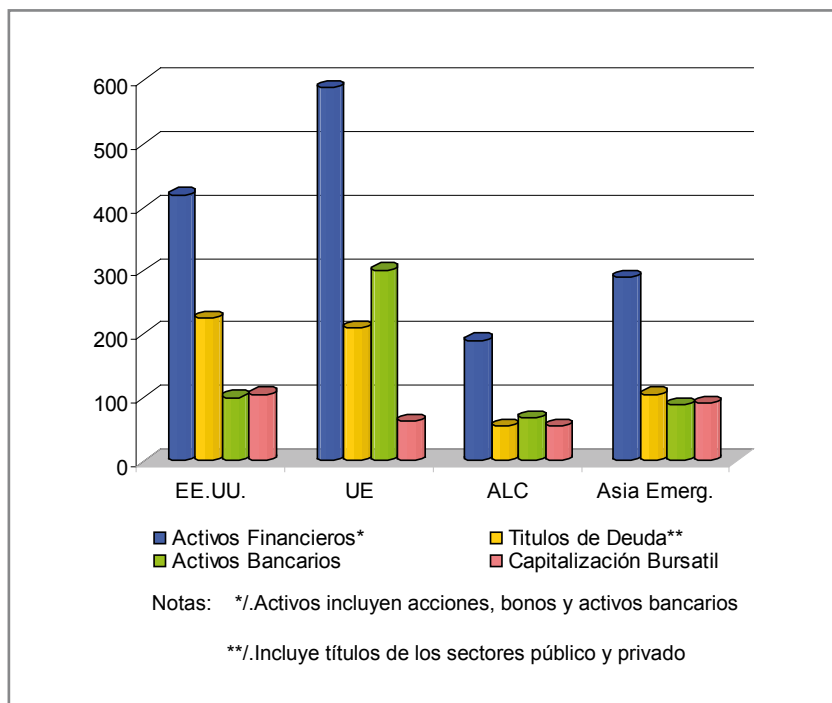
1. Tamaño de los sistemas financieros

En el Gráfico N° 2, se observa como el tamaño de los sistemas financieros de la región es, en líneas generales, inferior al observado en economías desarrolladas o de Asia emergente. Los activos financieros de América Latina y el Caribe, incluyendo acciones, bonos públicos y privados y crédito bancario, son inferiores al doble del valor del PIB, en comparación con los saldos de las economías avanzadas, que representan más de 4 o 5 veces sus respectivos PIB o los del Asia (excluido Japón), que se aproximan a 3 veces el PIB. Este menor tamaño relativo se repite, incluso considerando,

1 Exceptuando los bonos públicos.

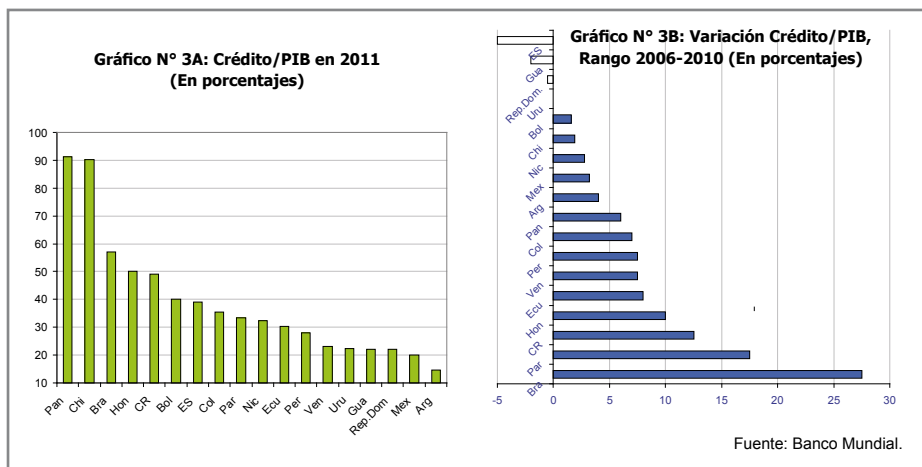
separadamente el mercado bursátil, el mercado de bonos y la industria bancaria (Banco Central de Chile, 2011).

Gráfico N° 2: Profundidad del Sistema Financiero, por Regiones (% del PIB)



Esta diferencia no solo se aprecia entre regiones, sino también al interior de América Latina y el Caribe, donde se observan grandes disparidades entre países, pese al mayor nivel de profundización financiera que experimento la región recientemente. Así tenemos que en el periodo 2006–2010, algunos países de la región han sobrepasado el 80% del ratio de profundización financiera, mientras que otros han fluctuado entorno al 20% (véase Gráfico N° 3).

**Gráfico N° 3: América Latina y el Caribe:
Profundización Financiera**



Ahora bien, es importante tener en cuenta, no solo el volumen de la intermediación (del crédito) que se realiza a través de las entidades bancarias formales y del mercado de capitales, sino también el alcance de los diferentes servicios hacia las empresas y familias que potencialmente los necesitan. Es decir, con el acceso y utilización de servicios financieros formales por parte de las empresas y de la población.

En ese sentido, la agenda apunta de forma prioritaria hacia los segmentos de menores ingresos y hacia la población más vulnerable, que es la que típicamente tiene menos acceso a productos financieros y las que lo tienen no la usan convenientemente, por no ajustarse a sus necesidades de financiación y ahorro. Lo cual coincide, con lo señalado por la Corporación Andina de Fomento (CAF)², respecto a la existencia de una correlación entre un indicador básico de acceso³, medido por la población adulta que posee algún tipo de cuenta en una entidad financiera y el logaritmo del PIB per

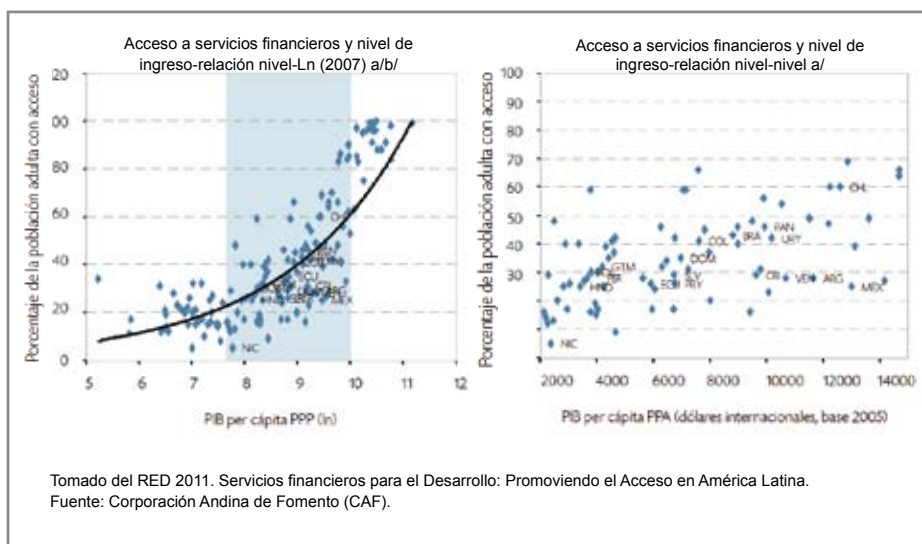
2 Reporte de Economía y Desarrollo (RED), elaborado por la Corporación Andina de Fomento (CAF), sobre los "Servicios financieros para el desarrollo: Promoviendo el acceso en América Latina".

3 El indicador de acceso, estimado por Beck et al. (2007) se construye sobre la base de encuestas de hogares y otras variables de los sistemas financieros de los países.

cápita para una muestra de 151 países. Allí se observa que existe una fuerte correlación positiva entre el ingreso per cápita promedio de las economías y esta otra medida de desarrollo del sistema financiero (gráfico N° 4).

No obstante, también pueden presentarse similares niveles de acceso con ingresos per cápita muy diferentes. Por ejemplo, la CAF cita los casos de Bolivia, Guatemala y Honduras con niveles de acceso de 30% aproximadamente y un ingreso promedio de US\$4,000 mil dólares junto al de Argentina, México y Venezuela con ingresos per cápita que casi triplican esos valores. Lo cual sugiere claramente, que más allá de la relación entre PIB per cápita promedio y acceso, existen otros factores, como por ejemplo, desigualdad en la distribución del ingreso, aspectos institucionales y macroeconómicos, que también son claves en la determinación del nivel de acceso a los servicios financieros.

Gráfico N° 4: Acceso a Servicios Financieros y Nivel de Ingreso (promedio 2005-2007)



En esa misma línea están los resultados de un estudio reciente del Banco Mundial (2012)⁴, que construyó una base de datos con información Global de Indicadores de Inclusión Financiera llamado Findex⁵. Aquí, nuevamente se constata la relación positiva que existe entre el ingreso per cápita (utilizando como proxy el PIB per cápita) y el indicador de profundización bancaria Findex. Así, mientras el 89% de la población en países de altos ingresos tiene al menos una cuenta bancaria, en América Latina y el Caribe tan sólo el 39% se encuentra bancarizada. Con lo cual, son más de 250 millones de adultos de la región que están todavía y en gran medida, fuera del sistema financiero formal.

En cuanto a la utilización de los servicios financieros formales en la región, con datos del Findex, se calcula que menos de uno de cada diez adultos declara haberse endeudado (tomado préstamo) con una institución financiera formal durante el año previo (el 8%), un poco más de la mitad de los adultos de economías de ingreso alto, con 14%. Además, las tarjetas de crédito⁶ son relativamente comunes en la región: el 18% de los habitantes adultos declara tener una tarjeta de crédito, en comparación con el 5% en el resto del mundo en desarrollo. En Brasil y Uruguay, casi el 30% tiene una tarjeta de crédito.

A nivel de cuentas de ahorro, son los adultos de las economías de ingreso alto, 58%; seguidos por los de África al sur del Sahara y Asia oriental y el Pacífico, 40%; los más proclives al ahorro. La proporción de los encuestados en la región que declaran alguna actividad de ahorro es apenas 26%. Sin embargo, estas cifras consideran el ahorro dentro de una entidad financiera formal e informal, cuya decisión está en función a diferentes características personales (como el grado de educación y/o nivel de ingresos, etc.). Así, en las economías en desarrollo, la probabilidad de que los adultos del quintil de mayores ingresos ahorren formalmente es, en promedio, más de tres veces superior a la de los adultos del quintil más pobre, y en las economías de ingreso alto es casi el doble.

4 Demircug-Kunt, A. y L. Klapper. (2012). "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database". Policy Research Working Paper 6025, Banco Mundial, ciudad de Washington.

5 La información se construyó con base en entrevistas realizadas a más de 150,000 adultos representativos en 148 economías durante el curso del año 2010. El Findex agrupa un extenso conjunto de medidas de la inclusión financiera, tanto de la población bancarizada, como de aquella que permanece marginada.

6 Se puede utilizar como un mecanismo alternativo para obtener préstamos a corto plazo.

Tabla N° 1
El Acceso a Servicios Financieros Implica Costos
Ejemplo: Ahorro^{1/}

Ingreso: 1 salario mínimo equivalentes a \$ 18,000 anuales (dato de 2009)
Ahorro: 10% equivalentes a \$ 1,800 al año.

Dado el nivel de tasa de interés y el nivel de ahorro que esta persona puede generar siendo muy generosos supongamos que en una cuenta de ahorro esta persona pudiera tener:

Rendimiento en cuenta de ahorro 1%, es decir \$ 18

¿Qué tiene que hacer él para abrir esta cuenta de ahorros?

Tiene que trasladarse a la sucursal más cercana de su lugar donde vive. Ahora supóngase que lo hace más de una vez pero los ingresos los va generando semanalmente, quincenalmente, mensualmente, o se tiene que esperar todo un año para poder ir, pero cada vez que vaya a la sucursal va a incurrir en los costos que se explican a continuación.

Costo de traslado a la oficina más cercana: \$ 20 (con transporte rural deficiente)

Costo de oportunidad por pérdida de jornada laboral: \$ 50 (tiempo de su casa a la sucursal más cercana de 3 a 6 horas, entonces pierde el día y la jornada laboral)

Costo total por cada visita a la oficina bancaria: \$ 70, casi 4 veces el rendimiento del ahorro de todo un año.

La decisión racional económicamente para esta persona es no acercarse al sistema financiero. La verdad no es que no tenga una cultura financiera necesariamente, puede haber casos en así sea, y que esta persona de manera económicamente racional está decidida a tomar la mejor alternativa que es elegir otras alternativas de ahorro, esto es sin considerar comisiones bancarias porque obviamente con esos saldos el banco le va a encajar comisiones. Por ello esta población ahorra en otros activos: más del 50% del ahorro en poblaciones menores a 30 mil habitantes se realiza en activos físicos como animales de granja u otros bienes.

Estos activos les pueden representar mermas de hasta el 40% de su valor, por lo que el potencial de este ahorro para incrementar la capacidad productiva se ve severamente limitado.

Fuente: Tomado de Orozco López Raúl (2010). En "Finanzas Rurales: Nuevas Visiones desde la Banca de Desarrollo", ALIDE. Noviembre.

1/. Los montos están denominados en pesos mexicanos.

Respecto a la preferencia por el ahorro informal, ésta se explicaría por los elevados costos que implicaría el mantenimiento de una cuenta formal, a raíz de las comisiones sobre saldos, extracciones y la distancia física (véase un ejemplo en el Tabla N° 1). Otra posibilidad es que las cuentas sueldo⁷ abiertas por los empleadores no se puedan usar fácilmente para ahorro. Aunque la encuesta de Global Findex no recabó datos sobre estos métodos alternativos de ahorro, es probable que incluyan el ahorro a través de la acumulación de activos (como oro o ganado) y el ahorro “debajo del colchón”. Estos adultos representan el 19% de los ahorristas en América Latina y el Caribe.

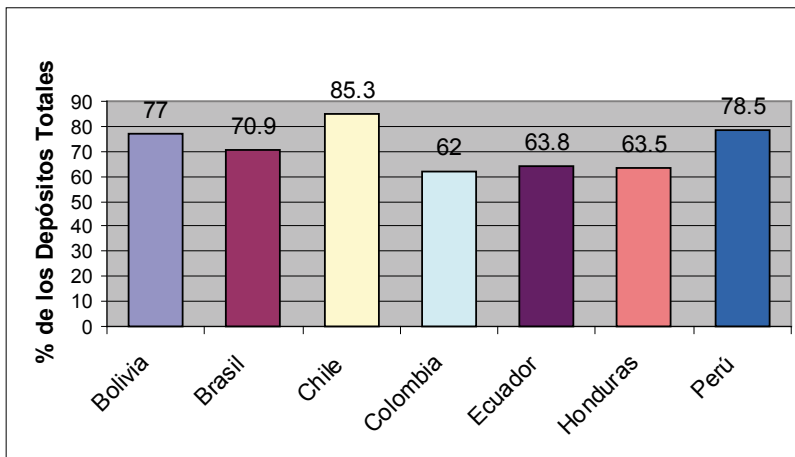
Finalmente, se señalan como principales obstáculos una serie de factores tanto desde la demanda como la oferta, que limitan el acceso de los pobres al sistema financiero formal. En el lado de la demanda, se destacan la falta de ingresos suficientes (55% de las personas encuestadas); altos costos de transacción y de manejo (22% de las personas encuestadas); excesiva documentación y trámites; desconocimiento y falta de confianza en el sistema financiero (más del doble que en otros países en desarrollo). En el lado de la oferta, el acceso a servicios financieros formales, como el crédito, se ve limitado por la falta de cobertura y por la escasez de servicios especialmente adaptados a las necesidades de este tipo de hogares.

2. Concentración geográfica de los depósitos/préstamos

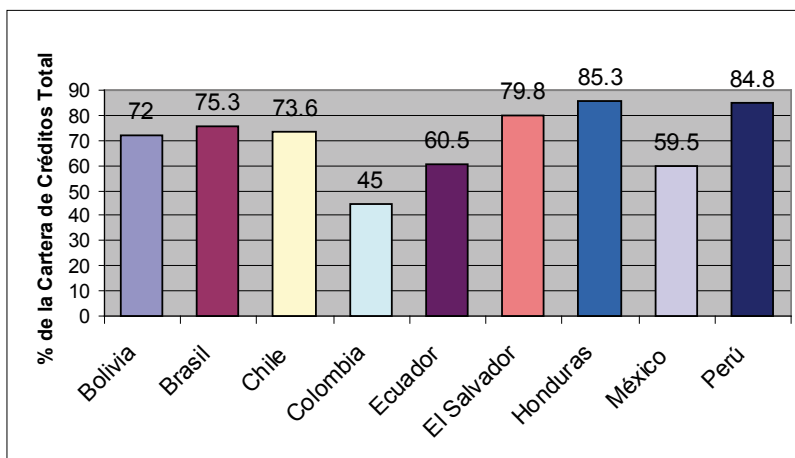
A la baja profundización financiera se agrega la excesiva concentración de la cartera en determinadas zonas geográficas de los países, generalmente en la gran capital junto con alguna ciudad de mediano desarrollo del país. Así tenemos que en una muestra de siete países, la concentración de los depósitos está entre 62% en Colombia (Bogotá y Antioquia) y 85.3% en Chile (región metropolitana que incluye a Santiago la capital del país) (gráfico N° 5).

En lo que corresponde a la cartera préstamos, ésta se encuentra en el rango de 45% en Colombia (Bogotá y Antioquia) y 85.3% en Honduras (departamentos de Francisco Morazán, incluye a la capital: Tegucigalpa) y

⁷ Son cuentas que se abren y utilizan primordialmente para recibir los pagos de empleadores o del Gobierno.

Gráfico N° 5: Concentración Geográfica de los Depósitos

Cortez, incluye a San Pedro de Sula). (Véase gráfico N° 6 y cuadro N° 1). Estas características no están asociadas a si un país, en términos relativos, es más o menos desarrollada, o si tiene mayor o menor profundización financiera. Es indistintamente a esas condiciones.

Gráfico N° 6: Concentración Geográfica de los Créditos

Cuadro N° 1
Concentración Geográfica de los Depósitos y Cartera de Crédito
en América Latina 1/

Países	Depósitos	Cartera de Préstamos
Bolivia	77	72
Brasil	70.9	75.3
Chile	85.3	73.6
Colombia	62	45
Ecuador	63.8	60.5
Honduras	63.5	85.3
México	n.d.	59.5
Perú	78.5	84.8

Fuente: Superintendencias, Bancos Centrales y Bancos de Desarrollo.

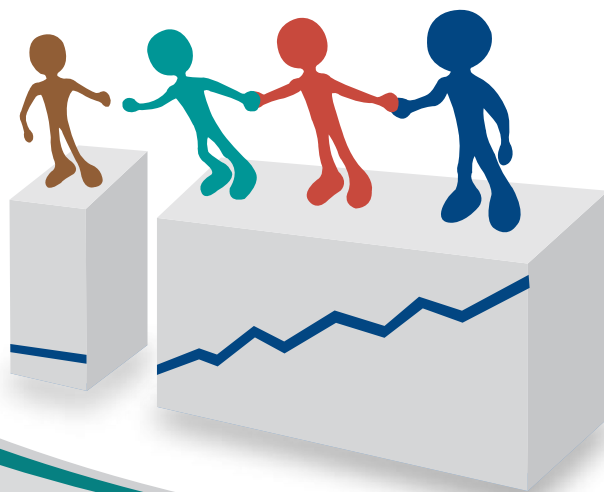
Elaboración: Programa de Estudios Económicos e Información de ALIDE.

1/ Bolivia: Santa Cruz y la Paz. Brasil: Región Sureste (Sao Pablo, Minas Gerais, Río de Janeiro y Espirito Santo). Chile: Región Metropolitana. Colombia: Bogotá y Antioquia. Ecuador: Quito y Guayaquil. México: Distrito Federal y Nuevo León (excluye cartera de consumo y vivienda). Honduras: Francisco Morazán (Tegucigalpa) y Cortez (San Pedro de Sula). El Salvador: San Salvador y La Libertad.

Los indicadores anteriores reflejan que América Latina y el Caribe sigue siendo una región con baja profundización financiera, lo cual se agrava con la concentración geográfica de los servicios financieros en las principales ciudades. Ello indicaría que además de la exclusión por tamaño de empresa o sector productivo, persiste un centralismo que no facilita el acceso a los servicios financieros a las poblaciones de las zonas rurales, donde están los más pobres en América Latina y el Caribe. Trabajar por la inclusión y descentralización financiera es un desafío permanente de la banca de desarrollo. No hacerlo, resulta perjudicial para el desarrollo económico, toda vez que la teoría ha demostrado que las fricciones del mercado financiero que impiden la inclusión financiera pueden conducir a una desigualdad persistente y a perpetuar la pobreza. Son diversos los trabajos empíricos que han confirmado los efectos positivos sobre el bienestar resultantes del acceso de las empresas y los individuos a los servicios financieros⁸.

⁸ Para los estudios teóricos, ver Banerjee y Newman (1993), Galor y Zeira (1993) y Aghion y Bolton (1997). Para los trabajos empíricos ver, entre otros, Burgess y Pande (2005), Banerjee et al. (2009), Dupas y Robinson (2009), y Karlan Zinman (2010).

En América Latina y el Caribe, muchas veces se expresa la preocupación por la poca integración financiera entre nuestros países, pero la evidencia mostrada nos indica que también debemos preocuparnos por la integración financiera hacia adentro, porque de lo contrario no se aprovecharía plenamente los beneficios que se deriven de ésta, que quedaran circunscritos a los sectores o territorios que ya están vinculados al sistema financiero . En consecuencia la inclusión financiera no solamente es deseable por lo que potencialmente se podría lograr al interior de los países, sino también por lo que esta representa en términos de beneficios de la integración regional en el ámbito financiero.



CAPITULO III

EDUCACIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA: EXPERIENCIAS Y CASOS

CAPITULO III

EDUCACIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA: EXPERIENCIAS Y CASOS

Tras lo expuesto en capítulos anteriores es comprensible la creciente importancia que viene tomando la educación financiera en la agenda pública de diversos países de la Región. Entre ellos destacan Brasil y México donde los gobiernos a través de encuestas y otros estudios, vienen afinando sus estrategias de educación financiera. En esa misma línea avanzan Perú y Colombia, ésta última, próxima a promulgar un decreto que crea la Comisión Interinstitucional de Educación Económica y Financiera, ente que se encargará de definir la política colombiana en este campo.¹

A veces se suele pensar que las políticas públicas a favor de la educación financiera solo son necesarias en países en desarrollo, lo cual está lejos de ser cierto, incluso en países desarrollados donde, a pesar de los altos niveles de ingreso y estándares de educación de la población, se ha hecho evidente un escaso conocimiento financiero y una baja conciencia de las consecuencias que las decisiones económicas y financieras inadecuadas pueden tener en la vida de los ciudadanos.

1 Anunció hecho por la Viceministra de Hacienda, Ana Fernanda Manguashca, durante la Conferencia Internacional sobre Educación Económica y Financiera "Avances de las políticas y prácticas globales y la experiencia latinoamericana", organizada por la OCDE, el Banco Mundial, Fogafin, la CAF y el Banco de la República. En Cartagena, el 1° de noviembre de 2012.

Al respecto, son numerosos los expertos² que relacionan la crisis financiera de la segunda mitad de la década pasada con la concurrencia de algunos problemas severos de información y también de formación, y subrayan la necesidad de que se transmita al inversor o al cliente de una entidad financiera, una educación adecuada y comprensible que le resulte útil al momento de tomar sus decisiones de contratación de un producto o servicio financiero.

En América Latina y el Caribe, se han creado numerosos programas de educación financiera que buscan responder a diversas necesidades y atender a sectores poblacionales específicos. Algunas de estas iniciativas operan aisladas y de manera independiente, mientras que otras funcionan como soporte de políticas nacionales o estrategias nacionales de educación financiera. Ahora bien, ésta ha de ser entendida como un bien público, y por lo tanto, la responsabilidad de su adecuado desempeño ha de recaer en el Estado.

Como punto de partida, las autoridades con responsabilidad en este campo, ministerios de economía y ministerios de educación, aunque existe una mayoritaria representación de países en los que el liderazgo lo asume la autoridad en materia de economía y finanzas³, habrán de garantizar la definición de los conocimientos básicos que en materia de educación financiera deberá contar la población, mediante un proceso de identificación de necesidades y establecimiento de estándares mínimos para un adecuado desempeño de los ciudadanos.

Si bien la iniciativa estratégica en materia de educación financiera habrá de partir del Estado, no debiera limitarse la participación de la industria financiera – tanto a nivel agregado como individual por entidad – de participar activamente en el auspicio, diseño, ejecución, seguimiento y evaluación de los planes o programas nacionales desarrollados desde la instancia pública⁴.

2 Por ejemplo, el presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, Ben Bernanke, señaló en 2008, que la crisis del mercado hipotecario subprime de Estados Unidos subraya la necesidad de que los estadounidenses desarrollen una base sólida de conocimientos financieros. "Nos recuerda la importancia crucial de que los individuos se alfabeticen financieramente a una edad temprana para que estén mejor preparados para tomar decisiones y recorrer un mercado financiero cada vez más complejo", dijo Bernanke en comentarios preparados para una presentación en una conferencia de prensa sobre educación financiera (Fuente: Reuters).

3 Puede involucrar además a los bancos centrales y a los supervisores y reguladores financieros.

4 Fundación AFI (2012).

En este sentido, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico es muy clara en señalar que, una estrategia nacional de educación financiera es un enfoque nacional coordinado, que consta de un marco o programa adaptado que: (1) reconoce la importancia de la educación financiera y define su significado y su alcance a nivel nacional; (2) implica la cooperación de las diferentes partes interesadas, así como la identificación de un líder nacional o un organismo de coordinación; (3) establece un plan de trabajo para lograr objetivos específicos en relación con las necesidades identificadas; y, (4) proporciona orientación para la aplicación de distintos programas con el fin de que éstos contribuyan de manera eficiente y apropiada a la estrategia nacional.

Adicionalmente, señala que una estrategia nacional debe ser un marco hecho a la medida de las circunstancias de cada país, garantizando que ésta sea objetiva, medible y enfocada en la consecución de objetivos de largo plazo. El diseño de este marco exige: (1) liderazgo y estructura de gobierno; (2) coordinación y establecimiento de roles y responsabilidades de las partes interesadas; (3) objetivos comunes, su medición y evaluación; y, (4) recursos financieros y humanos. Se entiende en la cantidad adecuada y con las calidades requeridas.

Sobre la base de estas consideraciones, a continuación se examinan algunas experiencias de cinco países de la región que se encuentran en etapas diferentes de implementación y que pueden servir como referencia para la formulación de una estrategia de educación financiera. Se examina su institucionalidad, acciones, roles y responsabilidades de los distintos participantes, resultados, entre otros aspectos.

1. Estrategia de educación financiera de Brasil

Con la finalidad de fortalecer la ciudadanía, la eficiencia y solidez del sistema financiero brasileño, fue instituida el 22 de diciembre de 2010, mediante el decreto N°7397, la Estrategia Nacional de Educación Financiera (Enef), como política pública, que actúa en acciones de interés público relacionados a la educación financiera en tres niveles de actuación: información, formación

y orientación. De allí que en la actualidad Brasil cuente con una estrategia nacional plenamente implementada.

La Enef fue creada como una iniciativa del Comité de Regulación y Fiscalización del Mercado Financiero, de Capitales, de Seguros, de Previsión Social y Capitalización (Coremec)⁵ y conto además con la colaboración de organizaciones del sector privado⁶. Dicha Estrategia busca mejorar la comprensión de los consumidores sobre conceptos y productos financieros, a través de proyectos direccionados y acciones coordinadas, de tal manera, que los brasileños tengan una mayor seguridad a la hora de tomar decisiones en este campo. Con ello, se espera que la sociedad desarrolle habilidades financieras que la ayuden a la identificación de los riesgos y oportunidades implícitos en las decisiones económicas.

Desde 2007, el Coremec formó un grupo de trabajo que investiga y debate procedimientos para ampliar el nivel de comprensión del brasileño en relación a la administración de su dinero. En 2008, realizó una investigación a nivel nacional, con el apoyo de la BM&FBOVESPA, con la finalidad de conocer el grado de educación financiera que poseen los brasileños. Investigación que mostró algunos aspectos positivos, como que un 69% de los entrevistados llevan registros para hacer un seguimiento a sus gastos familiares; y que un 66% de ellos, guardan los comprobantes de sus compras. Pero, también puso en evidencia, algunos aspectos preocupantes, como que tres de cada diez brasileños declararon pagar el monto mínimo de la deuda de su tarjeta de crédito cuando atraviesan una situación desfavorable, y más de dos brasileños tiene problemas con las centrales de riesgo. Con lo cual, se concluyó que el nivel de educación financiera de los brasileños era muy bajo. Así, la Enef tiene como público objetivo, a los adultos y alumnos de las escuelas públicas y privadas de todo el país.

La Enef surge teniendo como principales objetivos: (1) el promover y fomentar la cultura de Educación Financiera en el país; (2) el ampliar el nivel de comprensión del ciudadano para efectuar elecciones conscientes relativas

5 Comité que representa a los cuatro reguladores financieros (ver tabla N° 2).

6 Como la Asociación Brasileña de Entidades del Mercado Financiero y de Capitales (ANBIMA), la BM&FBOVESPA, la Federación Brasileña de Bancos (FEBRABAN), la Confederación Nacional de Seguros (CNSeg) y el Instituto Unibanco.

a la administración de sus recursos; y, (3) el contribuir con la eficiencia y solidez del mercado financiero, de capitales, de seguros, de salud y de capitalización. Con la Enef se creó también el Comité Nacional de Educación Financiera (Conef), que además de los miembros del Coremec, cuenta con la participación de los secretarios ejecutivos de los Ministerios de Educación, Hacienda, Justicia y Seguridad Social. El Conef es el responsable por la elaboración, implantación y seguimiento de los proyectos y acciones de la Enef.

El Comité tiene como competencias: (1) regular la Enef, pudiendo contemplar programas, planes y acciones; (2) establecer directivas y objetivos para planeación, financiamiento, ejecución, evaluación y revisión de la estrategia; (3) formación de grupos de trabajo, con actividades especializadas, para dar soporte técnico; y, (4) aprobar su reglamento de régimen interno.

La Enef, a través de proyectos direccionados y acciones coordinadas, busca mejorar la comprensión de los consumidores sobre conceptos y productos financieros, de tal manera, que tengan una mayor seguridad a la hora de tomar decisiones en este campo. Con ello, se espera que la sociedad desarrolle habilidades financieras que la ayuden a la identificación de los riesgos y oportunidades implícitas en las decisiones económicas que toman.

En respuesta a los resultados observados de la investigación del Coremec del año 2008, la Enef entre los meses de agosto de 2010 y diciembre de 2011, puso en marcha un proyecto piloto de educación financiera para alumnos del bachillerato de casi 900 escuelas de seis estados brasileños: Sao Paulo, Río de Janeiro, Ceará, Tocantins, Minas Gerais y el Distrito Federal. El tema de la educación financiera fue introducido de forma transversal en la currícula escolar de los jóvenes, incorporando 72 situaciones didácticas en las clases de matemática, portugués, ciencias, geografía, historia, entre otras. La coordinación de ese proyecto estuvo a cargo de la CVM, en asociación con diversas instituciones, entre ellas el Ministerio de la Educación (MEC).

Para establecer y evaluar el proyecto piloto de educación financiera en las escuelas, la Enef hizo una asociación con el Banco Mundial. El banco realizó dos investigaciones de evaluación para identificar el impacto de la

educación financiera: en el conocimiento de los alumnos y las familias en sus actitudes financieras, y en la toma de decisiones y bienestar económico. Así, durante el periodo de prueba, se estableció la línea de base para verificar el nivel de conocimientos de educación financiera de los alumnos previo al inicio del programa. En diciembre de 2010, se hizo la primera evaluación que tuvo como objetivo conocer los avances preliminares en los primeros cuatro meses de implementación del proyecto. En diciembre de 2011 se realizó la evaluación final, luego de culminadas las actividades del proyecto en las escuelas.

Como resultado de esos tres momentos de la evaluación del proyecto piloto, el Banco Mundial concluyó que los alumnos que participaron de las clases exhibieron mejores hábitos de ahorro y comportamiento de consumo, en comparación con aquellos que no tuvieron esta preparación. Así, entre los estudiantes que recibieron las clases, un 63% ahorran por lo menos una parte de sus ingresos, en comparación con un 59% de los otros alumnos. Asimismo, un 16% de los alumnos hacen una lista de gastos mensuales, mientras que los que no recibieron educación financiera, solo un 13% la hacen. Los alumnos beneficiarios también presentaron un promedio mayor de intención de ahorrar, que aumentó del 48% al 53%. De la evaluación del proyecto piloto, se concluyó que los alumnos aumentaron sus competencias sobre el tema financiero pasando de un 5% a 7%.

En síntesis, el programa de educación financiera en las escuelas aumentó el conocimiento, mejoró las actitudes y produjo cambios en el comportamiento financiero de los alumnos. Ahora, ellos están un poco más propensos a ahorrar y administrar sus gastos, a conversar con los padres sobre cuestiones financieras, y ayudar a organizar el presupuesto familiar. Esos efectos se mantuvieron en el corto y largo plazo, lo que les permite afirmar la sostenibilidad y permanencia de la preparación que recibieron.

1.1. Estructura de gobernanza de la ENEF

La Enef tiene una coordinación y ejecución descentralizada, que hace uso intensivo de asociaciones estratégicas de carácter nacional y de colaboradores locales entendidos de las particularidades de cada una de las regiones o localidades del Brasil.

**Tabla N° 2
EL COREMEC**

El Comité de Regulación y Fiscalización del Mercado Financiero, de Capitales, de Seguros, de Previsión Social y Capitalización, es un comité de carácter consultivo, y fue creado en enero de 2006, con la finalidad de debatir las iniciativas de regulación y procedimientos de fiscalización, que puedan tener impacto en las actividades, de más de uno de los órganos que lo componen^{1/}. Cada seis meses, el Coremec es presidido rotativamente por un representante de cada órgano miembro: Banco Central, Comisión de Valores Mobiliarios, Superintendencia Nacional de Previsión Social Complementaria y Superintendencia de Seguros Privados. Actualmente, la Presidencia del Coremec es ejercida por el Presidente de la CVM.

La Comisión de Valores Mobiliarios coordinó, de noviembre de 2007 a mayo de 2009, el Grupo de Trabajo (GT) instituido por el COREMEC, para redactar una propuesta de Estrategia Nacional de Educación Financiera. También coordinó en el GT el Programa de Educación Financiera en las Escuelas, donde fue instituido un Grupo de Apoyo Pedagógico (GAP), con representantes de entidades del sector educativo y financiero, los que elaboraron guías para instrucción sobre la educación financiera en las escuelas y planes de acción. Asimismo, la CVM coordinó el levantamiento de información de las experiencias internacionales, la investigación nacional del grado de educación financiera de la población y el desarrollo y actualización de la página Web "Vida & Dinero".

1/. Todas estas entidades están vinculadas a la captación pública de ahorro popular.

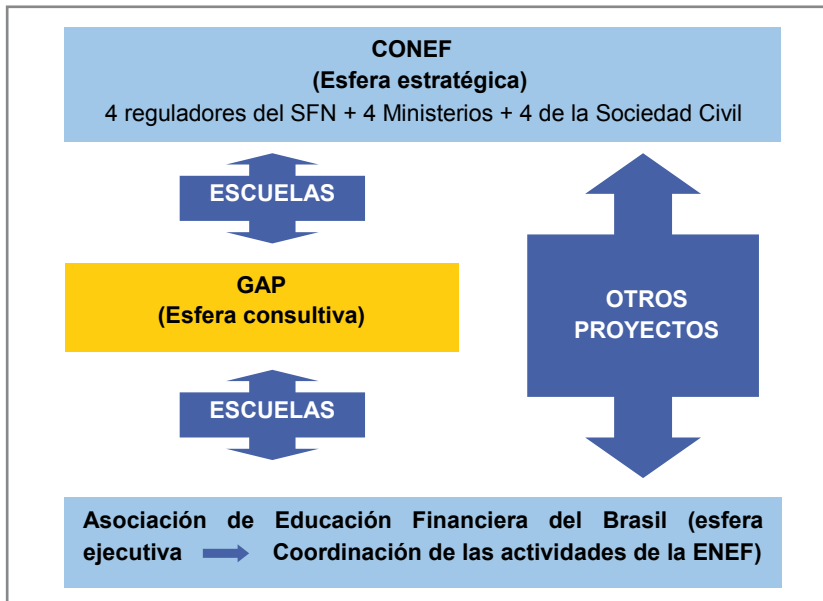
La coordinación centralizada permite conciliar la necesidad de integración de entidades privadas y públicas, interesadas en promover la educación financiera, manteniendo la independencia de los órganos supervisores del sistema financiero para desarrollar sus propias acciones de educación. Asimismo, fueron delineadas algunas esferas de gobernanza que la Enef como política nacional contempla:

- Esfera estratégica: formada por el Comité Nacional de Educación Financiera (Conef), responsable por la dirección, el desarrollo y la supervisión de la Enef.
- Esfera consultiva: formada inicialmente por el Grupo de Apoyo Pedagógico (GAP), responsable de orientar pedagógicamente el desarrollo de los contenidos.

- Esfera de coordinación: la Enef es coordinada por una entidad dedicada exclusivamente a ello, que no está integrada a la estructura de ninguno de los ministerios, a fin de asegurar el equilibrio de la gestión entre los mercados y los segmentos interesados.
- Esfera de ejecución: por medio de los órganos supervisores y fiscalizadores del sistema financiero nacional y de socios promotores, privados y públicos, que desarrollen programas o acciones de educación financiera calificadas para integrar la Enef.

En la dirección, fomento y supervisión está el Conef instituido en el ámbito del Ministerio de Hacienda. El Conef está conformado por un director del Banco Central y representantes máximos del CVM, Previc y Susep. De los ministerios. Los Secretarios-Ejecutivos de Hacienda, Educación, Previsión Social y Justicia; y de la sociedad civil hasta cuatro representantes, actualmente estos son de la Anbima, BM&Fbovespa, CNSeg y Febraban (hasta diciembre de 2014).

Gráfico N° 7: Gobernanza de la ENEF



Los representantes del Banco Central y de la sociedad civil deben ser elegidos por los respectivos órganos y entidades a la Secretaría Ejecutiva del Conef, así como todos los suplentes, por el Ministerio de Hacienda. La Secretaria-Ejecutiva estará a cargo siempre del Banco Central, y la presidencia es alternada cada seis en el orden siguiente: Banco Central, CVM, Previc, Susep y Ministerio de Hacienda.

El Grupo de Apoyo Pedagógico (GAP), también instituido por el Ministerio de Hacienda, fue creado para asesorar al Conef en los aspectos pedagógicos relacionados a la educación financiera y previsional. Este asesoramiento financiero a las escuelas está pensado para ser aplicado de modo transversal, bajo el enfoque de las entidades que integran y representan los sistemas de enseñanza pública federal, provincial y municipal, y las instituciones de enseñanza privada.

Por último, el Conef estableció una Comisión Permanente con la finalidad de proveerlo del soporte técnico necesario para la consecución de los objetivos de la Enef. Este apoyo técnico comprende: la proposición de reglas parámetros y orientaciones, y la ejecución directa de actividades necesarias para la implementación de la Enef. Entre algunas de estas acciones de apoyo están: el monitoreo y evaluación, medición del grado de educación financiera de la población; la comunicación y publicidad institucional; la revisión y utilización de materiales didácticos; entre otras.

Las autoridades de la referida Comisión se establecen por alternancia, y en forma simultánea a la presidencia del Conef. Además ésta define las responsabilidades por las actividades desarrolladas, así tenemos que:

- **Gobernanza:** bajo la coordinación de la Superintendencia Nacional de Previsión Social Complementaria, es la evalúa y propone la implementación de asociaciones entre el Conef y entidades públicas y privadas, con el objetivo de coordinar la Enef, y ejecutar planes, programas y acciones específicas.
- **Educación financiera en las escuelas:** bajo la coordinación de la Comisión de Valores Mobiliarios, que da continuidad al proyecto

piloto finalizado en diciembre de 2011, hasta el establecimiento de una asociación que ejecute el programa por el Conef, como entidad con el propósito específico de desarrollar educación financiera y previsional.

- Educación financiera básica para adultos: bajo la coordinación del Banco Central de Brasil, que deberá desarrollar un proyecto de educación financiera y previsional de adultos, de carácter transversal y multidisciplinario, que asocie los conocimientos básicos a otros programas y acciones transversales y sectoriales.
- Actualización del plan maestro de la Enef: bajo coordinación de la Superintendencia de Seguros Privados, que propone la actualización de datos del Plan Maestro que consolida la Enef.

2. Programa de educación financiera de El Salvador

El Programa congrega el esfuerzo de instituciones reguladoras y supervisoras del sistema financiero⁷, mediante una serie de estrategias y actividades coordinadas, que intentan responder a las necesidades de la población en cuanto al fortalecimiento de su comprensión sobre los servicios financieros, de tal forma que se consiga desarrollar en las personas las habilidades y la confianza necesarias para tomar decisiones informadas, y con ello promover una mejor calidad de vida.

Las instituciones que apoyan esta iniciativa son: el Banco Central de Reserva (BCR), la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), la Superintendencia de Valores (SV), la Superintendencia de Pensiones (SP), el Instituto de Garantía de Depósitos (IGD) y la Defensoría del Consumidor.

2.1. Origen y funcionamiento

El Programa de Educación Financiera de El Salvador, creado en agosto de 2008, surgió como una iniciativa motivada por un estudio realizado en

⁷ Así, cada uno aporta sus conocimientos sobre la materia que dominan, lo que permite enriquecer de una manera muy importante el programa.

Austria en 2005 que mostraba que los bancos centrales vienen desempeñando un rol preponderante en la enseñanza de educación financiera en el mundo⁸.

Este Programa integra en una sola iniciativa, las distintas acciones que hasta esa fecha, cada institución reguladora y supervisora del sistema financiero salvadoreño venía desarrollado individualmente, cubriendo así todas las áreas relativas a los servicios financieros, logrando mayor cobertura poblacional, y alcanzando de forma gradual a diferentes públicos a través de los distintos medios.

El objetivo del programa es: “Fortalecer la comprensión de usuarios, actuales y potenciales, sobre productos y servicios financieros, los conceptos y riesgos, desarrollando habilidades y confianza, para tomar decisiones informadas que les permitan mejorar su bienestar”. Sus componentes son: (1) conociendo a los promotores de la estabilidad del sistema financiero, (2) fomento del ahorro familiar y nacional, (3) crédito, (4) orientación para el inversionista del mercado de valores, (5) cultura previsional, (6) comprensión del seguro, (7) divulgación de medios de pagos, (8) especies monetarias, (9) conociendo el seguro de depósitos, y, (10) lavado de dinero.

Los medios utilizados para la difusión constante de este programa son: charlas a través de la cual, se han divulgado temas financieros de interés general, con los cuales más de 7,000 personas provenientes de empresas públicas y privadas, así como estudiantes y otros, se han beneficiado, Las charlas son impartidas de manera presencia en las instalaciones del BCR y en algunos casos en instituciones educativas o empresas. Por medios impresos o electrónicos: periódicos, publicaciones de temas de interés, correo electrónico y línea telefónica.

El material que utilizan está presentado en la forma de folletos y hojas informativas sobre los diferentes temas, el mismo que sirve de apoyo en las capacitaciones que realizan. Originalmente las charlas se elaboraron tomando como base el material proporcionado por la “Federal Deposit Insurance Corporation” (FDIC), de su Programa “Money Smart”, el cual es un programa de educación en finanzas para adultos. Cada institución en particular se

⁸ “Selected Central Banks Economic and Financial Literacy Programs”. Banco Central de Austria (2005).

fondea a sí misma, pero ninguna de ellas ha asignado oficialmente en sus presupuestos recursos para el Programa.

Se evalúan las charlas con una encuesta de 9 preguntas abiertas, en las que el participante proporciona información de su nivel de estudios, evalúa el desarrollo y dominio del tema de los expositores, se verifica cuáles de los consejos proporcionados en las charlas que pondrán en práctica. Sin embargo, aún no se ha hecho una evaluación sobre el cambio de conducta del consumidor.

3. Estrategia de educación financiera de México

En mayo de 2011, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) creó el Comité de Educación Financiera para reforzar las acciones sobre la materia, y alinear los esfuerzos de los sectores público y privado en beneficio de los mexicanos.

Como parte de una Estrategia Nacional de Educación Financiera, la SHCP instaló este organismo integrado por las autoridades supervisoras y reguladoras del sistema financiero, así como por los directores generales de la banca de desarrollo. Entre las funciones del Comité está el constituirse en un mecanismo de coordinación de las instituciones que participan en el sistema financiero, con el fin de lograr que todos los esfuerzos que se realicen estén alineados a una sola directriz. También son parte de sus funciones el proponer nuevas acciones y esfuerzos en materia de educación financiera, particularmente en lo que corresponde a medidas de mediano y largo plazo, y establecer metodologías de medición e indicadores de educación financiera.

Parte de la estrategia del Comité es cubrir las necesidades de todos los segmentos de la población⁹, entre ellos están:

- Los niños con su primera cuenta de ahorro.
- Los jóvenes con su primera cuenta de ahorro y primer teléfono celular.

⁹ Conducef (2012).

- Los adultos jóvenes con: primera tarjeta de crédito, educación profesional, primer auto, primer seguro, inversiones en su estilo de vida (viajes, vacaciones, etc.), entre otros propios de la independización.
- Los adultos para comprar una casa, pagar una hipoteca, comprar un seguro, casarse, independizarse, educar a sus hijos, ahorrar para el retiro, movilidad laboral, invertir en su estilo de vida (viajes, vacaciones).
- Los adultos mayores, para administrar sus ingresos y pensiones.

Como parte del reconocimiento de la importancia de la educación financiera, México ha incorporado a esta estrategia dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.

3.1. Estructura del comité

Como secretario ejecutivo del Comité participa el titular de la Unidad de Banca, Valores y Ahorro de la SHCP, y como secretario técnico un representante de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), además de los presidentes de estos organismos y los presidentes de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), de Seguros y Fianzas (CNSF) y del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar); y por último, el secretario ejecutivo del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

Asimismo, participan los directores generales del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), Nacional Financiera (Nafin), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Financiera Rural (Finrurural), Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), y del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), el vocal ejecutivo del Fondo de la Vivienda del ISSSTE (Fovissste), y los titulares de las siguientes unidades de la SHCP: De Banca de Desarrollo, de Seguros, Pensiones y Seguridad Social, de Crédito Público y de Comunicación Social y Vocería.

3.2. Principales acciones de educación financiera

Mucho antes de la instalación del comité de educación financiera, de manera independiente distintas instituciones públicas y privadas desarrollaron múltiples iniciativas a favor de la educación financiera. A continuación presentamos algunas de ellas:

(a) Programa de Educación Financiera “Saber Cuenta” de Banamex

Programa de responsabilidad social de Banamex iniciado en 2004, que tiene por finalidad propiciar la cultura financiera en México. A través de diversos medios e instrumentos, en forma didáctica con un enfoque educativo, formativo y práctico, busca que las familias mexicanas tomen mejores decisiones en beneficio de su bienestar y progreso social. Entre las actividades están las siguientes:

- Cursos en línea, como “finanzas personales”, dirigido a personas que cuentan con educación primaria, enseña a administrar el dinero y patrimonio; “saber planear cuenta para mi vida”, dirigido a estudiantes de preparatoria, enseña el funcionamiento del sistema financiero; y “cuenta tus finanzas para saber administrarte”, dirigido a licenciados, diseñado para poner en práctica conocimientos financieros.
- Exposiciones: el programa llega a toda el país a través de exposiciones itinerantes que se presentan en distintos museos, como el Museo Interactivo de Economía y el Papalote Museo del Niño.
- Asesoría telefónica gratuita, en el que personal capacitado orienta sobre finanzas personales y ofrece respuestas para mejorar la situación financiera y tomar buenas decisiones. Está dirigido al público en general.
- Premios, donde se reconocen los proyectos que promueven la creación de materiales educativos que fortalecen la cultura económica del país, ejemplo el Premio Banamex de Educación Financiera.
- Movicine, sala móvil en la que se proyectan películas que transmiten los conceptos básicos de finanzas personales como ahorro.

- Alianzas con universidades para ampliar el alcance y difusión de las actividades de educación financiera.

(b) Bancomer: «Adelante con tu futuro»

El programa nace en 2008 de la mano de BBVA Bancomer, el Museo Interactivo de Economía (MIDE) y el Instituto Tecnológico de Monterrey para ofrecer talleres de finanzas personales tanto a clientes como a los no clientes del banco. Actualmente, existen talleres interactivos que abordan temas como el ahorro, ahorro para el retiro, la tarjeta de crédito, la salud crediticia y el crédito hipotecario (éste último implementado en 2010). Son talleres que se dictan a través de dos tipos de aulas: 20 aulas fijas ubicadas en las 14 principales ciudades del país y 15 aulas móviles, camiones (buses) que se trasladan de una ciudad a otra, con capacidad para 20 personas, o bien en línea en: www.adelantecontufuturo.com.

(c) Programa “Finanzas para todos” del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Bansefi

Creado en 2009, el programa de educación financiera del banco consiste en el diseño de materiales orientados a formar “capacitadores”, certificados por la Secretaría de Educación Pública (SEP). A través de *talleres* que abordan seis temas principales: planificación financiera, servicios financieros, ahorro, crédito, remesas y seguros, durante tres días se instruye a los capacitadores. Después de dos evaluaciones: una oral y otra escrita, si lo aprueban con una calificación mínima de ocho, reciben un “Certificado de Aptitud” por parte de la SEP, con validez oficial. Posteriormente, estos talleres son ofrecidos a las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, las cajas de ahorro, las sociedades financieras populares y las microfinancieras, con el fin de fortalecer la calidad de la educación financiera que ofrecen a sus socios o clientes.

Asimismo, Bansefi ha establecido alianzas con instituciones *académicas*, como la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), donde egresados de la universidad, que se forman como facilitadores, imparten sesiones de Educación Financiera en localidades cuya población es

menor a 50,000 habitantes y que presentan un alto índice de marginación. Con este programa se busca transmitir a las personas conocimientos básicos sobre educación financiera que les ayude a mejorar la administración de sus ingresos, mejorando así sus condiciones de vida. En 2012 se realizaron alrededor de 2,179 talleres en todo el país.

Para ampliar su radio de acción, el banco hace otro tipo de esfuerzos, como el desarrollo del micrositio *www.finanzasparatodos.org.mx*, donde se difunde información sobre servicios financieros y finanzas personales, a través de 73 módulos educativos acompañados de un test para reforzar lo aprendido. Es un curso interactivo dividido en tres niveles. El nivel básico busca que los interesados se familiaricen con los conceptos básicos: qué es el costo de oportunidad, cómo planificar tu vida financiera, cuál es tu papel dentro del sistema financiero y cuáles son tus oportunidades de ahorro y cómo prevenir un riesgo. En el nivel intermedio aprenderás a planificar tu gasto formulando metas financieras, cuáles son los mecanismos del envío y recepción de dinero desde Estados Unidos, cómo protegerte ante los eventos inesperados mediante los diferentes tipos de seguros, cómo se usa y llena un cheque, y cómo evitar el sobreendeudamiento. En el nivel avanzado se te instruirá cómo realizar un plan de acción para cumplir tus metas, cómo invertir, cuáles son sus beneficios y los riesgos, y cómo usar adecuadamente las tarjetas de crédito.

Por último, el banco realiza sesiones de educación financiera en unidades móviles para usuarios y usuarios potenciales de las cajas de ahorro que forman parte de la L@ Red de la Gente y Corresponsales. El propósito es enseñarles conceptos sobre el dinero y la forma de administrarlo cuidadosamente, y que aprendan habilidades básicas relativas al presupuesto, al ahorro y al crédito, que les ayuden a elevar su calidad de vida.

(d) SAR para niños y jóvenes de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro(Consar)

Desde el 2009, la comisión viene desarrollando material impreso que inculca entre los niños y jóvenes el hábito del ahorro y en específico el ahorro para el retiro. Ejemplo de ello es el diseño y producción de cuatro

infografías que abordaron temas como: 15 años de logros, tu cuenta individual, entendiendo a las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afore) y ahorro voluntario. Las mismas que se difundieron en la página de Internet de la Consar, en los microsítios de educación financiera y ahorro voluntario tanto de esta Comisión como de la SHCP. Hasta el segundo semestre de 2012, se recibieron 3.5 millones de visitas únicas. Dentro de esta sección del programa de Educación Financiera la Consar publicó la infografía “Sarita y el Mundo de las Pensiones”, en la que de manera sencilla e ilustrada se explica a los niños qué es el SAR, qué es la cuenta individual de la Afore y para qué sirve.

(e) Programa “Asesor, tu Consejero Patrimonial” de la Sociedad Hipotecario Federal (SHF)

Creado en 2011, el programa se especializa en soluciones de vivienda y su financiamiento. En 15 módulos te proporciona la información y las herramientas necesarias que te ayudarán a tomar la mejor decisión al momento de comprar, rentar, construir o remodelar tu casa. Tiene dos enfoques: por un lado está a disposición de todas las personas que les interese aprender a tomar mejores decisiones a través de la página en Internet (*www.shf.gob.mx*), y por otro lado, es ofrecido a intermediarios financieros como Sofoles, Sofomes, desarrolladores de vivienda, organismos nacionales de vivienda, etcétera, que deseen llevar educación financiera a sus clientes.

(f) Programa para Niños del Instituto para la Protección de Ahorro Bancario (IPAB)¹⁰

El Instituto elabora diversos folletos informativos que se distribuyen en eventos de educación financiera donde participan sus funcionarios. En los últimos dos años se han repartido alrededor de 500 mil trípticos a nivel nacional. A través de un microsítio en la página de Internet institucional denominado “IPAB para niños”, en la que se incorporó el personaje animado “Toño Segurín”, explica los puntos básicos del Seguro de Depósitos y sus beneficios. Además el sitio cuenta con juegos relacionados a temas de finanzas personales.

¹⁰ Es el organismo gubernamental encargado de administrar el Seguro de Depósitos en México, que contribuye a la estabilidad del sistema bancario y a la salvaguarda del sistema mexicano de pagos.

(g) Museo Interactivo de Economía (MIDE)

Es un proyecto educativo que opera sin fines de lucro y que integra un Centro de Información, un Foro Educativo y un Programa Cultural. Tiene el propósito de “invitar a los visitantes a descubrir una nueva forma de entender la economía, encontrar que su vida cotidiana está estrechamente relacionada con los fenómenos económicos, descubriendo que el acceso a la información les permite enfrentar de una mejor manera los retos económicos, personales y colectivos del presente y futuro del país, fomentando un espacio de encuentro y diálogo que promueva la diversidad cultural”.

Haciendo uso de recursos de multimedia, este centro aborda la ciencia económica bajo las siguientes perspectivas: (1) economía del individuo, (2) economía de la sociedad, 3) economía y dinero, 4) gobierno, y, (5) bienestar y desarrollo. Lo hace exitosamente con más de 50 exhibiciones interactivas donde “el visitante puede simular un mercado, observar, cómo se fabrican los billetes, qué hacen las empresas en los procesos productivos, comprenden la labor del gobierno, las instituciones financieras y el banco central.

(h) Programa Educación Financiera Tu ganancia

Creado en 2009 por la Comisión Nacional de Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), está orientado a desarrollar habilidades útiles en el día a día: presupuestar los gastos del hogar, identificar la tarjeta de crédito más barata, tener un fondo de ahorro para enfrentar imprevistos y preparar el retiro laboral, entre otras situaciones cotidianas. El programa contempla contenidos para niños, jóvenes, adultos, adultos mayores, trabajadores, estudiantes, para quienes desean liquidar sus deudas y para quienes no saben en qué invertir lo que ya han ahorrado, entre otros perfiles. Además, anualmente organiza la semana nacional de educación financiera, publica la revista Proteja Su Dinero, realiza una exhibición itinerante y ofrece un curso de educación financiera para empresas (sin importar tamaño o giro).

4. Estrategia de educación financiera de Colombia

En Colombia, diversas instituciones entre las que se pueden mencionar gremios, empresarios, establecimientos de crédito y entidades gubernamentales, han emprendido iniciativas en esta materia. Sin embargo, hasta ahora los resultados en términos de cobertura y alcance de estos programas son mínimos¹¹.

Además, pese a que Colombia expidió la Ley 1328 de 2009¹² que establece una obligación relativa a la educación del consumidor financiero, de carácter general para algunas entidades públicas y privadas, y de carácter especial para las entidades financieras, ésta todavía no ha podido ser aprovechada a causa de la falta de una reglamentación, que facilite la determinación de responsabilidades.

Ante este escenario, actualmente, bajo el liderazgo del Banco de la República, se viene desarrollando uno de los principales esfuerzos en materia de educación financiera, a través de la Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera (Eneef) a cargo de un Grupo de Trabajo formado por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Ministerio de Educación, la Superintendencia Financiera de Colombia, Fondo Nacional de Garantías de Instituciones Financieras (Fogafin), el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas (Fogacoop) y el Autorregulador del Mercado de Valores (AMV). Grupo que tiene el propósito de guiar y coordinar las iniciativas públicas y privadas, y promover su alineación, evitando la duplicidad de esfuerzos, optimizando recursos y compartiendo experiencias que busquen las mejores prácticas.

La Eneef implica la participación activa de los sectores público y privado: banco central, gobierno, gremios de entidades financieras, fundaciones, organismos no gubernamentales, universidades, entre otros.

11 Mónica Aparicio Smith, Directora del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras, Fogafin. "Estrategia nacional de educación económica y financiera: una propuesta para su implementación en Colombia".

12 En donde se dispone que las ciencias económicas sean obligatorias en la educación media secundaria, de acuerdo a la Ley General de Educación (Ley 115 de 1994); y en el ámbito de la educación no formal, la Reforma Financiera de 2009 (Ley 1328) establece que las instituciones que participan en el sector financiero, deben procurar la educación financiera de los consumidores financieros.

El objetivo es generar sinergias y fortalecer los programas de educación financiera con el objeto de que se consoliden como políticas públicas. Para tal efecto, la estrategia nacional ha sido incluida en el Plan Nacional de Desarrollo 2010–2014, Artículo 145. Asimismo, se pretende que el Ministerio de Educación, en cumplimiento de la Ley 115 de 1994 realice un diseño de programas de educación financiera, todo ello como producto del estudio realizado por el Grupo de Trabajo.

El PND establece que para desarrollar la estrategia nacional de educación económica y financiera deberá:

- Coordinar y articular iniciativas en materia de educación económica y financiera, optimizando los recursos invertidos y promoviendo la adopción de las mejores prácticas.
- Desarrollar programas y establecer lineamientos pedagógicos, objetivos, principios, contenidos y metodologías para garantizar la calidad de las ofertas educativas.
- Definir los criterios de acreditación e identificar la entidad encargada de acreditar programas y campañas de educación económica y financiera no formal.
- Medir y evaluar los resultados de los diferentes programas de educación económica y financiera, proponiendo los ajustes necesarios para su optimización.
- Crear un sistema de información que permita hacer un diagnóstico y seguimiento de la situación de educación financiera de la población colombiana utilizando indicadores que sean comparables internacionalmente.
- Establecer directrices, en coordinación con el Ministerio de Educación, que ayuden a las instituciones educativas formales a la incorporación de contenidos de educación económica y financiera en sus currículos educativos.

El Grupo de Trabajo propuso, también, la creación de una Comisión interinstitucional que estimule, oriente y procure la mejor asignación de recursos económicos, técnicos y humanos para la promoción de la EEF en Colombia. De esta manera la estructura del Eneef sería así:

Gráfico N° 8: Estructura ENEEF

En la definición de la estructura corporativa para la Eneef se consultó las mejores prácticas entre los países que se utilizaron como referencia, dándole los ajustes oportunos para ser aplicados a la realidad institucional colombiana. La Comisión esta formada por el Ministro de Hacienda y Crédito Público, el Ministro de Educación Nacional, el Director del Departamento Nacional de Planeación o su delegado, el Gerente del Banco de la República, el Superintendente Financiero de Colombia, el director del Fogafin y el Director del Fogacoop.

Entre sus principales funciones están:

- Aprobar la política general, los lineamientos, las herramientas y las metodologías de la estrategia.
- Autorizar el presupuesto y asignar la administración de los recursos.
- Aprobar la política de convenios de cooperación que se celebrarían con entidades públicas del orden nacional o territorial, organismos multilaterales, gremios, universidades, sindicatos, asociaciones de consumidores y el sector privado.

- Aprobar los lineamientos para la divulgación de la estrategia nacional.
- Establecer formalmente los grupos de trabajo propuestos y las áreas de estudio necesarias para desarrollar los distintos frentes que comprenden la puesta en marcha de la estrategia.
- Aprobar los estudios y las recomendaciones que presenten los grupos de trabajo.
- Facilitar la coordinación entre las entidades del sector público en lo que a educación financiera respecta.
- Promover la normatividad necesaria para garantizar el buen funcionamiento de la estrategia nacional.
- Velar por el cumplimiento de las actividades propias de la ENEEF.
- Designar la entidad que asumirá las funciones de Secretaría técnica.
- Designar las entidades líderes de los grupos de trabajo.

Por su parte, la Secretaría Técnica garantizará la puesta en marcha de la estrategia nacional, a partir de la ejecución de las actividades necesarias para cumplir con los objetivos trazados por la Comisión nacional de educación económica y financiera.

Durante 2012, la Eneef ha buscado ser parte de un documento del Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes), que le permita ser implementada como una política pública de Estado. Dentro del documento se estima que la puesta en marcha de esta estrategia demande recursos en cinco años por el orden de los US\$ 30 millones. Estos recursos serán repartidos en divulgación, medición y evaluación, metodología y contenidos y gastos administrativos.

De otra parte, las entidades que elaboraron ese documento ya tienen planeada la puesta en marcha de un portal web que se estima empezará a funcionar a la brevedad, y enfocará todos los esfuerzos en educación económica y financiera. Este sitio de Internet estará enlazado desde las páginas de Internet del Banco de la República, Fogafin, y el Mineducación, entre otras. Asimismo, el Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación (Icfes) implementará el año entrante, un componente de evaluación de las competencias de jóvenes de 15 años en el ámbito de la educación financiera, dentro de las pruebas Pisa 2012.

4.1. Programas de educación financiera

Previo al desarrollo de una estrategia nacional, Colombia ya contaba con alrededor de 29 programas de educación económica y financiera, según una encuesta aplicada por Banco de la República y el Autorregulador del Mercado de Valores. De la totalidad de estos programas, 17 corresponden a instituciones del sistema financiero y muchas de ellas, ofrecen capacitación relacionada con temas como el ahorro, el presupuesto y el acceso y administración de créditos.

En estos programas de educación financiera la mayoría de entidades financieras desarrollan talleres o charlas, y muy pocas han incursionado en el uso de otras actividades menos convencionales. Además, si bien estos programas tienen más de una audiencia objetivo, casi todas utilizan de manera indiscriminada las mismas herramientas metodológicas, formas de entrega y contenidos para todas las audiencias. Otro punto importante, es la ausencia de mediciones o evaluaciones de impacto, lo cual limita el alineamiento entre las tareas del sector con las propuestas formuladas por la estrategia. Al respecto, son sólo dos los programas que están realizando evaluaciones de impacto: Banca de las Oportunidades y Finanzas para el Cambio.

(a) Banca de las oportunidades (BdO)

Es una política de largo plazo del gobierno colombiano, que busca crear las condiciones necesarias para que toda la población colombiana, especialmente la de menores ingresos, acceda al sistema financiero a través de productos financieros que no estaban disponibles para esta población. En el documento del Consejo Nacional de Política Económica y Social 3424, el cual fue aprobado por el Gobierno Nacional el 16 mayo de 2006, se aprobó “La Banca de las Oportunidades” como una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social. A través del Proyecto denominado “Programa de Inversión Banca de las Oportunidades”, liderado por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, se aprobó la inclusión de los recursos en el Presupuesto General de la Nación y en septiembre de 2006 ese mismo Ministerio expidió el Decreto 3078 que creó el Programa. Recursos que serían administrados por el Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex).

Productos financieros a los que una persona puede acceder al vincularse con una institución financiera de las que conforman la red de la Banca de las Oportunidades, como el crédito, ahorro, pagos, transferencias y seguros. Para lograr este objetivo, la Banca de las Oportunidades opera por medio de una alianza público privada, en la cual el Gobierno propicia el marco regulatorio adecuado y ofrece estímulos a las entidades financieras mientras que éstas privadas (bancos, compañías financieras, cooperativas, cajas de compensación familiar y ONG), así como el banco público, incrementan su oferta de productos y servicios a la población no atendida hasta ahora. De esta manera, se aprovecha la capacidad ya instalada del sector financiero y se refuerza su impacto con estímulos que permiten incrementar sosteniblemente la oferta a nuevos segmentos, especialmente los de menores ingresos.

La Banca de las Oportunidades actúa como un articulador de los actores involucrados en la bancarización y líder en la promoción de acceso a servicios financieros; identifica obstáculos que limitan el acceso a los servicios financieros, propone y promueve soluciones. La intervención estratégica de la política se concentra en tres niveles, a saber: (1) promover reformas al marco regulatorio; (2) propiciar proyectos que faciliten el acercamiento entre las instituciones y los clientes; y, (3) ofrecer incentivos que estimulen a las entidades a extender su cobertura, desarrollar nuevos productos y adoptar tecnologías adecuadas que faciliten el acceso de la población no bancarizada a sus servicios, generando una oferta rentable y sostenible. Segmentos de población a los que va dirigida la política: familias en pobreza, hogares no bancarizados, microempresarios y pequeña empresa.

Estrategias de intervención

- *Intervención macro o Entorno y Regulación para promover el acceso a servicios financieros*

En este bloque de intervención se concentran las acciones orientadas a fortalecer el entorno dentro del cual se desarrollan las actividades financieras y el marco regulatorio de las entidades que operan en el mismo, con el fin de facilitar y promover el acceso a servicios financieros y las microfinanzas.

Aquí el trabajo de Banca de las Oportunidades es de gestión para promover y respaldar reformas regulatorias, que tengan como propósito eliminar trabas o sobrecostos en la prestación de servicios financieros, que busquen mejorar el entorno dentro del cual se pueden ofrecer estos servicios o que tenga como propósito facilitar la implementación de productos financieros acordes con las necesidades de los diversos sectores objeto de la política.

- *Intervención Intermedio o Soporte a Oferta y Demanda de Servicios Financieros*

En este nivel, se concentran las actividades y proyectos que propicien el acercamiento entre las instituciones y los clientes de servicios financieros, por medio del diseño de nuevos productos y canales de distribución, e intervenciones transversales como programas de educación financiera y estímulos para la demanda. Dentro de los principales proyectos se encuentran: bancarización del Programa Familias en Acción¹³, promoción de la cultura del ahorro, educación financiera, contratación de Microfinance Opportunities para traer a Colombia el Programa Global de Educación Financiera, banca móvil, microseguro y garantías.

- *Intervención micro o Apoyo a la Red de Banca de las Oportunidades*

En este nivel se concentraran las actividades de apoyo a bancos, compañías financieras, cooperativas y ONG, por medio de incentivos en recursos o en especie para ampliar cobertura y masificar oferta de servicios financieros, con énfasis en:

- Ampliar la cobertura geográfica de la red, focalizados en municipios con poca oferta, prioritarios para Red Juntos y Familias en Acción.
- Ampliar el acceso a familias en pobreza en servicios como: banca comunal y grupos de ahorro y crédito local.
- Ampliar el acceso a servicios financieros de los demás segmentos objetivo, como el fortalecimiento de cooperativas y asistencia técnica en tecnología de microcrédito.

¹³ Es un programa que consiste en la entrega, condicionada y periódica de una transferencia monetaria directa para complementar el ingreso y mejorar la salud y, educación de los menores de 18 años de las familias que se encuentran en condición de pobreza, y vulnerabilidad.

Instrumentos de intervención

- *Subsidio a costos*: Entrega de una suma de recursos a intermediarios financieros, de manera transitoria y decreciente por actividad o producto, mientras alcanzan rentabilidad.
- *Cofinanciación de Proyectos*: Financiación parcial de proyectos piloto que no tengan rentabilidad demostrada.
- *Asistencia técnica*: Representa el aporte “en especie” que brinda la banca de oportunidades a una entidad o a un grupo de ellas, a través de la contratación de un asesor o entidad con amplia experiencia internacional o local en tecnologías de microfinanzas, en fortalecimiento de cooperativas y ONGs o en la realización de estudios que permitan conocer mejor las necesidades de los clientes objeto de la política.

Programa global de educación financiera

Llevado a Colombia en octubre de 2007 por Bancoldex-Banca de las Oportunidades, con el objetivo mejorar los niveles de alfabetización financiera de las personas de bajos recursos. El programa se enmarca en la estrategia de “acercamiento entre oferta y demanda” que lleva a cabo la BdO, con la asistencia técnica de Microfinance Opportunities, la colaboración de Freedom from Hunger y el apoyo de Citigroup Foundation.

El programa se caracteriza por ofrecer un plan de estudios diseñado a partir del trabajo realizado con clientes de instituciones de microfinanzas y las propias instituciones colombianas. El material de capacitación elaborado tomó en cuenta los principios básicos de educación para adultos y de aprendizaje vivencial, dentro de ellos: que el nuevo conocimiento pueda ser aplicado inmediatamente, que los adultos aprenden mejor en una atmósfera segura y donde el criterio que prima es el de aprender haciendo. Los cinco módulos de capacitación básica desarrollados por el programa son: presupuesto, ahorro, manejo de deuda, negociación financiera, y servicios bancarios. A través de estos módulos, se abordaran entre otros

temas los siguientes: estrategias básicas de manejo del dinero, motivación al uso cotidiano del presupuesto como herramienta de control de las finanzas del hogar y del negocio, construcción de planes que permitan alcanzar metas financieras, promoción de la cultura de pago, criterios para evitar sobre-endeudamiento y finalmente, mecanismos de protección frente a las situaciones de crisis.

El medio de difusión que emplea es en cascada, lo que significa que el programa capacita a capacitadores y estos a su vez capacitan a otros capacitadores o a la población objetivo. Este método le ha permitido lograr un rápido crecimiento en cobertura de las personas capacitadas. La educación se realiza mediante el método taller, con grupos de hasta 25 personas. El material de capacitación tiene un alto componente lúdico e incorpora actividades específicas para personas analfabetas.

De esta manera, solo en 2011, gracias a una alianza con la Confederación de Cooperativas de Colombia (Confecoop), la Banca de las Oportunidades transfirió la metodología de educación financiera a 52 cooperativas con actividad financiera, quienes serán las responsables de replicar este conocimiento en la población de menores ingresos de los municipios donde tienen su actividad. A través de tres talleres llevados a cabo en Bogotá, Medellín y Bucaramanga.

(b) Finanzas para el cambio

Creado en 2005 como una propuesta para promover la educación económica y financiera en instituciones educativas en zonas de bajos ingresos, con el objetivo de generar un cambio positivo sobre los conocimientos, habilidades, actitudes, capacidades y comportamientos económicos y financieros de los jóvenes; que estimule el desarrollo de competencias financieras y les permitan mejorar sus condiciones de vida actuales y futuras. Actualmente, se ejecuta en 50 establecimientos públicos de Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena y Bucaramanga, beneficiando a cerca de 59 mil estudiantes de los grados noveno a undécimo, que pertenecen a los estratos 1 y 2. La meta a largo plazo es implementarlo en todo el país como una materia más del currículo.

Finanzas para el Cambio, es financiado por la Fundación Citigroup, mediante Citibank-Colombia S.A. y tiene el apoyo de la Fundación Dividendo y el Banco de la República desde 2008, además del soporte para su implementación de entidades educativas gubernamentales.

El programa se sostiene en los pilares cognitivo, ético y pedagógico: el primero se relaciona con el conocimiento que se debe tener sobre ciertos temas, especialmente los económicos, ya que también afectan el bolsillo de los ciudadanos; el segundo, trata los valores como el ahorro y el pago de impuestos para que se conozcan desde temprana edad; y el último, tiene que ver con las herramientas que se le ofrecen a los estudiantes para que logren sus objetivos, como la elaboración de un presupuesto y la forma de llevar un registro de los gastos para ordenar las finanzas de acuerdo a los ingresos.

Para tal fin, se diseñaron dos cartillas que abordan aspectos como el dinero y la economía; dónde guardar el dinero; el ahorro y el crédito; y cómo manejar el dinero. La alfabetización dura un año escolar y es dictada por los profesores de las instituciones escogidas, los cuales desarrollan los temas luego de cumplir un proceso de capacitación. Esta se realiza en una jornada de un día al semestre (en cada una de las cuatro ciudades en las que funciona el programa). Adicionalmente, se realizan visitas en el aula para apoyar la aplicación del programa por parte del maestro. Desde que empezó el programa en 2005 se han capacitado más de 588 maestros, 344 padres con una cobertura de cerca de 59,000 estudiantes.

Hasta 2008 el programa fue operado directamente por la Fundación Dividendo y las capacitaciones realizadas por una experta en temas de educación financiera. Posteriormente, con miras a ampliar la cobertura y la consolidación del programa en las instituciones educativas, Fundación Dividendo contrató a Corpoeducación para la operación del programa. De acuerdo a una evaluación hecha por el Banco de la República en 2010, los jóvenes que han tomado el programa tienen mayor conocimiento en comparación a sus pares.

5. Estrategia de inclusión financiera en el Perú

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ha identificado desde 2003 la importancia del acceso financiero como prioridad en materia de políticas públicas, para el desarrollo del sistema financiero y para el desarrollo social y económico del Perú en su conjunto. De la misma forma, en medio de la crisis financiera mundial de 2008, la SBS ha dado cabida expresamente a la educación financiera como una poderosa herramienta para tratar de lograr y mantener la estabilidad sistémica y promover, al mismo tiempo, una mayor inclusión.

Es por ello que la Superintendencia ha asumido la tarea de promover y facilitar la inclusión financiera mediante una estrategia que involucra: por el lado de la oferta, regulación, a través de la normativa para desarrollar puntos de acceso y productos adecuados; y segundo, normativa de transparencia y difusión de información. Por el lado de la demanda, tenemos a la educación financiera y la orientación y cultura financiera.

En general la Superintendencia, ha desplegado esfuerzos por generar un marco apropiado para facilitar la inclusión y fomentar la transparencia, estandarizando criterios y datos para que los usuarios comprendan, puedan comparar, y así tomen decisiones informadas. Además, el ente regulador reconoce y promueve la educación financiera y una estrategia para identificar las necesidades de capacidad o cultura financiera en los diferentes segmentos de la sociedad.

- **Regulación**, sobre la materia la Superintendencia trabajo con normativas orientadas a facilitar la inclusión financiera que pueden impulsar el desarrollo de la industria de microfinanzas en el Perú. Así, se han aprobado iniciativas legislativas tales como el “Reglamento de apertura, conversión, traslado o cierre de oficinas, uso de locales compartidos, cajeros automáticos y cajeros corresponsales”, se modificó las normas complementarias para la Prevención del Lavado de

Activos y del Financiamiento del Terrorismo, se establecieron nuevas regulaciones para las cuentas básicas¹⁴, y recientemente, se aprobó la Ley sobre Dinero Electrónico.

- **Transparencia de información**, principalmente de tasas de interés y tarifas de los productos financieros, a través del cual fomenta la competencia entre las distintas instituciones. Así, la SBS brinda información al público, con un indicador de costo del crédito e indicadores del rendimiento de sus depósitos completos y fáciles de entender¹⁵.
- **Programas de Educación y Cultura Financiera**, la Superintendencia como parte del International Network on Financial Education (INFE) cuenta con este programa desde el año 2006, cuyos objetivos son: (1) Formar una población mejor informada sobre los derechos y obligaciones en su desempeño en los mercados financieros, de seguros y previsional privado, de modo que procuren tomar las mejores decisiones en ese entorno; (2) Utilizar la metodología de educación en cascada, que permita que tanto los docentes y los alumnos sean agentes transmisores de conocimiento de cultura financiera en la sociedad; y, (3) Promover un mayor acceso a los servicios financieros, un mayor nivel de bancarización en el país, y por tanto incrementar el bienestar de la población. Dentro del programa se dieron capacitaciones a docentes de zonas urbanas y rurales pobres, trabajadores independientes y jubilados.
- **Orientación y Cultura Financiera**, a nivel nacional la superintendencia realiza una serie de campañas informativas en medios de comunicación, que buscan brindar al público las herramientas necesarias para tener un mejor desempeño al utilizar los productos y servicios del sistema financiero. Además realiza charlas a empresas para capacitar a su personal.

14 Se permite que los cajeros corresponsales abran este tipo de cuentas dirigidas a población con bajos recursos.

15 Se difunde en cuadros comparativos la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) para créditos y la Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TCEA), para cuentas a plazo y depósitos CTS.

De esta manera la educación financiera en el Perú ha sido abordada dentro de una estrategia nacional a favor de la inclusión financiera.

5.1. Programas de educación y cultura financiera

Con posterioridad a su integración al INFE, la Superintendencia en julio de 2006 suscribió un convenio Marco de Cooperación con el Ministerio de Educación, en el que acordó: la organización de eventos de capacitación en temas de cultura financiera para docentes de educación secundaria, conjuntamente, con la elaboración del material educativo. Además, se estableció el inicio del Plan Piloto Nacional para la difusión del rol y funcionamiento del sistema financiero, en la provincia de Lima; y, mediante Resolución Ministerial¹⁶ se aprobó el nuevo Diseño Curricular Nacional que incluye los contenidos de Cultura Financiera en la Educación Secundaria regular (véase Cuadro N° 2).

Cuadro N° 2
Diseño Curricular Nacional – MINEDU
(Tópicos Incluidos en la Malla Curricular 1°-5° Grado)

1° Grado	<ul style="list-style-type: none"> El Sistema financiero: rol y funcionamiento.
2° Grado	<ul style="list-style-type: none"> El ahorro en el marco del desarrollo nacional.
3° Grado	<ul style="list-style-type: none"> El Banco Central de Reserva del Perú. Medios y medidas de seguridad. Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT).
4° Grado	<ul style="list-style-type: none"> El sistema financiero nacional. Productos y servicios. Entidades de Regulación y Supervisión: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP y la Superintendencia de Mercado de Valores.
5° Grado	<ul style="list-style-type: none"> Internacionalización de la producción y las finanzas. El sistema financiero internacional. Importancia e instituciones representativas. Fortalecimiento de la economía y las finanzas.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), del Perú.

¹⁶ Ministerio de Educación Resolución Ministerial N°0440-2008-ED.

*Programa de Asesoría a Docentes (PAD)*¹⁷: iniciado en 2007, en sus cinco años de funcionamiento, ha capacitado y certificado a más de 4,600 docentes de educación secundaria de los colegios públicos, en temas financieros, de seguros y del sistema privado de pensiones. El PAD ha sido ejecutado en 16 regiones¹⁸ del país y con ello la Superintendencia espera beneficiar a más de 2.5 millones de alumnos.

Durante el desarrollo del PAD, los profesionales especializados por la Superintendencia brindan capacitación gratuita a docentes de educación secundaria pública, urbana y rural, en aspectos relevantes sobre educación financiera, entre los cuales se destacan los siguientes temas a desarrollar:

- Rol y funcionamiento de los sistemas financiero, de seguros y privado de pensiones.
- Productos y servicios financieros, seguros y sistema privado de pensiones.
- Centrales de riesgo de créditos (Superintendencia y privadas). Historial crediticio.
- Transparencia de la información en los sistemas supervisados (bancos, financieras, cajas, Edpymes, seguros y AFPs).
- Sistema de seguros y sistema privado de pensiones.
- Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) y prevención de lavado de activos.

Cabe precisar que lo beneficioso de este programa radica en que los conocimientos adquiridos por los docentes, deberán ser posteriormente retransmitidos a los estudiantes durante el año escolar. Asimismo, este programa bajo el efecto “cascada”, debe contribuir a que la adquisición de conocimientos, por parte de los estudiantes de secundaria, sea transmitida también a sus padres y familiares cercanos. De esa forma, lo que se aprende en la escuela se difunde en sus hogares.

¹⁷ En el documento Financial Access (CGAP, 2010), se reconoce al Perú como una de las pocas economías donde el regulador está completamente comprometido con los programas de educación financiera.

Asimismo, el Grupo de Inclusión Financiera del G-20 (GPFI, 2011) reconoce al PAD como una manera para fomentar la inclusión financiera en el país.

¹⁸ Tumbes, Tacna, Piura, Cajamarca, Lambayeque, Junín, La Libertad, Cusco, Lima, Callao, Puno, Arequipa, San Martín, Moquegua y Loreto (SBS, 2012).

- *PAD Rural 2011*: Adicionalmente, al PAD regular se realizó el I PAD Rural, dirigido a docentes de zonas rurales (con mayor índice de pobreza), con el fin de ampliar el ámbito de alcance del Programa a los lugares más necesitados, para lo cual se adecuo tanto los contenidos como los materiales utilizados. En esta iniciativa fueron capacitados 128 docentes de 23 centros educativos, los que beneficiarán a 21,888 alumnos de zonas rurales.
- *I PAD Avanzado 2011*: está dirigido a docentes seleccionados que mostraron alto rendimiento en ediciones anteriores del PAD. El Programa está adaptado para dictar contenidos avanzados sobre el sistema financiero y con metodología de capacitación de pares. Tiene como objetivo: capacitar docentes para que sean capaces no solo de dictar contenidos de educación financiera a sus alumnos, sino de reproducir el PAD con otros docentes, generando un efecto en cascada en sus respectivas regiones. El último PAD avanzado se realizó en la capital de la Región Piura, en el norte del país, siendo 79, los docentes capacitados, los mismos que habrían cumplido con los requisitos establecidos para la obtención de la certificación correspondiente.

5.2. Evaluación de la Educación Financiera

En el año 2011 Perú aplicó la Primera Encuesta de Cultura Financiera (Enfin 2011), fue el primer esfuerzo que realizó la Superintendencia con el propósito de evaluar el nivel de conocimiento de la población de las principales ciudades del Perú. Estas ciudades fueron Lima Metropolitana (Lima y Callao), la zona norte (Trujillo y Chiclayo), zona sur (Arequipa y Puno), zona oriente (Iquitos) y zona centro (Huancayo).

El objetivo del Enfin fue establecer una línea de base sobre el nivel de cultura financiera precedente e identificar las áreas de acción que serían prioritarias para la SBS. Esta primera encuesta se desarrolló siguiendo los lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), institución que a nivel mundial ha elaborado una línea de investigación sobre cultura financiera en Europa, Asia y África.

El estudio se enfocó en seis grupos poblacionales¹⁹ (estudiantes, dependientes solteros, dependientes casados, independientes, pensionables y pensionistas) a 2,254 personas, con un nivel de confianza de 95% y un margen de error de 2.1%. La encuesta reveló que en el aspecto planificación financiera un 35.4% de los encuestados realiza algún tipo de ahorro dentro del hogar, es decir, no usa el sistema financiero mientras que el 30% hace uso del sistema financiero, mediante depósitos en una cuenta o dejando un saldo en cuentas de ahorro.

Por otra parte, se evidencia que siete de cada 100 encuestados respondieron preferir ahorrar en juntas²⁰ y existe un 23.3% declaró no tener ningún tipo de ahorro. En los próximos años, se espera aplicar una segunda encuesta de cultura financiera para medirlos programas implementados.

5.3. Los bancos públicos en la educación financiera

(a) Cofide en la Educación Financiera

La Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) como banco de inversión y desarrollo del Perú, ha impulsado la educación financiera a través de los siguientes servicios no financieros:

- *Programa de Gestores Voluntarios*, un programa no financiero de Cofide, el cual consiste en asesorar de forma gratuita a empresas e instituciones en distintos campos del rubro empresarial. Para ello cuenta con un staff de profesionales quienes ofrecen sus conocimientos al servicio de quienes necesiten mejorar su empresa o lograr un mejor desempeño.

Las instituciones que deseen contar con los servicios técnicos ofrecidos por los Gestores Voluntarios de Cofide, podrán acceder a información

19 Clasificados de acuerdo a su edad, ejemplo: estudiantes con edades entre 18 a 25 años, casados dependientes entre 35-55 años y pensionistas de 65 años a más.

20 Consiste en un grupo de personas que deciden, por mutuo acuerdo, aportar periódicamente una determinada cuota de dinero para formar una "bolsa"; la cual se adjudica a uno de los miembros elegidos previamente. Es decir, se inicia con la persona que le toca ese mes y así sucesivamente hasta que todos reciban su parte. Los participantes de una junta pueden tener como objetivo la ayuda mutua, el ahorro o el financiamiento. Es un sistema basado en la confianza mutua y sin garantías físicas.

relativa a profesionales con formación académica y experiencia laboral relevante. Los interesados deben realizar el siguiente procedimiento: (1) registrarse en la página web www.gestoresdecofide.com.pe como Institución solicitante del servicio; (2) Realizar una firma de convenio entre la institución solicitante del servicio y Cofide; (3) solicitud a través de la opción Solicite Gestores Voluntarios, ingresar los datos relativos al servicio que está solicitando: nombre del proyecto, ubicación, localidad, descripción general, sector, perfil de profesional requerido, fecha de inicio y duración estimada del proyecto; y, (4) Con la información proporcionada y de acuerdo a los perfiles de profesionales inscritos como Gestores Voluntarios de Cofide, se realizará de manera automatizada una preselección y se le presentarán, de manera anónima, los perfiles disponibles. No existe vínculo laboral entre el Gestor Voluntario y la institución solicitante del servicio.

Durante los años 2004 al 2011, el número de voluntarios inscritos ha alcanzado los 7,289, los mismos que han dado atención a más de 4,960 solicitudes de asesoría.

- *Tabla de Negocios Mype*, como actividad complementaria al financiamiento a la MYPE, Cofide realiza actividades de capacitación empresarial gratuita. “Tabla de Negocios Mype” es un programa de certificación dirigido a personas naturales que deseen iniciarse en alguna actividad empresarial, empresas en funcionamiento que deseen la formalización de sus operaciones, y empresas formales que enfrenten un proceso de crecimiento de sus operaciones.

Este programa cuenta con el apoyo del Centro Peruano de Fomento y Desarrollo (Cepefodes)²¹, Gestores Voluntarios de Cofide, Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Aecid), el Programa para el Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD) Perú y los Municipios de Lima Metropolitana entre otras instituciones. Y las

²¹ Es una organización creada por Cofide, que ofrece servicios de formalización de empresas, asesoría tributaria y legal, entre otros. Apoya el desarrollo empresarial de personas de bajos ingresos, sus servicios son de bajo costo o de manera gratuita.

instalaciones se encontraran en los distritos de Independencia, Lince, San Isidro, San Juan de Lurigancho, San Luis, entre otros.

Este programa consta de 20 cursos de gestión empresarial dictados a lo largo de 30 horas de capacitación. Los cursos impartidos se dividen en cuatro grandes temas: Legal-Contable, Administración, Marketing y Finanzas; las exposiciones brindadas están disponibles para los beneficiarios a través de Internet, ingresando a la Web de Cofide.

Al respecto, desde el inicio del programa, en marzo de 2008 hasta 2011, se han dictado 12 programas, con los que se ha logrado certificar a más de 15,200 participantes a nivel nacional.

(b) Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER)

El Programa Prider es una iniciativa que Cofide ha implementado en el Perú, mediante la adaptación del modelo Funder a la realidad peruana, a fin de apoyar en la inserción al mercado de las familias rurales en situación de pobreza y pobreza extrema.

Este proceso se inicia con una “alfabetización” financiera que consiste en capacitar en temas de gestión empresarial y financiera, durante tres meses, a representantes de familias rurales agrupadas voluntariamente para conformar unidades empresariales denominadas Uniones de Crédito y Ahorro.

Las Uniones de Crédito y Ahorro (Unicas) son asociaciones multifamiliares conformadas por 10 a 30 familias que se seleccionan mutuamente en base al conocimiento y la confianza. Con el objetivo de ofrecer servicios de créditos y ahorro para sus asociados. Estas uniones son autogestionadas, ya que cuentan con: una Asamblea General (que se reúne mensualmente), un Consejo de Administración y una Junta de Vigilancia. Además, poseen estatutos y reglamentos, llevan libro de actas y registros

contables (libro de accionistas, de ahorros, de préstamos y de caja); las familias conforman su capital social a través de la emisión y compra de acciones (no reciben subvenciones ni aportes externos de índole alguna); y los socios están capacitados para tomar sus propias decisiones en asamblea general, como fijar las tasas de interés, decidir a quién prestar y las garantías a solicitar.

Las Únicas son importantes, porque constituyen el punto de partida en el desarrollo empresarial: forman capacidades empresariales y organizativas, y llevan a internalizar el proceso de formación y acumulación de capital. Es decir, las Únicas son una especie de escuelas empresariales, en las que, aparte de la estructura organizacional, se internalizan los principios de la acumulación de capital, de la operación de la economía de mercado, que orientarán a las familias de productores a maximizar la rentabilidad mediante el uso competitivo, eficiente y sostenible de sus recursos. La asociatividad productiva, es el principio a través del cual los socios de las Únicas pueden incursionar en actividades productivas, contando con la asesoría y seguimiento especializado.

Así, según Cofide (2011) la participación de las familias en el programa ha supuesto un salto cualitativo en sus niveles de calidad de vida, en varias dimensiones, gracias a la intensa actividad financiera autogestionaria, presentándose aumentos en los ingresos familiares, que han evitado recurrir a prestamistas de la zona (cuyas tasas oscilan entre el 10% y el 30% mensual) formando su propia y accesible plataforma de fondos de emergencia y de capital de trabajo.

Si bien, inicialmente, los créditos fueron utilizados para cubrir necesidades básicas, posteriormente estos estuvieron relacionados de preferencia al sector productivo, y en especial al sector agrícola. Asimismo, el programa difunde prácticas agrícolas que inciden en la sostenibilidad de los recursos. Igualmente, el programa ha contribuido a la equidad de género y a la consolidación y modernización de las relaciones intrafamiliares, al ofrecer y estimular las posibilidades de participación de las mujeres en la representación de las familias asociadas a las Únicas, en las directivas de éstas, en la conformación de negocios familiares, en la organización y manejo de la Red Regional de Únicas (RED) y cadenas productivas.

Tabla N° 3
Metodología Funder

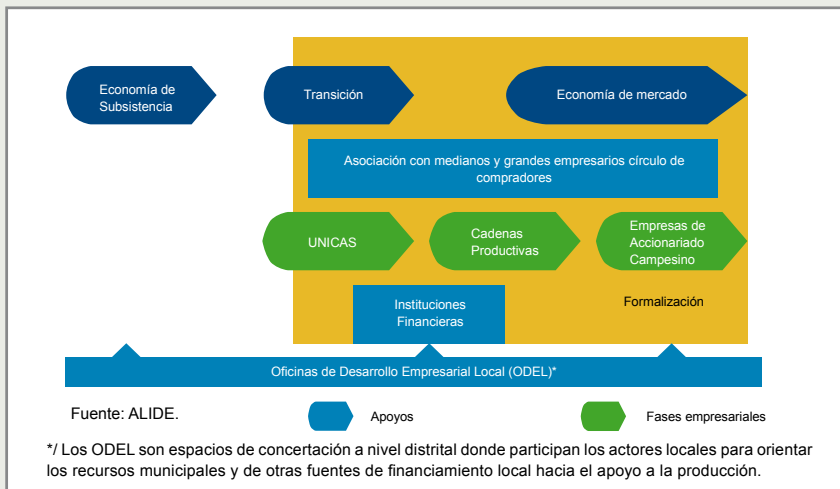
La metodología Funder comprende tres etapas de maduración empresarial de las unidades familiares participantes, cada etapa caracterizada por un tipo de asociación empresarial distintivo: 1) las Uniones de Ahorro y Crédito, en las que se asocian por un período indefinido, 10 a 30 familias; 2) las cadenas productivas, con familias organizadas por el período que establece su contrato ("agricultura por contrato") y, 3) empresas con capital accionario difundido, ya sean de producción agrícola o comercializadoras o acopiadoras o de otro tipo, en las que alrededor del 70% de las acciones está en manos de las unidades familiares participantes, las que llegan a decenas, e incluso a centenas.

El equipo ejecutor cuenta con un instrumental claramente definido para estimular, promover, capacitar, apoyar y supervisar a las familias interesadas en la organización, administración y gestión de cada uno de estos tipos de asociación.

La metodología cuenta, además, con la estructuración de tres ámbitos de sostén o apoyos que contribuyen a hacer viable el desempeño de las unidades familiares en cada una de las etapas y en relación a cada una de las formas asociativas empresariales antes descritas. Estos ámbitos son el círculo de empresas compradoras, las instituciones financieras aliadas y las oficinas de desarrollo empresarial local (ODEL).

Principios de la metodología Funder

Competitividad, Equidad y Sostenibilidad en el uso de los recursos naturales, financieros y humanos de las unidades familiares participantes. El Prider facilita un proceso de desarrollo de negocios y de formación empresarial de las familias atendidas que consta de 3 fases:



La Red de Únicas, es la federación regional de Únicas cuyo propósito central es darle sostenibilidad a las uniones a través de capacitación, asesoría y supervisión. Además, desarrollan mecanismos de cooperación entre ellas, tales como compras conjuntas de insumos o útiles escolares, venta de productos en bloque, labores de acopio y empaque, articulación con el mercado y otras. Pueden, asimismo, derivar en nuevos esquemas de asociatividad y/o de negocios; por ejemplo, en el caso de Lambayeque, en una cooperativa de ahorro y crédito de Únicas.

De acuerdo a Cofide, al cierre de 2012, se encontraban implementadas 713 Únicas, de las cuales 354 estaban ubicadas en la región de Lambayeque, 298 en la región de Cajamarca, 51 en Incahuasi y 10 en la región Ica. Estas Únicas han tenido un impacto social y económico sobre más de 15 mil familias (aproximadamente 75 mil personas) y contaban con un capital social de US\$2.5 millones a fines de año, proveniente de los propios recursos de las familias participantes, que, a su vez, han otorgado préstamos por US\$16 millones a lo largo del programa.

(c) Banco de la Nación y el Ahorro Programado

El programa social “Juntos”²², inició en octubre de 2009 la implementación del proyecto piloto “Promoción del Ahorro en Familias del Programa Juntos” para articular la entrega de la transferencia monetaria condicionada (TMC) a sus beneficiarias con un programa de promoción del uso de sus cuentas de ahorro. El Programa Juntos entrega la TMC a través del Banco de la Nación mediante una cuenta de ahorro, con ello el banco busca promover la cultura del ahorro bancario y el uso de servicios financieros básicos (transferencias, pagos, etc.) en sus beneficiarios.

Las beneficiarias de Juntos que participaron en este piloto fueron mujeres pertenecientes a los distritos de Coporaque (Espinar, Cusco- Perú) y San Jerónimo (Andahuaylas, Apurímac- Perú). Este programa piloto se ejecutó a través de una alianza entre el Banco de la Nación, Agrorural (MINAG), Secretaría Técnica de la Comisión Interministerial de Asuntos Sociales (ST-CIAS) y la Fundación Ford (Proyecto Capital).

22 El Programa Juntos, es la entidad responsable de la gestión de la transferencia monetaria condicionada TMC en poblaciones extremadamente pobres.

En este proyecto piloto las beneficiarias de “Juntos” recibieron talleres de capacitación, donde se les enseñó el funcionamiento del sistema financiero y las ventajas del ahorro como instrumento de lucha contra la pobreza (módulo intercultural de educación financiera). Además recibieron acompañamiento e incentivos para promocionar el ahorro, este último, a través de sorteos y entrega de premios entre aquellas beneficiarias de “Juntos” que mantenían un saldo positivo en sus cuentas.

Ya con la base y experiencia de este piloto, el Banco de la Nación decidió dar un paso adelante, siempre manteniendo la alianza inicial. La siguiente etapa será originada a través de la generación de una *cuenta de ahorro programado*, que contará con las siguientes características: (1) abierta por un beneficiario de programa social, (2) se emitirá un plan de ahorro (simulador), (3) contará con una tarjeta diferente a la de pagaduría del programa social, (4) contará con una tasa de interés preferencial, (5) capitalización mensual, y, (6) al efectuarse un cargo se penalizará con la tasa estándar.

El programa permitirá promover la descentralización económica y financiera, facilitando la disposición de las transferencias monetarias efectuadas por los programas sociales. Además, favorecerá la inclusión financiera de pobladores en pobreza extrema y pobreza, difundiendo los beneficios del ahorro y las microfinanzas. De esta manera, el banco facilitará la generación de activos en pobladores ubicados por debajo de la línea de la pobreza, a través del desarrollo de productos, servicios y canales, especialmente diseñados para este segmento poblacional, el mismo que se beneficiará con la implementación de un potente programa de educación financiera. Con ello estas familias tendrán una graduación progresiva del Programa y una eventual salida de la pobreza.

6. Análisis comparativo de las estrategias de educación financiera

En la actualidad son pocos los países en la región, quienes han formulado una estrategia nacional para la educación financiera, solo Brasil ha logrado completar una estrategia nacional bajo el marco de la Red

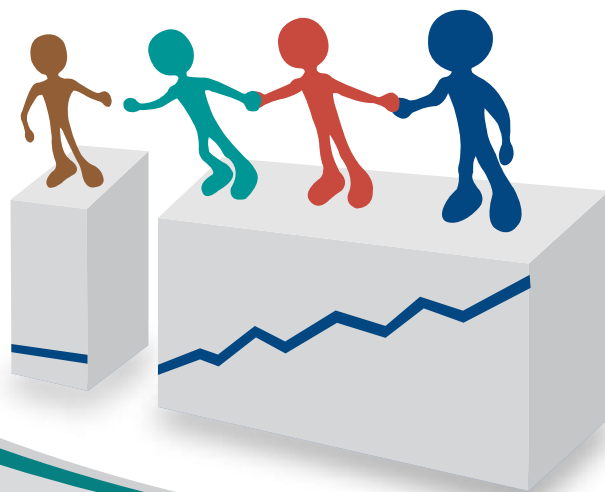
Internacional de Educación Financiera (INFE, por sus siglas en inglés), le siguen en este proceso de implementación, México, Colombia y Perú. Sin embargo, existen muchas iniciativas y programas emprendidos por el sector público y privado de manera aislada y sin coordinación.

Cuadro N° 3
Comparativo de las Estrategias de Educación
Financiera en América Latina

	Países	
	Brasil	El Salvador
Año de Creación	2007	2008
Mecanismo de creación	Iniciativa interinstitucional	Iniciativa interinstitucional
Marco Legal	Decreto N°7397	Cumplimiento de la Ley de Mercados y Servicios Financieros
Liderazgo	Comité de Regulación y Supervisión del Sistema Financiero (Coremec)	Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR)
Participantes	Banco Central, Comisión de Valores, Superintendencia de Pensiones y Super. de Seguros además cuenta con la colaboración de entidades del sector privado	BCR, SSF, SuperVal y SP e Instituto de Garantía de Depósitos y Defensoría del consumidor
Gobernanza	Comité Nacional de Educación Financiera, CONEF (carácter estratégico)	Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR)
Acciones	Programa piloto de educación financiera en los colegios de cinco estados (2010): São Paulo, Río de Janeiro, Ceará, Tocantins, Minas Gerais y Distrito Federal. Fueron 891 colegios y cerca de 26 mil estudiantes	Involucrar al sector privado y alinear sus esfuerzos con aquellos realizados por las autoridades públicas y el gobierno en cuanto a la educación financiera
Evaluación	Encuesta Nacional sobre educación financiera (2008); la próxima en el marco PISA educación financiera en 2015	No disponible
Difusión-Medios	Página Web vida e dinheiro	Charlas sobre temas financieros
Público objetivo	Adultos y alumnos de las escuelas públicas y privadas de todo el país	Adultos y niños. En 1ª. fase orientado a quienes tienen acceso a medios de comunicación masiva

	Países		
	México	Colombia	Perú
Año de Creación	2011	2009	2008
Mecanismo de creación	Iniciativa interinstitucional	Iniciativa interinstitucional	Iniciativa SBS
Marco Legal	Pronafide, 2008-2012 y recientemente incluida en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-2018.	Ley N°1328 y Plan de Desarrollo 2010-2014 y Ley N°115 de 1994	Ley N° 28587, Resolución SBS N° 1765-2005; Circular N° G-146-2009 y Resolución Ministerial N° 0440-2008-ED
Liderazgo	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)	Banco de la República	Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)
Participantes	Entidades supervisoras reguladoras, y de banca de desarrollo	Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Min. Educación, Superintendencia Financiera, Fogafin, Fogacoop, AMV y el sector privado	Ministerio de Educación y SBS
Gobernanza	Comité de Educación Financiera	Comisión inter-institucional para la educación económica y financiera	Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)
Acciones	Incorporación de Educación Financiera en los programas de educación básica y media	En 2011 se estableció que el Min. Educación incluirá en el diseño de programas para el desarrollo de competencias básicas, la educación económica y financiera	Eventos de capacitación para docentes de educación secundaria, a nivel urbano y rural. Incorporación de temas financieros en la curricular escolar (2008)
Evaluación	Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), realizada en 2012	Encuesta electrónica sobre Educación económica y financiera Banco de la República (2011) y Encuesta de Capacidades Financieras, ECF (2012)	Encuesta Nacional de Cultura Financiera (Enfin 2011)
Difusión-Medios	Difusión Semana Nacional de EF y Micrositios	Talleres y charlas	Campañas de difusión
Público objetivo	Adultos y alumnos de las escuelas públicas y privadas	Adultos y alumnos de las escuelas públicas y privadas	Adultos y alumnos de las escuelas públicas

Fuente: Banco Central de Brasil, Banco Central de la República de El Salvador, Bancoldex, Banco de la República de Colombia, Superintendencia de Bancos, Seguros y AFPs de Perú, Condusef y Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de México.



CAPITULO IV

INCLUSIÓN FINANCIERA Y LA BANCA MÓVIL EN AMÉRICA LATINA

CAPITULO IV

INCLUSIÓN FINANCIERA Y LA BANCA MÓVIL EN AMÉRICA LATINA

La banca móvil se convertirá en un factor fundamental para impulsar la inclusión financiera en el corto plazo, dada la elevada penetración de la telefonía celular en cada uno de los países de la región¹.

Hoy la cobertura de telefonía móvil para la población que realiza transacciones financieras, es prácticamente total, mientras que sólo una fracción está bancarizada. Este es un fenómeno común a muchos países con bajos ingresos per capita. La idea de utilizar la banca móvil para realizar transacciones financieras permitiría alcanzar a más personas actualmente excluidas del sistema, reduciría el costo transaccional, abriría el acceso a nuevos competidores en el sector financiero y permitiría crear nuevos roles para la distribución de servicios.

De acuerdo a la CNBV de México el potencial de usuarios de la banca móvil en la región es alto, si se considera que el último año (2011), el 25.7% de la población ha ahorrado y un 98.4% se suscribió a la telefonía celular. Los países que se destacan en el uso de la banca móvil son Bolivia, donde el 6.8%

¹ En México, el porcentaje de usuarios de telefonía celular es del 81% de la población, mientras el 27% de los adultos (mayores de 15 años) tiene acceso a los servicios bancarios, de acuerdo con el reporte "Midiendo la inclusión financiera del Banco Mundial".

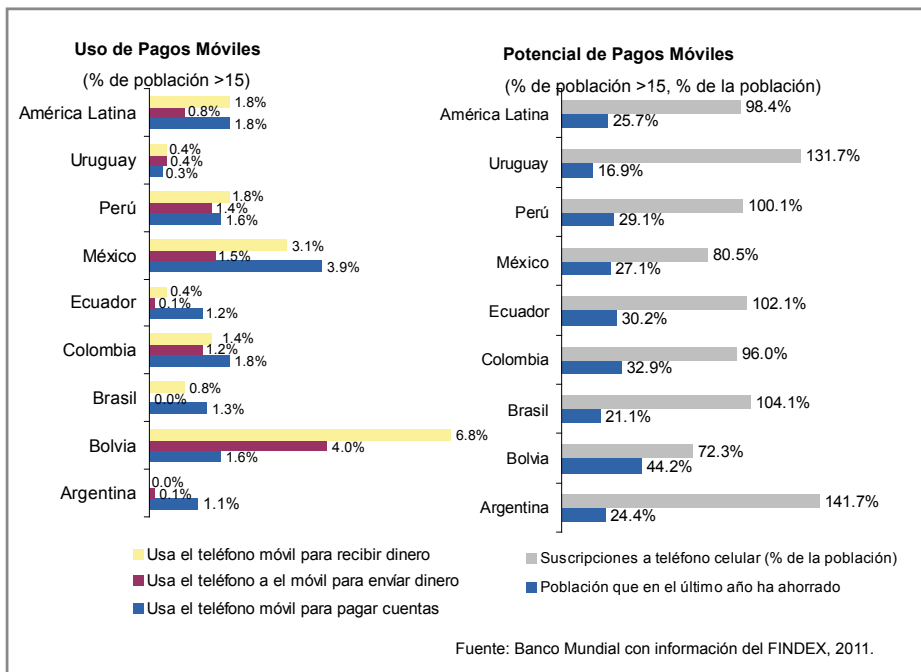
lo utiliza para recibir dinero; México, con el 3.1%; Perú, con 1.8; Colombia, con 1.4% (véase gráfico N° 9).

En la región se han implementado diversos modelos de banca móvil con diferentes resultados sobre su capacidad para diseminarse entre la población de menores recursos.

1. Nacimiento de la banca móvil en México

Con el fin de fomentar la banca móvil, a partir de 2009 se emprende un proceso de simplificación o adecuación regulatoria, que permita el desarrollo de modelos de negocios basados en estrategias innovadoras para ampliar el acceso a los servicios financieros. A la autorización de utilizar corresponsales

Gráfico N° 9: Cobertura de Telefonía Móvil



no bancarios, por parte del sistema financiero, se le suma en 2011 mediante dos circulares², el reconocimiento por parte del Banco de México, de cuatro tipos de cuentas de captación propicias para fomentar el acceso a los servicios financieros y su uso continuo con muy pocos requisitos regulatorios en cuanto a información y monitoreo de las cuentas. Las cuales pueden ser abiertas por los corresponsales designados para este fin por las instituciones.

La implementación de procedimientos simplificados de debida diligencia para identificar a los clientes es un paso importante para agilizar la apertura de cuentas, y vital para el éxito de estos productos (CNBV, 2011). De este modo, no solo se hace posible que la población que enfrenta obstáculos para integrar un expediente completo de identificación tenga acceso a servicios financieros básicos; sino que también, se disminuye la carga que representaría para los comercios llevar el registro de la información de los usuarios de servicios financieros, habilitando la posibilidad de fungir como corresponsales a un mayor número de estos establecimientos.

A partir de este nuevo marco regulatorio, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SCHP) emitió disposiciones relativas sobre todo a la prevención y combate al lavado de dinero y al financiamiento del terrorismo; al tiempo que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) ejercería la regulación que le compete en materia de banca electrónica y de corresponsales no bancarios, entre los cuales quedarán incluidas las empresas de telecomunicaciones.

Es destacable el marco lógico seguido para identificar y diseñar estos cuatro tipos de cuentas, dado que a menor capacidad transaccional de las cuentas corresponde un menor riesgo de operaciones ilegítimas y son menores los requisitos de información y monitoreo. Esto posibilita brindar productos financieros básicos -cuentas pasivas con montos y modalidades de uso medianamente restringidas de acuerdo al tipo de cuenta- al acceso de cualquier mexicano en prácticamente cualquier lugar de su país.

Además de esta simplificación regulatoria, se consolida una respuesta idónea a la necesidad de fomentar el dinero electrónico vinculado a los

2 14/2011 del 7 de junio de 2011 y circular 1/2006 Bis 41.

teléfonos móviles, todo ello centrado en el sistema bancario. Con este marco de regulación se da seguridad a los recursos que destinan los usuarios a estos novedosos mecanismos, pues quedarán resguardados por toda la regulación prudencial del sistema bancario y entonces calificarán para la protección del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB). Igualmente, la condición de la neutralidad tecnológica en la regulación bancaria tiene por objeto dificultar las prácticas monopólicas por parte de las entidades bancarias o de las empresas de telecomunicaciones.

De esta manera, el nuevo marco regulatorio permite diferentes modelos de negocio, desde los puramente bancarios, que utilizan a la telefónica sólo como un operador de información, hasta modelos de negocio compartidos con las empresas de telefonía, donde éstas últimas puedan llevar la administración de la plataforma operativa.

Así por ejemplo, BBVA Bancomer, el banco más grande en importancia de México, y Coca-Cola Femsa, el principal fabricante de refrescos en América Latina y dueño de la cadena de tiendas de conveniencia Oxxo, presentaron su programa “Celularízate”, el cual permitirá realizar pagos sin efectivo,

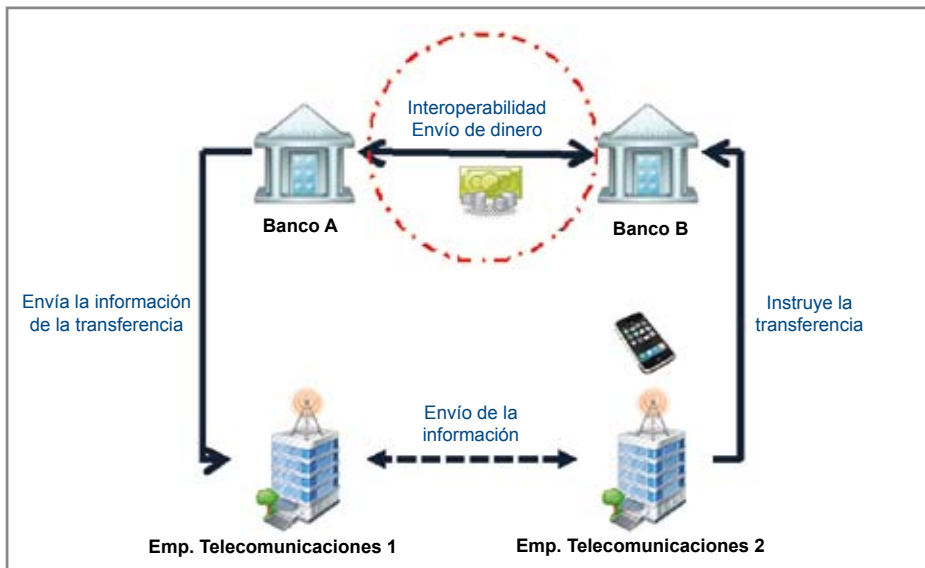
Gráfico N° 10: México, modelos de negocios permitidos por el nuevo marco regulatorio



sólo a través de un teléfono celular. Esta plataforma electrónica de cobros y pagos estará vinculada a la Cuenta Express Bancomer. Con este programa se podrán realizar transacciones y compras de bajo monto, además de tener la información de sus recursos financieros a la mano.

Pero no sólo estas dos empresas van por el creciente mercado de telefonía móvil. En septiembre de 2012, Banjercito, institución que brinda servicios de banca y crédito al personal del Ejército, la Fuerza Aérea y la Armada de México, anunció la adquisición de la plataforma de banca móvil de Veritran, la cual ya se encuentra a disposición de sus clientes. El nuevo producto sale al mercado bajo la marca comercial de Banjecel, y permitirá a Banjercito ofrecer los servicios que ya brinda en su home banking en los dispositivos móviles de sus usuarios, siendo que el total de las transacciones estarán protegidas por un segundo factor de seguridad o Token Móvil. La incorporación del VT Mobile Banking de Veritran es el primer paso en el diseño de un canal móvil, que además de las operaciones bancarias tradicionales integrará en el celular una multiplicidad de otros servicios financieros.

Gráfico N° 11: Operatividad de plataforma de banca movil



El marco regulatorio fuerza a la interoperabilidad entre plataformas a través de los bancos, lo cual beneficia a la competencia en el mercado.

Si bien México, puede ofrecer algunas avances a otros países en cuanto a la mejora de marco regulatorio de banca móvil, el caso de éxito más relevante en términos de modelo de negocio es M-Pesa de Kenia. Ningún otro modelo ha alcanzado los niveles de penetración ni los márgenes de rentabilidad de esta compañía (ver Tabla N° 4).

Pese a utilizar regularmente estos servicios, Brasil, Chile, Argentina y España, aún no desarrollan una ley para banca móvil, a diferencia de México donde la Ley entró en vigencia, antes que la tecnología y los servicios se pongan en operación.

2. Pagos móviles en Bolivia

En noviembre de 2011, la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) autorizó la realización de pagos, por ejemplo de giros, a través de dispositivos móviles (teléfonos celulares), para lo cual incorporará al ámbito de la regulación financiera a las empresas de telecomunicaciones que operan en el país.

Así, la resolución ASFI N° 772/2011 señala en su primer artículo: “Incorporar, al ámbito de competencia de la Ley de Bancos para su regulación y supervisión por la ASFI a las empresas que prestarán el servicio de pago a través de dispositivos móviles como Empresas de Servicios Auxiliares Financieros, que en adelante se denominarán ‘Empresas de Servicio de Pago Móvil’”. En el segundo artículo señala: “Autorizar el servicio de pago a través de dispositivos móviles, en el marco del numeral 25 del artículo 39 de la Ley de Bancos, como nuevo servicio que las entidades de intermediación financiera podrán prestar previa no objeción de la ASFI”.

El Banco Central de Bolivia, mediante resolución N° 121/2011 de 27 de septiembre de 2011, reglamentó las condiciones para el funcionamiento de las Empresas Proveedoras de Servicios de Pago Móvil (ESPM) y las entidades

financieras para la prestación de los servicios de billetera móvil, además definió los pagos que se podrán realizar, entre los que figuran: administración de instrumentos de pago, procesamiento de órdenes de pago, envío y recepción de giros internos, cuando dispongan de la infraestructura correspondiente o cuando hayan suscrito contratos para el servicio con empresas locales de destino del beneficiario, pago de remesas internacionales bajo contrato con entidades remesadoras internacionales autorizadas para su funcionamiento por las autoridades de origen del país remesante o beneficiario, cambio de divisas.

Esta iniciativa permitirá que millones de usuarios de telefonía móvil (tres millones de Entel; 2,5 millones de Tigo; y 1,8 millones de Nuevatel) accedan a servicios financieros a través de su dispositivo móvil (teléfonos inteligentes, tabletas, etc.), tal como si fuera una tarjeta de crédito o débito, plástico que calcula abarca poco menos de 2 millones de personas. Pero además de la particularidad de la movilidad, la normativa constituye un mecanismo para la regulación de la liquidez en el mercado boliviano, el control del efectivo físico, la disminución de los costos de impresión y acuñación de billetes y monedas, la democratización y bancarización del mercado, el control de lavado de dinero y la intervención sobre las tarifas a los giros y remesas.

A partir de la reglamentación de la norma N°835/2011, de fecha 23 de diciembre de 2011, la ASFI autorizó a la empresa E-Efectivo ESPM S.A. el uso de la telefonía móvil para efectuar giros y pagos monetarios en Bolivia a través del servicio denominado 'billetera móvil'. El servicio permitirá la inclusión financiera de sectores alejados que no cuentan con agencias bancarias cercanas a su residencia para recibir o enviar dinero.

La 'billetera móvil' permite enviar desde B\$1 (un boliviano) hasta 1,500 bolivianos por operación diaria. Para ello, el usuario de cualquier compañía telefónica debe cargar primero el monto que enviará mediante un corresponsal o agente de venta de la empresa proveedora E-Efectivo ESPM S.A. Al momento de pedir el servicio, deberá llenar un formulario con sus datos personales básicos y el monto que consignará al destinatario, además de su número. A partir de esto, el agente de venta hará la transferencia de carga al solicitante, quien podrá realizar de forma directa el giro a otro número

de celular. Finalmente, el destinatario efectuará el cobro del monto recibido mediante la ‘billetera móvil’ tras apersonarse ante un corresponsal o agente de venta de E-Efectivo, al que deberá entregar el código PIN de la operación. Es un servicio rápido que permite al destinatario recibir el monto transferido en el tiempo que tarda en enviarse el mensaje.

3. La banca móvil en el Perú

A través de la Resolución SBS N°775/2008 de la Superintendencia de Banca y Seguros este país adoptó el modelo bancario de banca móvil a través de corresponsales. Con lo cual, se encuentran reguladas las cuentas con trámite simplificado cuyo proceso de apertura se puede realizar de forma remota. Posteriormente, con la promulgación de la Ley 29,985 sobre Dinero Electrónico se permitió que las entidades financieras supervisadas y las empresas de telecomunicaciones que obtengan licencia de la SBS ofrezcan dinero electrónico y billeteras móviles. Para esto se crea la licencia de las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico “EEDE”.

El dinero electrónico un valioso instrumento para la inclusión financiera en Perú³

El dinero electrónico consiste en la conversión del dinero físico en dinero virtual para la realización de una serie de operaciones como son el pago de servicios, pagos diversos, transferencia de dinero a otras personas, etc. La conversión del dinero físico en virtual se realizará por una empresa autorizada y con ese saldo el cliente, a través de su celular u otro dispositivo, podrá efectuar pagos o realizar transferencias a otras personas.

El dinero electrónico es un valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor, el cual tiene las siguientes características: a) es almacenado en un soporte electrónico. b) es aceptado como medio de pago por entidades o personas distintas al emisor. c) es emitido por un valor igual y en la misma moneda a los fondos recibidos. d) es automáticamente convertible a

³ Fuente: Proyecto de Ley que regula las Características Básicas del Dinero electrónico y de las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico; y Ley N° 29985 que regula las características básicas del dinero electrónico.

Tabla N° 4
MODELO DE BANCA MÓVIL, M-Pesa: EL CASO DE KENIA

Aun cuando los líderes en el desarrollo de oferta de banca móvil en América Latina son Bolivia, Colombia y México, de acuerdo con el FINDEX 2011, sus desarrollos no han logrado una importante penetración, resalta el Banco Mundial. El potencial para incrementar el acceso a los servicios financieros en lugares con poco acceso ha sido probado en lugares como África, con tasas de crecimiento a ritmo exponencial.

Un claro caso de éxito de banca móvil en favor de la inclusión financiera es Kenia, un país de África con una población de 40.5 millones de habitantes. En 2003 se inició como piloto un programa de servicios de pago y de banca por celular, llamado M-Pesa, operado por la compañía de telefonía móvil Safaricom. Este sistema inició comercialmente en 2007 y ofrece a sus clientes una cuenta transaccional básica que utiliza el número de teléfono celular como número de cuenta. Se trata de un esquema similar a la iniciativa mexicana Transfer*, derivado de una alianza entre los bancos Banamex e Inbursa, y la operadora móvil Telcel.

Los logros en Kenia han sido exponenciales, revelan las cifras del Banco Mundial, pues un país que nunca había tenido acceso a los servicios financieros de la banca formal, ahora el 42.3% de los mayores de 15 años tienen al menos una cuenta bancaria, mientras que el uso de los móviles para enviar y recibir dinero se ubica a niveles de 60.5% y 66 por ciento. Pero en México, Colombia y Bolivia, la penetración de servicios bancarios básicos (medida a partir del acceso al menos a una cuenta en una institución financiera formal) asciende a 27%, 30% y 44%, respectivamente; mientras que el uso de sistemas móviles para envío y recepción de dinero no sobrepasa el 5.4% en el mejor de los casos, que es Bolivia.

A decir de Mariana Rodríguez Zani, directora de Convergencia Research, canal de SMS es el más utilizado en México y América Latina, tendencia que continuará pese a los desarrollos tecnológicos a pesar de que su crecimiento en número de ofertas es menor al de otras tecnologías móviles, asegura.

Mas la oferta de servicios bancarios móviles ha visto un mayor desarrollo en plataformas como Smartphones y dispositivos con acceso a Internet, tecnologías que aún carecen del alcance masivo entre los clientes de telefonía celular, contrario a canales como los SMS, utilizados en México por el 98% de los usuarios.

Fuente: Diario El Economista

Nota: *. Un nuevo sistema de banca móvil que permite hacer transacciones desde un teléfono celular que cuente con sistema de mensajes SMS –no tiene que ser Smartphone. Este servicio se encuentra disponible las 24 horas y los 7 días de la semana y realiza transacciones en tiempo real.

dinero en efectivo en la misma moneda y valor nominal en la que fue emitido.
e) no constituye depósito y no genera intereses.

Problema y oportunidad para el uso del dinero electrónico

En el Perú, la población rural y de bajos ingresos que no es atendida por el sistema financiero debe desplazarse a centros urbanos para poder realizar sus correspondientes compras, ventas y pagos, incurriendo de esa manera en un elevado costo de transacción. Dicha población correspondía en junio de 2011 al 66% de los distritos existentes a nivel nacional que no tenían acceso al sistema financiero (véase cuadro N° 4).

Cuadro N° 4:
Número de distritos con acceso a oficinas, ATM y cajeros corresponsales del sistema financiero

	Jun-06		Jun-11	
	Nº	%	Nº	%
Nº distritos a nivel nacional	1,835	100,00	1,835	100,00
Distritos con presencia del Sistema Financiero (oficina ATM o Cajero Corresponsal)	386	21,04	623	33,95

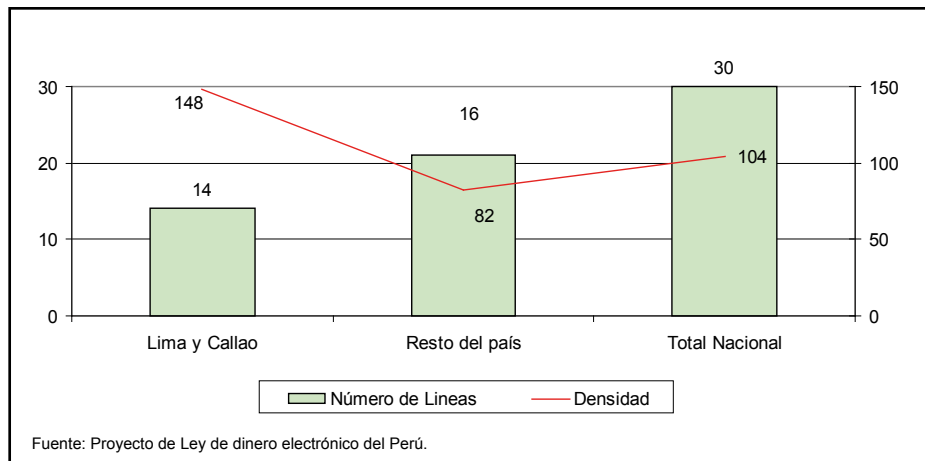
Fuente: Proyecto de Ley de dinero electrónico del Perú.

Por otro lado, a esa misma fecha existían cerca de 30 millones de líneas de telefonía móvil a nivel nacional, de las cuales cerca de 16 millones estaban ubicados fuera del departamento de Lima y Callao. Esto último implica casi una línea telefónica por cada habitante fuera de Lima y Callao (véase Gráfico N° 12).

Es en ese contexto que se percibe que es posible aprovechar esta masiva difusión en el uso de la telefonía móvil para realizar transferencias de dinero por medio de mensajes de texto de los teléfonos móviles; sobre todo, en el caso de la población que está siendo atendida por el sistema financiero, este mecanismo se constituiría en un medio de pago rápido, seguro y de bajo costo.

Gráfico N° 12: Número de Líneas y Densidad de la Telefonía Móvil: Junio 2011

(Número de líneas en millones y Densidad por cada 10 habitantes)



Así es como mediante la Ley N° 29985, promulgada el 17 de enero de 2013, se aprueba el proyecto de ley que propone la dación de una norma que regule las características básicas del dinero electrónico y de sus empresas emisoras, brindando así el marco legal para el desarrollo de un importante mecanismo que facilitaría el acceso de un mayor número de personas al sistema financiero nacional.

A diferencia de otras experiencias internacionales en el uso del dinero electrónico, como es el caso de M-Pesa en Kenia y G-Cash en Filipinas, la Ley que regula las Características Básicas del Dinero electrónico y de las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico, busca que las transferencias de dinero por medio de los teléfonos móviles solo tengan un papel complementario al sistema financiero en el sistema de pagos nacional.

La Ley promulgada se encuentra dentro del marco de la inclusión financiera, pues se orienta a permitir que todos los segmentos de la población puedan acceder y usar los servicios financieros, lo que incluye sistemas de pago, depósitos, créditos, cuentas de depósitos, entre otros.

Dinero electrónico y empresas emisoras

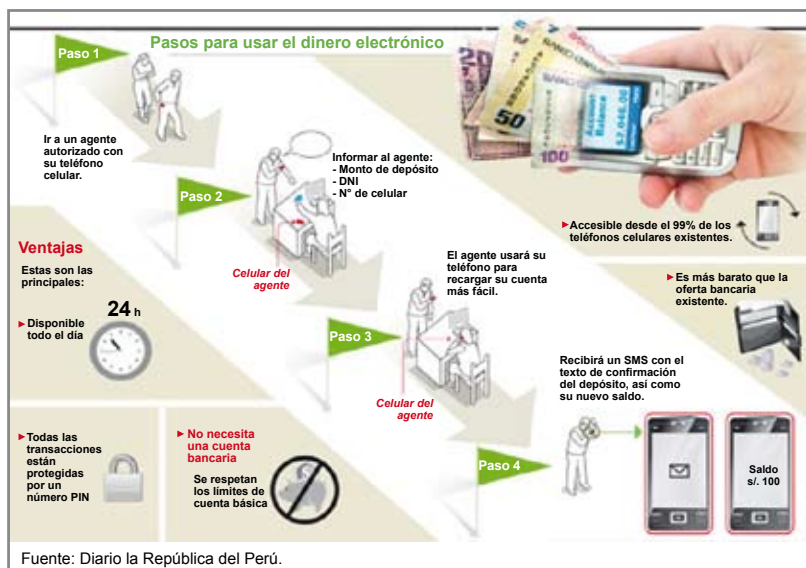
Están facultadas a emitir este tipo de dinero las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE), que pueden ser entidades financieras (bancos, cajas, financieras, etc.) como por nuevas compañías especializadas en el rubro. Las EEDE tienen como objeto principal la emisión de dinero electrónico sólo a las personas naturales y en moneda nacional, no conceden crédito con cargo a los fondos recibidos y sólo podrán realizar operaciones relacionadas a su objeto principal. Por otra parte, se restringe la emisión de dinero electrónico a moneda nacional a fin que las EEDE coadyuven en el proceso de desdolarización la economía”. Además, se concibe que al establecerse un marco normativo se permita el correcto funcionamiento de las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE) y se protegerá integralmente al usuario.

El dinero electrónico en circulación es el valor del dinero electrónico emitido por las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE) y pendiente de reembolso y es de propiedad de los clientes o usuarios de las EEDE.

Las obligaciones básicas de las EEDE son las siguientes:

- Deben verificar que el nombre del usuario de dinero electrónico coincida con el nombre del titular del número de teléfono móvil que tiene registrado el proveedor de servicio de telefonía móvil.
- Son jurídicamente responsables de la cadena de agentes con los que va a brindar el servicio de emisión de dinero electrónico y medio de pago.
- Mantendrán el monto de dinero electrónico en circulación en activos líquidos acorde a las normas que emita la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.
- No podrán mantener más del veinticinco por ciento (25%) de los fondos en efectivo, que respaldan el dinero electrónico en circulación, en una única institución financiera.
- Utilizarán los ingresos por intereses y ganancias de capital generados por los activos líquidos correspondientes al dinero electrónico en circulación para cubrir posibles pérdidas de capital o de depósitos producto de la quiebra de una institución financiera.

Gráfico N° 13: ¿Cómo funciona?
Esquema de funcionamiento del dinero electrónico en Perú



Límite de operaciones y aspectos tributarios

El monto máximo mensual por operaciones que un usuario de las EEDE puede realizar es equivalente a una Unidad Impositiva Tributaria (establecida en 3,700 soles para 2013). Las transacciones realizadas por los usuarios de las EEDE están sujetas al Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) que asciende al 0.005%, pero se exonera del Impuesto General a las Ventas (IGV) que es del 18%, a la emisión de dinero electrónico por un periodo de tres años.

Muchas otras iniciativas de pagos móviles vienen siendo desarrolladas en el país, las que serían implementadas en el presente año. Todas se orientan principalmente al segmento de la población que carece de acceso a los servicios financieros, lo que redundaría en beneficio de la inclusión financiera. Las iniciativas ligadas a la banca privada utilizarían “cuentas básicas”; el Banco de la Nación tiene un proyecto de pagos móviles con cuentas de depósito

como un canal adicional de servicio. En la mayoría de iniciativas cooperarían operadores de telefonía celular o proveedores especializados. De otro lado, el Grupo Interbank introdujo al mercado, en abril del año 2012, un producto basado en cuentas de dinero electrónico, utilizando tarjetas prepago, las que pueden ser asociadas a un celular.

4. Avances en banca móvil en Colombia

Por su parte, en Colombia, desde 2011 se iniciaron una serie de esfuerzos tendientes a permitir la utilización de los servicios financieros móviles como instrumento para alcanzar a la población excluida del sistema financiero. Entre ellos se destacan, la Ley 1,450 (Plan Nacional de Desarrollo), por la cual el gobierno colombiano promueve alianzas entre las instituciones financieras y las empresas de telefonía móvil, con el fin de aprovechar, de estos últimos, el alcance de su red de distribución⁴. A ello se suma el decreto 4,687 de 2011⁵, mediante el cual se crean los depósitos electrónicos que pueden ser ofrecidos por todos los establecimientos de crédito y que darán paso a la creación de una nueva categoría de entidad financiera llamada Sociedad Especializada en Depósitos Electrónicos (SEDE)⁶.

Las Sedes tendrán como objeto exclusivo: la captación de recursos en depósitos electrónicos; la realización de pagos, recaudos, giros y transferencias nacionales; y la administración de esquemas múltiples de pago anticipado. Es decir, estas instituciones se encargarán de manejar la parte electrónica de la banca transaccional y serán vigiladas por la Superintendencia Financiera.

Es posible que en un primer momento, las Sedes sean consideradas competencia de las demás instituciones financieras, porque ofrecerán los nuevos productos electrónicos a los clientes; para posteriormente, ser el complemento de éstas, ya que podrán ser filiales de las entidades financieras tradicionales. Las Sedes beneficiarán en una mayor proporción a las personas

4 Los decretos N° 2,233 de 2006 y N° 3,032 de 2007, también abrieron la posibilidad para este tipo de asociaciones.

5 Únicamente los establecimientos de crédito, las SEDE y el Operador Postal Oficial podrán llevar a cabo operaciones de depósito electrónico.

6 A junio de 2013, (aún en fase de proyecto).

de bajos ingresos que solo necesitan abrir cuentas de ahorro transaccionales para hacer pagos en el comercio o efectuar giros a familiares, y que no son sujetos de crédito para los bancos tradicionales debido a su baja capacidad de ahorro y endeudamiento.

En ese sentido, estas acciones sumadas al incremento de CNB han permitido mejoras notables en cuanto a inclusión financiera, así según un informe sobre la materia de la Banca de las Oportunidades, con corte al año pasado, señala que “la población adulta con al menos un producto financiero ha aumentado, pasando de 59.6% (2009) a 67.1% al cierre de 2012”. Asimismo, un informe sobre la economía colombiana a 2012 de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), retomado por Asobancaria, reportó que de 2009 a 2012 el número de transacciones en la banca móvil se elevó de 5,6 a 23,2 millones. En este marco, Bancos como Davivienda, con su monedero Daviplata; AV Villas, con Transfer Aval, y Bancolombia, con Ahorro a la Mano, llevan la delantera en estos servicios, apoyados en las plataformas de empresas como Tigo, Claro y Uff Móvil.

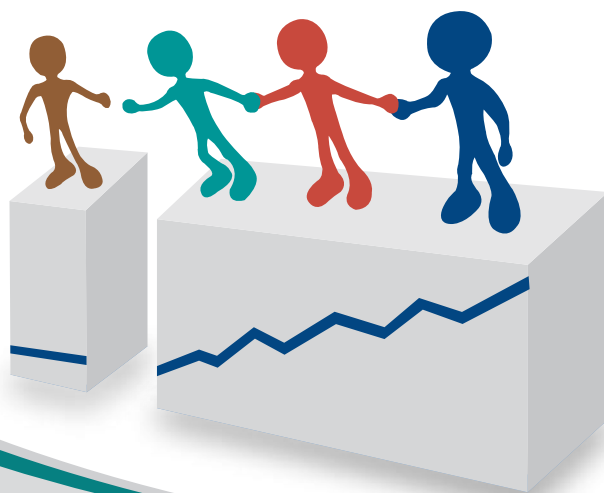
Finalmente, como se observa en el cuadro N° 5 son diferentes las formas de regulación del dinero electrónico, en particular en el caso mexicano, donde este dinero solo puede ser emitido por entidades bancarias (salvo especializados en pagos). Por otro lado, países como Perú con una legislación específica para este tipo de dinero y Bolivia, permiten la emisión de dinero electrónico a entidades no bancarias, previa obtención de licencia de la autoridad del sector financiero correspondiente. En el caso de Colombia y México al considerar el dinero electrónico como un depósito, a diferencia de los otros dos países, puede conllevar a que este dinero gane o no intereses y este cubierto por un seguro de depósitos. La legislación colombiana sobre el tema, busca una manera de ampliar la regulación existente de corresponsales no bancarios (CNB) para incluir el dinero móvil en ella; sin embargo todavía está siendo revisada.

Cuadro N° 5
Dinero electrónico – regulación en países seleccionados

	Bolivia	Colombia*	México	Perú
Marco Legal	Resolución ASFI N° 772/2011; ASFI N°835/2011; y ASFI N° 405/2012	Decreto 4,687 de 2011	Capítulo II del Título Primero, artículo 2, LIC., conforme a lo publicado en el Diario Oficial de la Federación, diciembre de 2009	Ley N° 29,985
Modelo Regulado	Empresas Proveedoras de Servicios de Pago Móvil (ESPM), septiembre de 2011	Sociedades Especializadas en Depósitos Electrónicos (SEDE), mayo de 2013	Banco de nicho (especializado en pagos), diciembre de 2009	Entidades Emisoras de Dinero Electrónico (EED), enero de 2013
Fondo de Seguros de Depósitos	No	Sí	Sí	No
Intermediación de Fondos	No	No	No (los fondos han de mantenerse líquidos o invertirse en bonos del Estado)	No
Gana Intereses	No	Sí	Sí	No
Conexión con infraestructura de tarjetas existente	No existen disposiciones específicas	No existen disposiciones específicas	Sí (es un banco)	No existen disposiciones específicas
Equidad para acceso a infraestructura telefónica	No previsto	No previsto	No previsto	Sí
Interoperación con otros instrumentos	No se ha abordado	No se ha abordado	Sí, la interoperabilidad va implícita en el sistema bancario	No, pero podría estarlo en el futuro
Tratamiento tributario	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Los ingresos por servicios tarifarios de las EED no están sujetos a impuestos sobre las ventas por un periodo de tres años

(*) En proceso de implementación.

Fuente: Sobre la base de Grupo Xavier Faz del Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP)



CAPITULO V

ROL DE LOS BANCOS DE DESARROLLO PARA FACILITAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA

CAPITULO V

ROL DE LOS BANCOS DE DESARROLLO PARA FACILITAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA¹

En un contexto de búsqueda de equidad como objetivo de la política de desarrollo, un desafío de los bancos de desarrollo es la construcción de sistemas financieros inclusivos, el fortalecimiento de la democracia financiera, y la creación de oportunidades para la mayoría.

Entre algunas de las acciones que pueden desarrollar estos bancos en la consecución de esos objetivos, destacan en primer lugar que esta acción comienza por un proceso de revisionismo, actualización y modernización de sus plataformas tecnológicas y de la comunicación para estar en capacidad de ser inclusivos y democráticamente financieros. Si no se modernizan así mismos poco es lo que pueden hacer en favor de terceros en la nueva era de la economía del conocimiento. La gestión adecuada del cambio tecnológico es la clave que le permitirá a las instituciones financieras disponer de diferencial competitivo y por lo tanto sobrevivir en el largo plazo. Cabe recordar aquí uno de los principios del Grupo Consultivo del G20 es el relativo a la Innovación cuando se refieren a *“promover la innovación tecnológica e institucional como un medio para ampliar el acceso y la utilización del sistema financiero, incluso haciendo frente a las deficiencias de infraestructura”*.

1 Este capítulo ha tomado como base –previa autorización del autor– el documento del mismo nombre presentado por el Lic. William Hayden, ex presidente de ALIDE y ex gerente general del Banco Nacional de Costa Rica, en la 42ª Asamblea General de ALIDE, realizada en Quito (Ecuador) el 8 y 9 de mayo de 2012.

1. Fomentar la innovación y la tecnología

Es conveniente planificar la política de inversiones de corto y mediano plazo de las instituciones financieras de desarrollo para orientar nuevos recursos hacia la innovación y la tecnología que es uno de los factores críticos que afectan la productividad de las economías y una herramienta de gran importancia para generar programas de inclusión social y financiera hacia los sectores de bajo recursos en especial las micro y pequeñas empresas urbanas y rurales. La inversión a realizar puede ser muy onerosa dependiendo de las tecnologías que se consideren utilizar pero cabe recordar que una opción para la inversión propia es la de leasing que quizás en el campo tecnológico puede útil en virtud de la velocidad con que cambian las plataformas, y que a veces a los pocos meses de adquiridas quedan obsoletas. El alquiler da la oportunidad de sustituir tecnologías superadas y tener las plataformas actualizadas y modernizadas.

2. Gestión tecnológica, informática y de comunicación

El sector bancario, que conforma tanto la banca comercial como la de desarrollo, enfrenta un entorno cambiante, en el cual los clientes exigen cada vez más y mejores servicios de manera rápida, segura, eficiente y con el mínimo grado de interacción directa con la actividad. Con el fin de satisfacer las necesidades del cliente y continuar participando activa y mayoritariamente en el mercado, los productos y servicios de los bancos requieren de constantes mejoras que se relacionan estrechamente con el desarrollo de interfaces y servicios tecnológicos que permitan establecer un vínculo eficiente con el cliente final. Este hecho conduce a que las iniciativas de innovación que tienen los bancos conlleven el alineamiento de los servicios que ofrecen actualmente con las tendencias tecnológicas del mercado.

3. Depuración de procesos y procedimientos

Los bancos tienen que transformarse tecnológicamente, a partir de los pasos siguientes:

- Revisar sus prácticas operativas para eliminar a través de una reingeniería industrial, los procesos y procedimientos burocráticos manuales y repetitivos que encarecen sus costos de operación, les restan eficiencia y rentabilidad.
- Automatización de los sistemas operativos y el sistema de transacciones. Hecha la revisión tomar la decisión de trasladar estos procesos y/o cambiarlos por sistemas informáticos rápidos, ágiles, eficientes y en tiempo real que les permita mejorar los tiempos de respuesta para los clientes internos (el personal y la administración en general que aumenta su productividad) y los clientes externos (los usuarios de los servicios que se benefician de la mejor eficiencia).
- Evaluar la obsolescencia del software, el crecimiento desordenado en soluciones, alto costo de mantenimiento y proveedores, infraestructura heterogénea basada en una variedad de plataformas y lenguajes de programación y base de datos como respuesta a programas hechos dentro del banco para solucionar problemas ocasionales pero que se quedan para siempre dentro de las plataformas informáticas del banco.
- Integrar las varias bases de datos de sus clientes en una plataforma con la finalidad de crear el concepto de **“cliente universal del banco”**, una sola información con todos los negocios, productos y servicios del cliente en todos los departamentos y zonas geográficas del país.

4. Adopción de un **“Core Banking System”**

Modernizados los procesos y procedimientos se debe evaluar la conveniencia de emigrar hacia una nueva solución informática. Por *Core Bancario* entendemos una plataforma tecnológica donde se combinan la tecnología de la comunicación y la tecnología de la información para satisfacer las necesidades del banco como respuesta a diversos factores como

la obsolescencia del hardware y software, cambios en los requerimientos del negocio, desalineación en la integridad y disponibilidad de la información que aumenta el riesgo operacional, entre otros factores, que obstaculizan el desempeño del banco y la respuesta eficiente de sus servicios a los clientes. Este *Core* debe tener esencialmente:

- Las aplicaciones del activo en especial lo relacionado a la gestión crediticia (solicitudes, credit scoring, formalización, desembolso, garantías, control de la morosidad, gestión del riesgo);
- Las aplicaciones del pasivo (captaciones de ahorro, cuentas corrientes, préstamos, donaciones especiales para programas concretos);
- La gestión de ventas y relaciones con los clientes;
- la gestión del riesgo global y enlace de la información con los diversos reguladores;y,
- Los procesos operativos relacionados.

5. **Emigrar hacia la banca electrónica por internet**

La relación banca por Internet y banca electrónica es inseparable dado que las transacciones virtuales se efectúan en base a páginas Web ubicadas en Internet por esta razón los bancos de desarrollo deben adoptar ambas plataformas que es hoy día una de las herramientas más importantes para obtener la inclusión financiera porque entre sus ventajas le permite a los clientes, entre otras, las siguientes:

- *Comodidad.* Tener acceso al banco las 24 horas del día sin necesidad de desplazamientos físicos e incómodos.
- *Versatilidad.* Ofrecer múltiples servicios en un solo canal en tiempo real.
- *Accesibilidad.* La infraestructura garantiza un servicio de proximidad especialmente en áreas que resultan desatendidas, rompe con las barreras geográficas, permitiendo al cliente tener contacto con su banco, sin importar donde se encuentre.
- *Interacción.* Contiene plataformas de atención al cliente que permiten una interacción más rápida y personalizada, tomando en

consideración sus necesidades específicas, fortificando el alcance y profundidad de la relación.

- *Incorporar las redes de pago electrónicas.* Utilización por parte de los clientes la red de pagos de los bancos (integrados en una sola red) actuando estos ATM como pequeñas sucursales bancarias con todos los servicios básicos además del retiro de liquidez.

La banca electrónica surgió como una respuesta a una demanda de los clientes cada vez más exigente y se configura como un instrumento imprescindible en la distribución financiera. La innovación tecnológica seguirá produciendo oportunidades de mejora en la banca electrónica dado que a cada nuevo estudio tecnológico le corresponderá una nueva tecnología de procesos con la aparición de nuevos productos y canales de distribución y por ello la banca de desarrollo no debe estar ajena a este proceso revolucionario.

6. Banca telefónica

Los bancos de desarrollo deben aprovechar el ritmo imparable de avance de las telecomunicaciones y de las tecnologías de la información para dar un salto cuántico en la red en busca de nuevos canales de distribución para llegar hasta sus clientes con nuevos servicios bancarios mejorados y personalizados. De acuerdo a estadísticas recientes de cada persona que tiene acceso a los servicios bancarios, hay tres o cuatro con teléfono celular y los sistemas de pre-pago utilizados por las telefónicas han puesto al alcance de todos los segmentos de la población la disponibilidad a los teléfonos móviles. Esta circunstancia debe utilizarse para abrir y popularizar los accesos bancarios en la red telefónica con productos y servicios tales como consultas de saldos y movimientos de las cuentas corrientes personales mediante pantallas interactivas, realización de transferencias de dinero a través de mensajes de texto (SMS) consultas sobre planes de crédito y acceso a la información crediticia del cliente, etc.. Estos servicios para los bancos les brinda la oportunidad de que el número de personas que tienen una cuenta bancaria se multipliquen principalmente en las zonas donde la oferta de servicios financieros es limitada.

7. Facilitar los medios de pagos

Facilitar a sus clientes el acceso a tecnologías de pago vía tarjetas de crédito o débito, cuentas corrientes y transferencias electrónicas, entre otros mecanismos. Cuando las personas o comerciantes transportan o esconden dinero en efectivo se convierten en blancos fáciles para los robos, quedan desprotegidos ante desastres naturales y otros contratiempos, lo cual constituye otras de las barreras para el desarrollo. Incluso los bancos en alianzas estratégicas con las empresas de transporte público y el estado podrían emitir tarjetas prepago para el pago del pasaje de bus que sería de amplia utilización por parte de los segmentos pobres de la población.

8. Adoptar programas inclusivos de crédito con plataformas tecnológicas el banco en su casa

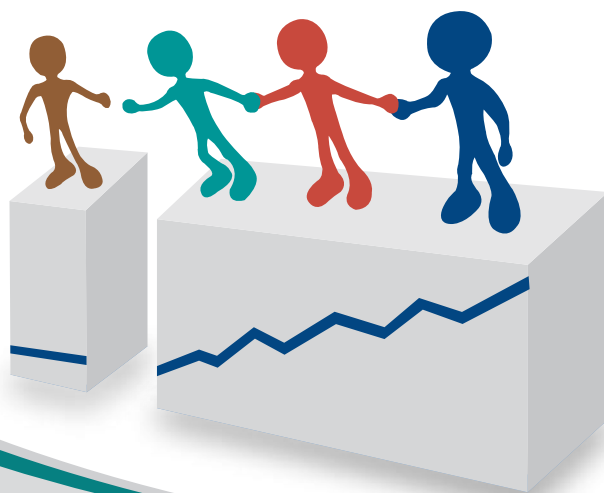
Los programas que actualmente están llevando a cabo los bancos de desarrollo, en el campo de la microfinanzas para créditos personales y los programas de financiamiento a las micros y pequeñas empresas de las áreas urbanas y rurales, en la medida de lo posible, con las nuevas tecnologías derivadas de sus procesos de modernización, tienen que ser transformados para que sus plataformas de internet bancario le permitan a los clientes tener acceso a toda la información sobre sus propias operaciones de crédito, las ofertas de crédito disponibles con la información relevante y poder realizar desde sus localidades algunas de las transacciones de préstamos.

9. Programas de capacitación

Los bancos de desarrollo pueden ser muy eficientes en adoptar todas las nuevas herramientas de la economía del conocimiento para mejorar sus prácticas operativas y transaccionales con sus clientes, pero en cuanto se trata de brindar servicio a los segmentos más pobres de la población que están excluidos social y financieramente, es necesario vencer su resistencia al cambio y al uso de la nueva tecnología que ofrezca el banco. Por ello en forma individual y/o en asociación con instituciones públicas y privadas se

deben incorporar servicios de atención integral para esos segmentos que incluyan capacitación empresarial, asistencia técnica, mejores prácticas que incorporen la formación de microempresas, innovación financiera, uso de las tecnologías de pago, entre otros.

Cabe destacar que los bancos e instituciones financieras de desarrollo no han estado cruzados de brazos ni indiferentes a su rol y responsabilidad en facilitar mecanismos y acciones que favorezcan la inclusión financiera. Sin ser exhaustivos se pueden mencionar los programas de microcrédito, o más aún, los generalizados en el campo de las microfinanzas, los procesos de bancarización, la expansión geográfica a través de sucursales bancarias para estar cerca de los clientes, los programas financieros rurales, la adopción de innovaciones tecnológicas, cambios de su *Core Bancario* para hacerse más eficientes y brindar su servicio en forma masiva y en tiempo real, la banca electrónica y recientemente la banca móvil, los sistemas de gestión de calidad, la asesoría técnica y las buenas prácticas en el tema de la responsabilidad social junto con su preocupación por la conservación del medio ambiente, que también son temas de inclusión social en el tanto benefician la calidad de vida de los segmentos más pobres de la región latinoamericana. En el capítulo siguiente se presentan algunas experiencias y avances en este sentido.



CAPITULO VI

PRODUCTOS, PROGRAMAS E INSTRUMENTOS PARA INCLUSIÓN FINANCIERA CREADOS EN LA BANCA DE DESARROLLO

CAPITULO VI

PRODUCTOS, PROGRAMAS E INSTRUMENTOS PARA INCLUSIÓN FINANCIERA CREADOS EN LA BANCA DE DESARROLLO

La literatura que enfatiza la estrecha relación entre desarrollo financiero y crecimiento económico es abundante, deja en claro que el desarrollo financiero, debidamente orientado, favorece el crecimiento económico en un horizonte de mediano y largo plazo. Concepción que ha ampliado el debate en años recientes, a tal punto, de incluir la noción de “exclusión” financiera como una barrera para el desarrollo económico y la necesidad de construir sistemas financieros inclusivos¹.

Sin embargo, existen fallas de mercado y carencia de mercados, que discriminan en contra de determinados proyectos, regiones, empresas, y sectores, haciendo más difícil la inclusión, y que justifican entre otras razones, la presencia del Estado con políticas públicas que permitan expandir el acceso al crédito y a los servicios financieros a empresas y familias.

Un mayor acceso de la población a los servicios financieros, es beneficioso por diversas razones: amplía el abanico de medios e instrumentos disponibles para canalizar el ahorro y las modalidades de financiamiento, reduce los márgenes y costos de intermediación. Por lo mismo, facilita el

¹ Beck et al., 2008.

surgimiento de nuevos emprendimientos y permite un mejor aprovechamiento de las oportunidades de inversión, todo lo cual redundará en una mejor utilización del potencial productivo y finalmente en un mayor crecimiento económico.

Concepción que implica un cambio de dirección, en materia de financiamiento más orientado a la demanda, y que conlleva el desarrollo de sistemas financieros inclusivos. Según el CGAP (2006): “un mundo en el que en todas partes, los pobres disfrutan de un acceso permanente a una gama de servicios financieros procedentes de varios proveedores y a través de canales adecuados y diversos”.

En ese sentido, de acuerdo a Helms (2006), para que ello sea posible, hay que trabajar en todos los niveles del sistema financiero, los cuales describe de la forma siguiente:

- Clientes: hogares, personas y empresas excluidas, en el centro del esquema, cuya demanda de servicios financieros moviliza las acciones del resto de los niveles
- Nivel micro: Los proveedores directos. Va de los familiares y prestamistas (informales) hasta las grandes entidades financieras (formales).
- Nivel medio: Incluye la arquitectura financiera básica y los servicios de apoyo. agencias calificadoras de riesgo, cámaras de comercio, redes de comunicaciones, servicios de consultoría, fortalecimiento de centrales de riesgo y buros de crédito, etc.
- Nivel macro: Entidades que regulan y controlan el sistema. Bancos centrales, ministerios, entidades gubernamentales responsables de las políticas y el control.

Desde el punto de vista de las instituciones financieras, este marco demanda importantes cambios en el diseño de productos, considerando las necesidades de estos nuevos clientes, como el uso de canales de distribución alternativos y metodologías de evaluación de riesgo acordes. Además de mejorar y ampliar la información existente de estos y entre grupos de clientes, sobre la base de capacidad de pago y flujos de efectivo.

De acuerdo a la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI), el diseño de productos, debe considerar: (1) la evolución hacia procesos simplificados para la apertura de cuentas y creación de las condiciones apropiadas para las operaciones con pequeños montos; (2) el establecimiento de un tratamiento responsable para evitar el sobreendeudamiento de los clientes y la mala utilización de los productos, mediante la adición de servicios de educación financiera e información transparente, a la vez que se utilicen contratos sencillos y fáciles de entender.

En cuanto a los canales alternativos de distribución, la introducción de los corresponsales no bancarios (CNB) surge como medio para incrementar la penetración del sistema financiero, al disminuir los costos de transacción para el usuario y las entidades financieras y generar mayores oportunidades para desarrollar nuevos productos y servicios más adecuados para la población previamente no atendida o subatendida por la banca tradicional.

Igualmente, los esquemas de pago a través de dispositivos móviles resultan muy atractivos y funcionales para la población sin acceso al sistema financiero, precisamente por la penetración de los celulares entre la población y por tener un alcance mucho más amplio que los proveedores de transferencia de dinero que usualmente conocemos.

Las alianzas estratégicas que las instituciones financieras logren para llevar a la práctica la utilización de estos canales, les permitirá alcanzar mayores niveles de eficiencia al operar a costos menores, tendrán un descongestionamiento de sus sucursales y a su vez podrán destacar por una mayor participación en esta importante tarea de facilitar el acceso a los servicios financieros a este segmento de la población.

Finalmente, ya desde el punto de vista de la institucionalidad, es interesante notar como además del ente regulador como generador del marco regulatorio que favorezca muchas de estas políticas mencionadas, tenemos a la banca de desarrollo como uno de los principales agentes de intervención pública dirigido a mejorar el acceso a los servicios financieros de estos sectores excluidos.

En muchos casos éstas instituciones son pioneras en venir creando y mejorando programas, instrumentos y proponiendo iniciativas para atender estos segmentos de menores ingresos, como una forma de apoyar a la reducción de la pobreza y la desigualdad (véase cuadro N° 6).

A continuación, se presentan algunos casos de innovaciones financieras implementadas por la banca de desarrollo orientada a lograr la inclusión social y financiera de importantes sectores de la población sin acceso al crédito.

1. Plataformas tecnológicas en la banca

La banca ha venido desarrollando programas que cuentan con instrumentos innovadores para diseminar el crédito y alcanzar a un mayor número de personas y empresas. Entre ellas destacan tecnologías como la de conceder créditos pre-aprobados a clientes del sector microempresarial para la adquisición de bienes o insumos, a tasas reducidas y a largo plazo. Productos que se dan mediante plataformas tecnológicas innovadoras que facilitan el desarrollo y distribución de nuevos productos de una manera ágil, como por ejemplo la Tarjeta BNDES, que ejecuta operaciones de crédito a través de un portal Web², donde los compradores (mipymes) escogen proveedores acreditados y productos disponibles para su adquisición. A continuación se detallan algunos de estos productos y servicios financieros que hacen uso de plataformas tecnológicas especializadas.

1.1. Tarjetas de débito condicionadas

El Banco do Brasil lanzó “la tarjeta Pronaf” hace unos cuatro años, tanto para los productores del Programa Nacional de la Agricultura Familiar (PRONAF), como para los agricultores empresariales. Esta es una tarjeta de débito típica con el agregado que se puede realizar compras en las tiendas y establecimientos que tienen convenio con el banco, donde el productor puede comprar maquinaria, equipo, abono e insumos que requiera para su producción.

² www.cartaobndes.con.br

Para el logro de este tipo de innovaciones en materia de financiamiento agropecuario, el banco tuvo que avanzar en la automatización y simplificación de procesos, en los últimos años. Aun cuando, no siempre tuvo la autonomía para hacer este tipo de cambios, debido a las normas establecidas por el Banco Central; sin embargo, el banco persistió internamente en procura de hacer los esfuerzos necesarios para simplificar los procesos, a través del uso de la tecnología y la informática. Lo cual, finalmente, le permitió realizar en promedio 1.6 millones de operaciones anuales.

Por otra parte, como existía mucha preocupación en cuanto a la protección de los ingresos y la mitigación de los riesgos asociados a la producción y precios, pese a que el productor estaba protegido de fenómenos climáticos, todavía no existía una política pública de opciones, coberturas, etc. Entonces, el Banco do Brasil en 2010 lanzó opciones privadas con el costo total asumido por parte del productor.

1.2. Programa de cadenas productivas

Operado por NAFIN de México, es un programa integral con productos empaquetados diseñados para el desarrollo de proveedores Mipymes de grandes empresas, dependencias o entidades del gobierno federal, gobiernos estatales y municipales. A través de una plataforma electrónica en Internet, llamada “Nafinet”. Dichos proveedores obtienen liquidez por la posibilidad de anticipar sus cuentas por cobrar, al operarlas en factoraje sin necesidad de esperar la fecha de vencimiento de las mismas; asimismo, tienen acceso a créditos para capital de trabajo; además, acceso también a otras, herramientas que les permiten incrementar su competitividad con cursos de capacitación y asistencia técnica.

El modelo de operación considera la integración de “cadenas productivas”, las cuales se forman con la empresa o entidad compradora, llamada “Empresa de Primer Orden” (EPO), el proveedor y los intermediarios financieros afiliados al programa, quienes utilizan la plataforma electrónica de NAFIN para la operación del programa. Una iniciativa similar se ha implementado en el Banco de Desarrollo de El Salvador (Bandesal).

El apoyo a Pymes a través del programa de cadenas productivas proporciona liquidez a corto plazo, por ello se indican los resultados en saldo y acumulados para el período 2006 y 2011. El saldo en 2006 se ubicó en US\$ 1,653 millones, con un desembolso total de US\$ 9,900 millones, beneficiando a 15,537 Pymes, manteniendo un crecimiento constante, principalmente hasta el año 2010. En dicho año, el saldo fue de US\$ 3,918 millones y se registró un desembolso de US\$ 19,816 millones en beneficio de 26,289 Pymes. En el año 2011, el saldo del programa registró una disminución, ubicándose en US\$ 3,570 millones. Dicha disminución obedeció a la salida de la cadena productiva del Gobierno del Estado de Coahuila y a la disminución de operaciones de la cadena que tiene NAFIN con el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Fovissste); sin embargo, los desembolsos se incrementaron en el año 2011 respecto al 2010, ubicándose en US\$ 20,622 millones y beneficiando a 24,417 Pymes.

Cabe señalar que en el marco de este Programa se diseñaron e implementaron distintos productos y esquemas de apoyo a proveedores, destacando los siguientes:

- Programa de Compras del Gobierno Federal a Pymes.- Este programa se diseñó para atender a proveedoras de entidades y dependencias del Gobierno Federal. A través de éste acceden a financiamiento, capacitación y asistencia técnica por parte de NAFIN. Desde el año 2007, el Gobierno Federal incluyó en ley la obligación de que los pagos a proveedores se realizaran mediante el Programa de Cadenas Productivas de NAFIN. Hacia finales de 2011, la oferta integral de financiamiento para proveedores del gobierno representó el 26% del monto operado en el esquema de Cadenas Productivas de NAFIN, contando con la participación de 29 intermediarios financieros.
- Financiamiento a Contratos de Pymes Proveedoras del Gobierno Federal.- Puesto en operación durante el año 2010. Su objetivo es que aquellas Pymes que hayan obtenido un contrato para proveer de algún bien, servicio u obra pública a cualquier entidad del Gobierno Federal, tengan acceso a un crédito por un monto equivalente de hasta el 50%

del valor del contrato. Este programa operaba en diciembre de 2011 con 7 bancos comerciales, pero está abierto a todos los intermediarios financieros bancarios.

1.3. Servicio de banca electrónica

El servicio tiene como objetivo simplificar el proceso de solicitud de recursos a Bancóldex para garantizar que los desembolsos se realicen oportunamente a los empresarios. Mediante este sistema se realizan procesos de diligenciamiento de solicitudes de crédito y pagarés, se validan operaciones, se realizan los abonos y modificación de operaciones vigentes, consulta de procesos y tareas de administración de información del portal. El portal es el resultado de un proceso de construcción concertado entre Bancóldex, empresas especializadas en el diseño y desarrollo de software, y las entidades financieras de primer piso en Colombia. El sistema ha mejorado la atención en los procesos de crédito y hoy se tiene a más de 100 mil empresas por año que acceden con mayor rapidez a los recursos de Bancóldex, Anualmente a través del sistema se tramita el 100% de los créditos de Bancóldex, este proceso lo realizan 5,271 usuarios en el sistema que han sido registrados por las entidades financieras intermediarias.

Otros resultados señalan que en 2012, este servicio ha reducido el tiempo para el trámite de solicitudes a 3 días en promedio, los errores causantes de devolución de formatos y reprocesos disminuyeron en casi 100% y más de US\$ 2,000 millones en crédito fueron tramitados a través del sistema.

1.4. Tarjeta BNDES

Es una tarjeta de crédito con una línea de crédito pre-aprobada única en su género en el país. Creado en 2003 por el Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social de Brasil, es una línea de crédito rotativo, cuyo monto depende del análisis financiero del banco emisor hasta por un monto de US\$500 mil, para comprar los productos de los proveedores acreditados con el banco y que aparecen en el portal de operaciones de la tarjeta.

Así, la operatividad y transacciones de la tarjeta son realizadas a través de un portal exclusivo en Internet que funciona como un ambiente de negocios, que congrega: a empresas compradoras (MiPymes) - con recursos disponibles en la tarjeta o “Cartão BNDES” - y los proveedores previamente acreditados, independientemente de la distancia geográfica entre ellas. Financia la compra de bienes e insumos disponibles en el site de operaciones.

En diez años de operación, fueron emitidas 550,325 tarjetas para micro y pequeñas empresas y emprendedores individuales. A fines de 2012, la tarjeta tiene cerca de 46 mil proveedores acreditados – la mayor cantidad de empresas que operan con ventas directas por internet, según datos de la Cámara Brasileña de Comercio Electrónico. El catálogo de productos disponibles para vender mediante la tarjeta BNDES es de aproximadamente 207 mil. El portal www.cartaobndes.gov.br funciona 24 horas al día, por siete días de la semana y llega a registrar hasta 4 mil accesos simultáneos, entre pedidos de emisión, de registro de proveedores y productos, y transacciones. Las compras son fraccionadas hasta en 48 cuotas fijas, con la tasa de intereses más baja del mercado (0.91%, en octubre de 2012).

El producto respondió por 60% del número de operaciones del Banco en 2011, se espera cerrar 2012, ampliando esa participación a 70%. El número de operaciones realizadas por la tarjeta sobrepasa los 1.7 millones, con un ticket promedio de US\$ 8 mil. El monto desembolsado alcanzó en 2011 cerca de US\$ 3.8 mil millones – 5% del total del Banco. Ese valor equivale a 6,3 mil veces el total desembolsado en 2003 (US\$ 600 mil), año siguiente al lanzamiento y que marcó el inicio efectivo de las transacciones.

1.5. Oficina Virtual

Implementada por el Banco del Nacional de Costa Rica (BNCR) tiene por objetivo incrementar la cobertura y profundización financiera del banco. A través de la solución tecnológica “Oficina Virtual” los ejecutivos del banco que cuenten con un equipo portátil, computadora e impresora; un certificado de seguridad digital en un token; y un acceso a Internet, pueden establecer una conexión segura a los sistemas alojados en un servidor del banco, las

24 horas del día durante los 365 días del año, dentro o fuera del país, y así llevar el “Banco más cerca de los clientes”. Con ello, le brinda una atención personalizada y la respuesta a sus solicitudes es inmediata; además de, contribuir con la alfabetización electrónica de los empresarios, y promover el uso de los servicios de banca electrónica.

La Oficina Virtual también fue una respuesta inmediata para eliminar los cuellos de botella burocráticos que atrasaban considerablemente la formalización de las distintas solicitudes de crédito, en el sentido de que los ejecutivos no podían concretar los negocios frente al cliente en el acto, sino que tenían que regresar a sus oficinas bancarias para que el back-office concretara las operaciones lo cual demoraba mucho tiempo y finalmente las personas solicitantes tenían que venir al banco a firmar, lo cual constituyó una barrera de entrada por su aversión, por sus condiciones de pobreza, a entrar a oficinas de gran lujo en donde incluso los vigilantes de seguridad los veían con cierto recelo.

Si bien el crédito fue la llave maestra de acceso, también se incluyó como oferta de productos y servicios en la Oficina Virtual todos los relacionados con la generación y capacidad de ahorro aprovechando también las técnicas de las microfinanzas en el concepto de “cross selling” (ventas cruzadas). Posteriormente con la banca electrónica los vincularon a las tarjetas de crédito y débito y con ello al sistema de pagos electrónicos permitiéndoles no solo la facilidad de efectuar sus pagos sino también obtener liquidez en los cajeros automáticos, después se incorporaron al sistema de banca por internet y en los últimos dos años a la banca móvil utilizando sus celulares para acceder a los servicios financieros del banco.

La banca electrónica le permitió emigrar de los procesos manuales y burocráticos de alto costo y poca eficiencia sobre todo en el tiempo de respuesta a las necesidades de los clientes de cualquier estrato social, hacia una fórmula que le permitiera dar los servicios las 24 horas del día, en cualquier lugar, de forma sencilla y en tiempo real con plataformas de *Core Bancario* que permitieran la accesibilidad, flexibilidad, disponibilidad y sobre todo que el cliente perciba que el costo del aprendizaje es menor que los beneficios que le reportan el uso de los nuevos sistemas.

- Se incorporaron nuevos usos de la tecnología para la inclusión financiera, pero no cualquiera, sino nuevas formas de generar cambios significativos en los servicios financieros que recibe la población de bajos ingresos.
- Se amplió la escala de la oferta y reducir su costo al incorporar nuevos productos y servicios y clientes que antes no podían ser parte del plan de negocios del banco y hasta dar un salto en la calidad de los servicios.
- La tecnología aplicada ha resultado ser funcional con lo cual se satisface uno de los principios de la ley de la tecnología consistente en que los usos de la tecnología deben funcionar para lo que se pretende.
- Las aplicaciones informáticas creadas y las herramientas tecnológicas puesta al alcance de los usuarios resultaron viables para los clientes, es decir, estos han aceptado, entendido y se han sentido cómodos y satisfechos utilizando las plataformas.
- Al incorporar las redes de pago electrónicas, internet y telefónico se simplificó el sistema transaccional del país reduciendo el uso del dinero como medio circulante.
- Los servicios financieros se extendieron a toda la población abarcando el país de frontera a frontera y de costa a costa.
- Con esta inclusión financiera se ha cumplido con el plan estratégico de llevar los servicios financieros del banco a los estratos más pobres de la población costarricense y se ha logrado alcanzar una mayor justicia social y la finalidad de procurar el bienestar general de la población y desde el punto de vista del banco se disminuyó los costos de operación, se obtuvo más eficiencia y eficacia en sus procesos, se aumentó considerablemente la base de clientes y por ende ha sido muy rentable como negocio.

2. Alianzas con intermediarios financieros no bancarios

Si bien, en la región los bancos constituyen la fuente más importante de provisión de servicios financieros tanto a familias como a empresas. Las actividades de otros intermediarios financieros no bancarios, especialmente aquellos dirigidos hacia préstamos a la microempresa, viene aumentando su

participación en el sistema financiero. Por lo pronto, diferentes instituciones financieras de desarrollo han celebrado diferentes asociaciones con estas entidades

2.1. Programa de Convenios para el Financiamiento de la Agricultura Familiar

Para viabilizar la realización de operaciones de financiamiento de agricultores familiares sin acceso al crédito, el Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), de Brasil, desarrolló el programa de convenios que le permite al utilizar estructuras ya existentes, externas a él, posibilitando que a través de la red de las cooperativas actúe en prácticamente todos los municipios de la región sur, ámbito de actuación del banco.

Así, buscando formatos que posibilitaran la atención de un número mayor de clientes, el banco identificó a las cooperativas de productores rurales como una vía facilitadora para aproximar el financiamiento a los pequeños agricultores. A través de acuerdos operacionales –Convenios de Cooperación– con cooperativas de crédito rural, cooperativas de producción y empresas integradoras –grandes empresas compradoras de la producción de la agricultura familiar– el BRDE viabilizó la distribución de pequeños créditos de fomento a la agricultura de base familiar.

Para promover la aprobación de los financiamientos y repasar los recursos destinados a los agricultores familiares, el banco a través de estas alianzas con las cooperativas pasó a contar con verdaderos puestos de atención en cada uno de los más de 900 municipios cubiertos por los sistemas de cooperativas de los tres Estados de la región Sur, en un universo de un total de 1,088 municipios, es decir, llegó a tener cobertura en el ámbito rural en el 83% de los municipios. Informatizadas y con funcionarios entrenados, las cooperativas pudieron agilizar el proceso de repase de los recursos, atendiendo al productor rural en su propio lugar de trabajo.

Para el pequeño agricultor, los convenios representaron una revolución en el modo de obtener crédito. El número anual de operaciones se incrementó de 543 financiamientos en 2000, a 4,130 financiamientos en 2008

(cerca de 8 veces más). Los convenios operacionales le vienen permitiendo al BRDE actuar junto a agricultores familiares, ampliando la cantidad de créditos tanto geográficamente cuanto en relación a los valores individuales de financiamiento. De 2000 a 2008, el BRDE financió, a través de este tipo de convenios 46,721 operaciones.

2.2. Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial (Proder)

La finalidad del Proder, del Banco de la Nación Argentina, es apoyar proyectos de alto impacto social y apoyar a las economías regionales ayudando a que las personas se conviertan en sujetos de crédito. El Programa se complementa con otras líneas de apoyo del banco, y acompaña a los beneficiarios desde la idea misma del proyecto brindando un apoyo integral (financiamiento, asistencia técnica, información, etc.); trabajando de manera articulada con los gobiernos provinciales y municipales; priorizando los proyectos que incentivan la inversión, la creación de empleo, la asociatividad empresaria y el fortalecimiento de las cadenas productivas.

En materia de financiamiento, el programa cuenta con tres líneas de crédito que permiten obtener un financiamiento a tasa subsidiada y de largo plazo. Estas líneas son:

- **Fomento al desarrollo sectorial:** orientada a asistir el desarrollo de proyectos sectoriales, promovidos a través de distintas organizaciones intermedias (cámaras, asociaciones, federaciones, agencias de desarrollo, entre otras) que se focalicen sobre objetivos comunes del sector. Se exige que formen parte del proyecto un número mínimo de cinco empresas;
- **Fomento a la asociatividad empresarial:** financia inversiones que realicen grupos de empresas de manera asociativa, organizados preferentemente bajo formas jurídicas específicas (cooperativa, unión transitoria de empresas, agrupación de colaboración empresaria, entre otras). Dicha forma asociativa es la tomadora de un crédito único para financiar el proyecto colectivo, independientemente del

número de integrantes del grupo. En ambas líneas de crédito se financia hasta \$500 mil pesos (US\$130 mil) por proyecto siempre que no supere el 90% el total del proyecto, a plazos de hasta 10 años; y,

- **Fomento al desarrollo de microemprendimientos:** destinada a la consolidación de microemprendimientos productivos, los cuales son presentados exclusivamente a través de una Organización de la Sociedad Civil (OSC) habilitada por el programa. Financia de \$3.000 (US\$783) hasta \$30,000 (US\$7,830) por prestatario siempre que no supere el 90% el total del proyecto, a plazos de hasta 48 meses con períodos de gracia de acuerdo al ciclo productivo. Aquí se hace una especie de banca de segundo piso vía las OSC que son las que identifican los emprendimientos.

2.3. Servicio Ventanillas para Mypes Urbanas y Rurales

El servicio de Ventanilla Mype, del Banco de la Nación, de Perú, fue creado con el objetivo de apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas urbanas y rurales de los distritos más alejados del país, donde el Banco se presenta como única oferta bancaria. Este apoyo se realiza por medio de convenios con las entidades de intermediación financiera (IFI's) conformada por Edpymes³, Cajas Municipales y Cajas Rurales, quienes operan a través de las agencias y sucursales del Banco de la Nación. De esta manera, el Banco ha logrado canalizar, 197,041 mil nuevos créditos, lo que representa un crecimiento del 49% respecto al 2011. En monto, la suma asciende a US\$ 240 millones de colocaciones, lo cual revela un importante incremento del 85% sobre el periodo anterior. En el acumulado desde 2006, el programa ha conseguido generar 664 mil nuevos créditos, donde el monto colocado supera los US\$ 830 millones, contribuyendo así, con el desarrollo económico e inclusión social en zonas donde la oferta financiera es insuficiente o inexistente.

³ Son Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa que tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa la autorización correspondiente.

A través de las oficinas compartidas y bajo el Programa Promype, se ha logrado beneficiar a más de 664 mil micro y pequeños empresarios en todo el país, de los cuales el 66.18% de la mypes beneficiadas se ubican en localidades donde el Banco de la Nación es Única Oferta Bancaria (UOB). La alianza entre el Banco de la Nación y las instituciones de microfinanzas ha permitido bancarizar donde el Banco es la UOB, demostrando ser un canal de acceso financiero importante y sostenible para los microempresarios de las zonas rurales y pobres del país, contribuyendo de esta manera a la inclusión social en las zonas con mayores niveles de pobreza.

2.4. BB Convivir

El Banco do Brasil avanzó mucho en compartir los riesgos a través de lo que llamamos BB Convivir, que consisten en que el Banco do Brasil establece convenios con cooperativas, empresas mediante lo cual diversifica el riesgo de las operaciones. El banco repasa los recursos y las empresas o cooperativas comparten el riesgo de crédito. Esta ha sido una experiencia muy importante, por ejemplo, los agricultores son integrados a las industrias que repasan los recursos a los productores y los frigoríficos tienen la obligación de comprar la producción y compartir el riesgo de la operación. Estos convenios son muy interesantes y el banco espera avanzar mucho más en esto.

Una forma de potenciar y fomentar el desarrollo de la inclusión es llevando a cabo la descentralización del crédito a través de la tercerización, delegando a Instituciones financieras intermediarias (IFI) como cajas rurales, cooperativas, fundaciones y otros, las fases del crédito, permitiendo comprometer y enlazar al sector público-privado, relacionándolo con la financiación a poblaciones excluidas, captando a un público potencial. Las tasas de interés ofrecidas para la población se encuentra por debajo de las del mercado La banca pública aporta la experiencia financiera, credibilidad e infraestructura mientras que las IFI se encargan de la promoción, captación, calificación del cliente, aprobación y el 100% del riesgo crediticio, después de aprobado el crédito da el seguimiento y gestión de recuperación correspondiente.

3. Microfinanzas y desarrollo empresarial

3.1. Programa de Microfinanzas, Agroamigo

El programa de microfinanzas del Banco do Nordeste adapta la metodología de las microfinanzas urbanas al sector rural. Para su diseño y operación el banco estableció alianzas con diferentes actores, entre ellos, el Ministerio de Desarrollo Agrario, la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) y el Instituto Nordeste Ciudadanía (INC), donde cada uno realiza parte de las funciones el programa y unen esfuerzos para llevar el financiamiento a las zonas rurales.

En lo operacional el programa se destaca porque está basado en: la atención del cliente por un profesional especializado; el uso de una metodología adecuada a las actividades del microcrédito rural, que pasó por varias y grandes adaptaciones acorde a las diferencias regionales, culturales, que incluso han llevado a algunas variaciones dentro del propio modelo urbano; promoción y atención en el lugar de trabajo del agricultor; acompañamiento sistemático en la propia comunidad rural; identificación de las necesidades financieras del cliente; y orientación para transformar la agricultura de subsistencia en agricultura sostenible.

Con esta metodología se toma en consideración la idiosincrasia y las particularidades de la comunidad rural, que involucra una serie de aspectos culturales que también pesan en el crédito. Además, se identifican otras necesidades financieras, que pueden segmentarse, como es el caso de los seguros que demanda este segmento. En 2012, el Agroamigo, inicialmente dirigido al grupo B del Pronaf, es decir, agricultores rurales con ingresos anuales de hasta US\$ 10 mil, pasó a contar con el “Agroamigo Mais”, que atiende operaciones de hasta US\$ 7.5 mil, destinado a los demás grupos del Pronaf, excepto A y A/C.

Así el Agroamigo, en repuesta a la necesidad de expansión, paso a tener dos productos. Uno dirigido a los agricultores con ingresos familiares brutos (anuales), de hasta US\$ 10 mil, con financiamientos de hasta US\$ 1,750; y otro direccionado a agricultores con ingresos familiares (anuales),

máximos de US\$ 180 mil, con financiamientos de hasta US\$ 7.5 mil y un límite total de endeudamiento de US\$ 15 mil en operaciones contratadas en el Agroamigo.

Al 2013, el “Agroamigo Mais” ya está siendo operado por las 169 Unidades de Actuación del Programa, atendiendo a 1,954 municipios. Finalmente, a ocho años de operación el Agroamigo tiene una cartera acumulada de US\$ 1,910 millones, correspondientes a acerca de 2.2 millones de operaciones contratadas. Y su cartera activa es de US\$ 680 millones contando con más de 787 mil operaciones activas.

3.2. Programa de Microcrédito Rural de Finagro

El Programa de Microcrédito Rural en FINAGRO, se conformó en 2005 con los recursos de los componentes financieros del Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Microempresa Rural - Pademer y del Programa Oportunidades Rurales, ambos financiados por Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural con recursos de Cooperación Internacional. Los recursos fueron recibidos por FINAGRO mediante convenios para llevar a cabo la administración de los recursos, estos se entregan a Instituciones Microfinancieras especializadas en Microcrédito, quienes son las encargadas de realizar las actividades de selección y evaluación de los beneficiarios, efectúan la colocación de los recursos y realizan la recuperación de los mismos.

Los recursos son entregados mediante contratos a las Instituciones Microfinancieras, denominadas por el programa como Operadores Financieros, quienes con los recursos constituyen los fondos rotatorios de microcrédito para un periodo de tiempo convenido, estos recursos se prestan a los usuarios bajo la metodología que cada operador financiero tiene definida y son ellos mismos quienes se encargan mensualmente de la recuperación de la cuotas que amortizan los microcréditos. Son beneficiarios de este programa: (i) personas de menores ingresos, que se ubican por debajo de la línea de pobreza; (ii) microempresas individuales cuyos activos no superen el equivalente a US\$ 15,000, sin incluir los bienes inmuebles, y que no tengan más de tres empleados de tiempo completo; y (iii) microempresas colectivas emprendidas por organizaciones de beneficiarios, formales o no formales, de

las cuales al menos un 80% de sus miembros cumplan con las condiciones solicitadas para microempresarios individuales, cuyos activos no superen el equivalente a 501 SMMLV, sin incluir bienes inmuebles, y que no tengan más de diez empleados permanentes.

De esta manera los beneficios y resultados obtenidos a diciembre de 2011 son: un total de 29 operadores financieros, un incremento de los fondos rotatorios por concepto de interés por valor de US\$ 2.7 millones y 58,905 microempresarios beneficiados con el programa que han recibido microcréditos por valor de US\$ 52.7 millones.

3.3. Programa de apoyo para fomentar la inclusión y el fortalecimiento del sector de ahorro y crédito popular y cooperativo (Pafosacpyc)

Con el objetivo de promover el acceso al financiamiento relacionado con la banca social, el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, SNC (Bansefi) continuó otorgando líneas de crédito a las sociedades integrantes del Sector de Ahorro y Crédito Popular y Cooperativo (Sacpyc), para complementar la oferta de crédito a la que acceden estas sociedades con otras instituciones.

Dentro de las características que distinguen las líneas de crédito que otorga Bansefi respecto de otras instituciones, está el menor porcentaje de garantías líquidas requerido (20% del monto de crédito autorizado) y el menor margen de intermediación que aplica a los créditos de segundo piso. Asimismo los plazos y forma de pago de las líneas de crédito se adaptan a la oferta crediticia de los intermediarios financieros del Sacpyc, misma que está vinculada a las características y necesidades de los usuarios finales del crédito, destinando los recursos principalmente a actividades productivas.

Al fines de junio de 2013, se observó un avance de 47% de la meta anual en la colocación de crédito de Bansefi, con el ejercicio de US\$ 9.8 millones al amparo de seis líneas de crédito vigentes, con lo cual el saldo de su cartera se ubicó en US\$ 15.5 millones, lo que representó un aumento real de 48%, respecto de junio de 2012.

A inicios de 2013, se llevaron a cabo las acciones necesarias para instrumentar, de manera conjunta con la Secretaría de Economía, un Subprograma de Crédito para Proyectos Productivos para Mujeres Microempresarias, orientado a otorgar líneas de crédito a intermediarios financieros en mejores condiciones, que se reflejen también en mejores condiciones crediticias para las beneficiarias finales del crédito.

3.4. Ciudad Social

En 2011 el Banco Ciudad lanzó su nueva línea de microcréditos denominada “Ciudad Social”, destinada a sectores de bajo poder adquisitivo, para la compra de viviendas de bajo costo o lote más vivienda, única, de uso familiar y ocupación permanente, ubicada en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires y Gran Buenos Aires. Por sus características, requisitos y mini cuota fija (planes de US\$ 85 hasta un máximo de US\$ 210.-), Esta línea constituye el préstamo con garantía hipotecaria y garantía solidaria más accesible del mercado.

Inspirado en los modelos de las microfinanzas, para acceder a “Ciudad Social” se debe conformar un grupo de ahorro de tres personas como mínimo y diez como máximo, que asumen el compromiso de manera solidaria. Las personas deberán ahorrar en forma conjunta y, una vez otorgado cada préstamo, asumirán el compromiso solidario de cumplimiento. Las Empresas comercializadoras de viviendas de bajo costo e instituciones de microfinanzas u otras organizaciones sin fines de lucro intervendrán en la atención, orientación y comercialización de los préstamos junto con el Banco. A julio de 2013 esta línea ha otorgado US\$ 4.7 millones y alrededor de 293 familias serán partícipes de cambios importantes en sus vidas.

3.5. República Microfinanzas S.A.

República Microfinanzas es una empresa financiera no bancaria de propiedad del Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) aperturada en 2009, con el objetivo de impulsar el desarrollo de los microempresarios y de los sectores que no acceden al sistema bancario. Al cierre de 2012, la institución tiene 16,000 clientes y una cartera de créditos por US\$ 16 millones.

Además de acceder a créditos los clientes pueden abrir una caja de ahorro (sin comisiones), acceder a una tarjeta red BROU y acceder a la banca por internet e-BROU.

3.6. Provincia Microempresas S.A.

El Banco Provincia de Argentina a través de su filial Promesa viene otorgando financiamiento a miles de personas, que hoy no califican en la banca tradicional. Los créditos parten de US\$ 190 hasta US\$ 2,800. Provincia Microempresas S.A. (Promesa) está presente en 61 sucursales del banco y, a casi cuatro años de su creación, ha otorgado al mes de octubre 2013, más de 70 mil créditos por US\$ 70 millones, con una morosidad alrededor de 2%, obteniendo un nivel satisfacción de sus clientes de 9.6 sobre 10.

4. Desarrollo empresarial y asistencia técnica

4.1. Estrategia de Negocios de Desarrollo Regional Sustentable

Por medio del Desarrollo Regional Sustentable (DRS), el Banco do Brasil, busca promover la generación de empleo e ingreso de forma sustentable, inclusiva, y participativa, considerando las características locales de naturaleza económica, social, ambiental, institucional, política y cultural, teniendo como principio básico que sea económicamente viable, socialmente justo y ambientalmente correcto, y considerando la diversidad cultural. Esta estrategia representa una evolución en la postura del banco en cuanto agente de desarrollo del país; al incorporar las variables sociales, ambientales y culturales en sus decisiones de inversión, y su visión de negocios se amplía más allá de lo económico.

Para la aplicación de esta estrategia el banco desarrolló una metodología basada en las etapas siguientes: sensibilización y capacitación de los clientes, identificación de la actividad productiva a desarrollar, formación de equipos de DRS, elaboración del plan de negocios, análisis, implementación, monitoreo y evaluación.

Desde la aplicación de esta estrategia el banco ha desarrollado 4,681 planes de negocios DRS en 4,800 municipios, beneficiando a 1.210,743 familias involucradas en más de 100 diferentes actividades productivas.

4.2. Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER)

El PRIDER implementado por la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), de Perú, tiene la finalidad de mejorar las condiciones de vida de las familias de zonas rurales en situación de pobreza (en economías de subsistencia). Esto es logrado por las familias a través de su inclusión eficiente y sostenible en el mercado.

La visión de desarrollo del PRIDER se sustenta en la necesidad de que las familias superen la racionalidad de la economía de subsistencia, la cual orienta la producción a asegurar el consumo básico. El PRIDER promueve en las familias la adopción de una racionalidad de mercado que oriente la producción a maximizar la rentabilidad mediante un uso intensivo y sostenible de sus recursos.

La metodología utilizada comprende tres etapas de maduración empresarial de las unidades familiares participante, cada etapa caracterizada por un tipo de asociación empresarial: (1) las Uniones de Ahorro y Crédito, en las que se asocian por un período indefinido, 10 a 30 familias; (2) las cadenas productivas, con familias organizadas por el período que establece su contrato (“agricultura por contrato”); y, (3) empresas con capital accionario difundido, ya sean de producción agrícola o comercializadoras o acopiadoras o de otro tipo, en las que el 70% de las acciones pertenece a las unidades familiares, las que llegan a decenas, e incluso a centenas.

La metodología cuenta, además, con la estructuración de tres ámbitos que contribuyen a hacer viable el desempeño de las unidades familiares en cada una de las etapas y en relación a cada una de las formas asociativas empresariales antes descritas. Estos ámbitos son (1) las *Oficinas de Desarrollo Empresarial Local (ODEL)* mediante las cuales se puede reorientar las prioridades de inversión en infraestructura del distrito, hacia

la satisfacción de las necesidades más urgentes de la población y al apoyo a la producción y a la creación de un ambiente favorable a los negocios, (ejemplo típico es la selección del revestimiento de los canales de riego o de una red de agua potable, en lugar de proyectos de ornato público); (2) los Círculos de Empresarios Aliados, a través de los cuales y mediante esquemas de agricultura por contrato, las familias campesinas tienen acceso a mercados que demandan productos de alto valor agregado, así como a las tecnologías de punta necesarias para desarrollar esos cultivos; y, (3) las Instituciones Financieras Aliadas, con disposición a trabajar con UNICAS precalificadas como sus clientes, contra avales solidarios de sus integrantes, con lo cual las familias pueden tener acceso a fondeo de la banca comercial para hacer sus inversiones.

Como resultado de este programa aumentaron los ingresos familiares en hasta el 100%, se ha logrado la generación de un tejido y fuente financiera que provee capital de trabajo y fondos de emergencia para las familias participantes, con servicios acordes con las necesidades locales. Igualmente, se dio una drástica reducción de los intereses: antes los prestamistas locales cobraban más de 30% mensual; pero ahora, los socios acceden a financiamientos a tasas promedio de 5% de interés mensual y capitalizan dicho interés en su propia UNICA.

4.3. Centros de Desarrollo Tecnológicos (CDT)

Los CDT de los Fideicomisos Instituidos en Relación con La Agricultura (Fira), De México, son como unidades de servicios tecnológicos, conformadas por varias unidades de producción operadas bajo una sola administración, contando con terrenos, maquinaria, instalaciones y otros medios, que brindan servicios de demostración, capacitación, asesoría técnica e información especializada que permitan mejorar las habilidades y competencias de pequeños y medianos productores, proveedores de servicio de consultoría y personal operativo de intermediarios financieros. Las tecnologías promovidas por los CDT, tienen un enfoque de sustentabilidad financiera y de cuidado al medio ambiente, con las cuales se busca que las empresas beneficiadas con sus servicios mejoren su rentabilidad y su nivel de desarrollo, así como inducir el desarrollo y fortalecimiento de los mercados

de servicios de consultoría en agronegocios. Esta iniciativa permite contar con técnicos calificados, que equivale a contar con un equipo técnico externo de la magnitud de FIRA. En cuanto al impacto en los clientes se apreció que en 2010, los ingresos de los beneficiarios que recibieron sólo crédito fue de 22.7%, solo apoyo tecnológico 33.1%, y cuando recibieron ambos el ingreso aumentó en 45.3%.

4.4. Tabla de Negocios Mype: emprendimientos con rumbo mejorado

El programa Tabla de Negocios MYPE de Cofide se implementó desde marzo de 2008, bajo el esquema de una asociación público–privada, para ofrecer a través de la capacitación, herramientas de gestión empresarial que apoyen el desarrollo de los emprendimientos y su inclusión en el sector formal de la economía. Este programa de certificación empresarial se ha enfocado a personas del sector de micro y pequeña empresa que estén en funcionamiento o en proyecto, sean formales o no, y surge como una respuesta estructurada a la demanda del sector mype por mejorar sus niveles de gestión empresarial. A diciembre de 2012 se han dictado diecisiete programas, con los que se ha logrado certificar a cerca de 18.500 participantes a nivel nacional.

5. Programas de garantías multisectoriales

Por medio de fideicomisos especiales se ofrecen garantías para los microempresarios. El programa Progape del Bandedal y Garantías de Crédito Precios Diferenciados de FIRA, vienen ofreciendo garantías para la administración de riesgos hacia los microempresarios, brindando productos de bienes y servicios a bajos costos, beneficiando a agricultores, estudiantes, microempresarios, transportistas y otras actividades del medio rural. Igualmente, Financiera Rural viene realizando esfuerzos para robustecer el sistema de garantías, a través de mecanismos, tales como la creación de los Fondos Mutuales de Garantías Líquidas con entidades federales, que combinan subsidios y crédito para mejorar y fortalecer los mecanismos de acceso al financiamiento, preferentemente en los sectores estratégicos, así como también el desarrollo de nuevos sujetos de crédito.

Por otra parte, Nafin a través de su programa de garantías para pymes, respalda las operaciones que realizan los intermediarios financieros con estas empresas, cubre hasta el 70% en el caso de financiamientos para activos fijos y 50% para capital de trabajo y el fondo de garantías para la inversión. En la misma línea el BNDES ofrece coberturas en sus diversos productos, líneas y programas para el financiamiento a la inversión y capital de trabajo que ofrecen los intermediarios financieros. A marzo de 2011 el valor total financiado de las operaciones garantizadas era de US\$528 millones con 5,406 operaciones. Igualmente, en el Uruguay, se creó el Sistema Nacional de Garantías para empresas operado por la Corporación Nacional de Desarrollo (CND). Igualmente, el Banco de Desarrollo de El Salvador ofrece garantías complementarias a los intermediarios hasta por el 90% el valor del crédito para financiamiento de estudios a jóvenes de escasos recursos, bajo estas premisas se constituyó el Fondo de Garantías para estudiantes (Foneduca).

6. Bancarización de planes sociales

Por encargo del Poder Ejecutivo Nacional de la República Argentina en 2004, el Banco de la Nación (BNA), asumió el desafío de implementar un proyecto a nivel nacional de bancarización de individuos beneficiarios de planes sociales en un periodo de tiempo determinado, contemplando que dicho segmento de la población no estaba familiarizado con el uso de herramientas financieras.

Este contexto ameritó la creación y organización de operativos masivos de entregas de tarjetas de débito y elementos de capacitación y comunicación acordes al sector referido. Con el trabajo conjunto de las diversas áreas del banco y otros organismos y empresas del país, el proyecto alcanzó un resultado satisfactorio cuyos beneficios se mantienen hasta la actualidad.

A partir de la puesta en marcha de este nuevo mecanismo de cobro (denominado *Tarjeta Social*), los beneficiarios ahora tienen la posibilidad de:

- Retirar los fondos de cualquier cajero automático, en su totalidad o parcialmente y sin límite en la cantidad de extracciones.

- Utilizar la tarjeta magnética como instrumento de pago (tarjeta de débito) en comercios adheridos. Además, cuentan con el beneficio adicional de un reintegro sobre las compras correspondiente a cada transacción que se realiza con esta tarjeta (devolución, al mes siguiente, de un porcentaje establecido por el gobierno nacional). Este atributo busca incentivar la utilización de la Tarjeta Social como medio de pago.
- Disminuir el riesgo de sustracciones y de maniobras fraudulentas mediante la falsificación de firmas o documentos, asegurándose de recibir íntegramente el dinero asignado por el Estado.
- Formar parte del sector bancarizado de la sociedad, lo cual promueve su inclusión social.
- Contar con una infraestructura y canales de atención.

Conforme al período de tiempo acotado –establecido según las necesidades del gobierno nacional– para lograr la puesta en marcha de este programa, el cual fue realizado íntegramente por el banco, debió idear y organizar operativos de entrega. Para ello, hizo lo siguiente: (1) organizó 11 operativos de entrega para lo que se capacitó a 33 Gerencias Zonales y 442 Sucursales del BNA; (2) impresión de 1.776,748 folletos instructivos; (3) atención de 687,560 llamadas telefónicas en el *Call Center* del BNA (desde el inicio del “Plan Jefes y Jefas de Hogar” en Junio de 2004 hasta el último operativo en septiembre de 2005); (4) coordinación logística y distribución de 1.477,290 tarjetas; y, (5) a julio de 2005, la cantidad de Tarjetas de Planes Sociales implicaban el 14,55% sobre el total de tarjetas.

7. Bancarización de transportistas

Cofigas es un producto financiero de Cofide destinado a financiar la reconversión de unidades vehiculares livianas (taxis, autos particulares), unidades de transporte público (buses) y de transporte pesado al uso de gas natural (GNV), asegurándose así mayor eficiencia e incremento del ingreso disponible de los usuarios vehiculares por el ahorro generado, el mismo que puede llegar hasta 60% del consumo actual. Las variaciones en las condiciones de plazo, costo y mejoradores de los procesos financiados, se ajustan de acuerdo

al perfil del usuario vehicular, dependiendo de si se trata de taxistas, choferes privados, operadores de flotas. En todos los casos se recurre a la tecnología de la carga inteligente como sistema de recaudación de los financiamientos.

A través de Cofigas y el Sistema infogas, la Corporación ha logrado bancarizar a más de 200,000 personas, las cuales no tenían acceso a financiamiento por pertenecer al sector informal de la economía peruana. Esto no hubiese sido posible si es que Cofide no generaba una red de canales de financiamiento, a través de los cuales, se consolide el cambio de la matriz energética de Perú a gas natural. A su vez, se ha fomentado la competencia del sector financiero, tanto en servicios, como en tasa de financiamiento para el cliente final. En tal sentido, se indica que existen 19 Instituciones Financieras Intermediarias que ofrecen sus servicios a los clientes pertenecientes a la industria del gas natural. En total en siete años se han movilizado US\$ 3,795 millones.

Por su parte en Ecuador, la Corporación Financiera Nacional (CFN) a través de su “Plan Renova”, viene renovando el parque automotor de este país (taxis, expresos escolares, buses y transporte pesado y liviano). Desde su creación en el año 2007, hasta la fecha, los transportistas han adquirido en total más 18,000 unidades nuevas, entre todas las modalidades, cifra de la cual, 13,602 vehículos fueron chatarrizados. En ese mismo periodo Renova ha utilizado US\$ 20.2 millones para chatarrar estos vehículos. El mayor número de beneficiados han sido los dueños de taxis; sin embargo en los dos años y medio último, ha crecido de manera significativa la cobertura de este servicio para los propietarios de buses y camiones pertenecientes a los sectores escolar, urbano, inter e intraprovincial y pesado.

8. Corresponsales no bancarios y banca móvil

La figura del Corresponsal No Bancario (CNB) ha sido un modelo muy exitoso en Brasil, Colombia y Perú, porque ha acercado los servicios financieros en los segmentos de más bajos ingresos y en aquellos lugares más alejados. Los CNB son prestadores de servicios constituidos por personas físicas o jurídicas que se desempeñan en establecimientos propios o de terceros, distintos de las

oficinas de las entidades financieras, que conforme a un acuerdo contractual, sin relación de dependencia con la misma, y bajo responsabilidad de la entidad financiera, son contratadas para realizar operaciones y prestar servicios financieros básicos, como actividad complementaria a su actividad comercial principal. Son CNB, por ejemplo tiendas, farmacias, entre otros.

La regulación para extender los servicios financieros en Brasil a través de corresponsales se realizó en 2000, mientras que en Colombia llegó en 2006, en Perú en 2005 y en México se realizó recién en 2009. Tal es el avance en estos países que por cada 10 mil adultos en Brasil hay 10.45 corresponsales no bancarios, en Perú la proporción llega a 4.31 establecimientos, según datos de la CNBV de México⁴. Las cifras del organismo regulador exponen que en Colombia son 3.08 oficinas de corresponsales por cada 10 mil adultos y en México todavía llega a 1.83 comercios habilitados para realizar transacciones financieras. Otra línea de acción en la que el Banco de México, también ha estado activo es el de Banca Móvil. En 2010, emitieron algunas reglas para la operación de cuentas móviles, toda vez que en México a esa fecha había 80 millones de usuarios. Por su parte en El Salvador, la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), pondrá a funcionar un Proyecto de Banca Móvil a principios de 2013, que permitirá a los usuarios del sistema financiero realizar cualquier tipo de operaciones bancarias a través de su teléfono celular.

8.1. Banca Rural Móvil

Es un nuevo canal de servicios ofrecido por el Banco de la Nación de Perú, se trata de una plataforma itinerante que provee servicios bancarios de acuerdo a las necesidades de la población de localidades de difícil acceso y aisladas del territorio peruano (como por ejemplo los habitantes de la margen del Río Putumayo). Para ello el Banco ha establecido alianzas con instituciones que permitan y faciliten el acceso a la localidad, de acuerdo a la dificultad o escasez de vías de comunicación, como la Fuerza Aérea del Perú, La Policía Nacional, El Gobierno Regional, entre otros.

⁴ Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2011). "Corresponsales Bancarios en América Latina, Análisis comparativo de la experiencia con corresponsales en Brasil, Colombia, México y Perú". Modelos de Negocio para la Inclusión Financiera N°. 3.

Banca rural móvil presenta dos modalidades de trabajo:

- (a) Banca rural móvil terrestre: Se accede a las localidades alejadas y que no cuentan con oferta bancaria a través de carreteras y/o trochas. El programa se trabaja a través de la instalación de ferias dominicales o ferias patronales, donde los pobladores ofertan sus productos y a su vez puedan hacer uso de los servicios bancarios.
- (b) Banca rural móvil fluvial: Se accede a las localidades alejadas de la Amazonía a través de la cuenca de los ríos Putumayo y Amazonas, en alianza estratégica se trabaja para cubrir esta necesidad de la mano de la Marina de Guerra del Perú.

Tiene como público objetivo a los beneficiarios del programa “Juntos”⁵, que empiezan a generar excedentes o que desarrollan labores productivas, tales como criaderos de truchas, cuyes, etc. Pobladores de la localidad que en su calidad de clientes habituales o no, requieren productos y/o servicios bancarios de acuerdo a su condición (como empleados públicos: policías, profesores, enfermeras, médicos, trabajadores del municipio local, poder judicial, gobierno local, pensionistas; comerciantes de la localidad. Comerciantes itinerantes de ferias locales y empresas privadas que se desarrollan en las inmediaciones a la localidad.

Sólo en 2012 el programa Banca Rural Móvil en su versión terrestre realizó más de 66,300 operaciones en intervenciones en ferias comerciales y dominicales. Asimismo en la versión Banca Rural Móvil fluvial se realizaron alrededor de 470 operaciones financieras.

5 Programa de transferencia monetaria condicionada de Perú.

Cuadro N° 6:
Principales Productos y Servicios Financieros de la
Banca de Desarrollo para la Inclusión Financiera

País	IFD	Tipo de entidad (Piso)	Producto o Servicio (Año de creación)	Características
Argentina	Banco Ciudad	Primer Piso	Ciudad Social (2011)	Línea de microcrédito hipotecario destinado a la compra de viviendas de bajo costo o lote más vivienda, única, de uso familiar y ocupación permanente, ubicada en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires y Gran Buenos Aires. Combina la garantía solidaria con la garantía individual.
	Banco de la Nación Argentina (BNA)	Primer Piso	Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial, Proder (2009)	Financia proyectos productivos de Mipymes que no son sujetos tradicionales de crédito, que estimulen el desarrollo de las economías regionales. Compromete a os gobiernos locales.
			Tarjeta Social (2004)	Bancariza a beneficiarios de programas sociales.
	Banco Provincia de Buenos Aires	Primer Piso	Provincia Microempresas SA., Promesa (2009)	Otorga microcréditos a un sector de la población que no puede cumplir con los requisitos que piden los bancos tradicionales y para desarrollar iniciativas de negocios pequeñas.
Brasil	Banco de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)	Segundo(*)	Tarjeta BNDES (2003)	Brinda a las pymes una línea de crédito pre-aprobada para la adquisición de una serie de productos habilitados por el BNDES, a través del Portal de Operaciones de la Tarjeta.
	Banco do Brasil	Primer Piso	Estrategia de Negocios de Desarrollo Regional Sustentable, DRS (2003)	Promueve el desarrollo de comunidades a partir del financiamiento de proyectos que apoyen actividades productivas económicamente viables, socialmente justas e ambientalmente correctas El banco les brinda la asesoría sin costo alguno.
			Tarjeta Pronaf (2008)	Permite realizar compras en las tiendas y establecimientos que tienen convenio con el banco, donde el productor puede comprar maquinaria, equipo, abono e insumos que requiera para su producción.
	Banco do Nordeste (BNB)	Primer Piso	Agroamigo (2005)	Es un programa de microcrédito rural que atiende a agricultores que se encuentran próximos a la línea de pobreza.
	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)	Primer Piso	Convenio para el Financiamiento de la Agricultura Familiar (2000)	Permite al utilizar estructuras ya existentes, externas a él, posibilitando que a través de la red de las cooperativas actúe en prácticamente todos los municipios de la región sur.

Colombia	Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex)	Segundo Piso	Servicio de banca electrónica	Mediante este servicio se realizan procesos de diligenciamiento de solicitudes de crédito y pagarés, se validan operaciones, se realizan los abonos y modificación de operaciones vigentes, consulta de procesos y tareas de administración de información del portal.
	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro)	Segundo Piso	Programa de Microcrédito Rural (2008)	Financia emprendimientos productivos de las microempresas rurales y las necesidades de financiamiento para desarrollar las estrategias de vida de las familias rurales pobres, ampliando y mejorando sus condiciones de acceso a servicios de microcrédito.
Costa Rica	Banco del Nacional de Costa Rica (BNCR)	Primer Piso	Oficina Virtual	A través de esta Oficina los ejecutivos del banco pueden establecer una conexión a los sistemas del banco, las 24 horas del día durante los 365 días del año, y así llevar el "Banco más cerca de los clientes". Con ello, brindan una atención personalizada y respuesta inmediata; además de, contribuir con la alfabetización electrónica de los empresarios, y promover el uso de los servicios de banca electrónica.
Ecuador	Corporación Financiera Nacional (CFN)	Primer y Segundo Piso	Plan Renova (2007)	Renueva el parque automotor del país, por medio de incentivos para chatarrar vehículos viejos e incentivar la compra de nuevas unidades y convierte en sujetos de crédito a los taxistas.
El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador (Bandesal)	Segundo Piso	Programa de Garantía para Pequeños Empresarios, Progape	Proporciona garantía complementaria a los empresarios, especialmente para capital de trabajo permanente o temporal; compra o reparación de maquinaria o equipo; construcciones, reparaciones o compra de locales que requiera la actividad de la empresa; adquisición o sustitución de buses y microbuses; así como también estudios para cualquier persona, tanto a nivel medio, técnico, superior o de post grado, ya sea dentro o fuera del país.
			Fondo de Garantías para estudiantes, Foneduca (2009)	Dota de una garantía complementaria a estudiantes que deseen realizar estudios superiores y que por su condición socio-económica no lo pueden hacer.
México	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (Fira)	Segundo Piso	Garantías de Crédito Precios Diferenciados	Ofrece garantías para la administración de riesgos hacia los microempresarios, brindando productos de bienes y servicios a bajos costos, beneficiando a agricultores, estudiantes, microempresarios, transportistas y otras actividades del medio rural.
			Centros de Desarrollo Tecnológicos, CDT (1988)	Brindan servicios de demostración, capacitación, asesoría técnica e información especializada que permitan mejorar las habilidades y competencias de pequeños y medianos productores, proveedores de servicio de consultoría y personal operativo de intermediarios financieros.
	Financiera Rural	Primer Piso	Fondo Mutual de Garantías Líquidas (2007)	Este Apoyo está destinado a la constitución de garantías líquidas que facilitan el acceso al crédito con la Financiera Rural.

México	Nacional Financiera (Nafin)	Segundo Piso	Programa de Garantías (1989)	Otorga garantía de recuperación de capital a los intermediarios financieros por proveer de crédito a Mipymes.
			Cadenas Productivas (2001)	Da la oportunidad de obtener liquidez sobre sus cuentas por cobrar, al operarlos en factoraje sin necesidad de esperar la fecha de vencimiento de los mismos, además tienes acceso a herramientas que te permiten incrementar tu competitividad a través de cursos de capacitación y asistencia técnica.
Perú	Banco de la Nación (BN)	Primer Piso	Servicio de Ventanillas Mype (2009)	A través del uso compartido de infraestructura con las instituciones financieras intermediarias en localidades donde es la única oferta bancaria o donde la demanda del mercado así lo requiere, logra promover y desarrollar el sostenimiento de las Mype incentivando el acceso a servicios financieros formales con tasas de interés de mercado.
			Banca Rural Móvil (2012)	Se trata de una plataforma itinerante que provee servicios bancarios de acuerdo a las necesidades de la población de localidades de difícil acceso y aisladas del territorio peruano a través de convenios con la Policía Nacional, Marina de Guerra, entre otros.
	Corporación Financiera de Desarrollo S.A (Cofide)	Segundo Piso	Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural, Prider (2009)	Provee capacitación por un lapso de tres meses a grupo de personas de las zonas más pobres, para luego a través de Uniones de Crédito y Ahorro (Únicas), conformadas por diez a 30 familias que aportan a la asociación puedan crear un fondo crediticio orientado a las microfinanzas y generar negocios entre los pobladores.
			Tabla de Negocios Mype (2008)	Ofrece capacitación sobre herramientas de gestión empresarial que apoyen el desarrollo de los emprendimientos y su inclusión en el sector formal de la economía. Este programa de certificación empresarial se ha enfocado a personas del sector Mype que estén en funcionamiento o en proyecto, sean formales o no.
			Programa de Financiamiento de Conversión a Gas Natural, Cofigas (2005)	Financia la reconversión de unidades vehiculares livianas (taxis, autos particulares), unidades de transporte público (buses) y de transporte pesado al uso de gas natural (GNV). Convierte a los taxistas en sujetos de crédito.
	Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	Primer Piso	República Microfinanzas (2009)
Corporación Nacional de Desarrollo (CND)		Segundo Piso	Sistema Nacional de Garantías, SIGA (2009)	Este sistema está constituido por un fondo de US\$ 10 millones, provenientes de recursos estatales destinados a garantizar los créditos que las Pymes soliciten a instituciones financieras, en caso de no contar con garantías o que sean insuficientes.

Fuente: ALIDE | (*) Mayoritariamente con información proporcionada por los bancos de desarrollo.

CONCLUSIONES

- La inclusión social y financiera de la banca de desarrollo se da esencialmente a través del cumplimiento de cuatro de sus funciones principales: (1) actuando en situaciones de crisis o de baja del ciclo económico, esto es, cumpliendo un rol contracíclico, para evitar que aquellos que ya se incorporaron al sistema financiero puedan perder esa posibilidad y aquellos que están fuera no vean incrementado su riesgo y consecuentemente seguir fuera del sistema; (2) diseñando políticas de financiamiento para el desarrollo que favorezca la inclusión financiera; (3) induciendo el desarrollo de intermediarios financieros más propensos a bancarizar nuevos clientes; (4) desarrollando mercados financieros allí donde no existen, sobre todo, que faciliten el acceso a grupos de menores ingresos.
- La inclusión financiera es rentable para la sociedad y conlleva ganancias de bienestar. El acceso a los mecanismos de ahorro y crédito puede liberar la asignación eficiente de recursos al planificar la materialización de proyectos de inversión socialmente rentables. Asimismo, puede reducir los costos de transacción en la economía, al impulsar un uso más extensivo de los sistemas de pagos y aumentar las posibilidades de los agentes económicos de obtener una adecuada cobertura de riesgos. Al efecto, los bancos de desarrollo de la región han innovado una variedad de instrumentos, programas e iniciativas para facilitar la inclusión financiera en distintos segmentos de la sociedad, tanto en el sector rural como urbano.

- Diversos gobiernos de la región han aplicado una serie de políticas públicas que atacan en forma directa las fallas de mercado generadas por la falta de información, garantías, o por los problemas de incentivos. Desde el punto de vista de la institucionalidad mediante la cual se gestiona la intervención pública, es interesante notar que muchas de las políticas mencionadas, previamente dirigidas a mejorar el acceso a los servicios financieros de sectores excluidos, han tenido y tienen como principal actor a la banca de desarrollo, en cumplimiento de una de sus funciones centrales, esto es, la creación, construcción y desarrollo de los mercados.
- Cabe destacar que los bancos e instituciones financieras de desarrollo no han estado cruzados de brazos ni indiferentes a su rol y responsabilidad en facilitar mecanismos y acciones que favorezcan la inclusión financiera. Sin ser exhaustivos se pueden mencionar los programas de microcrédito, o más aún, los generados en el campo de las microfinanzas, los procesos de bancarización, la expansión geográfica a través de sucursales bancarias para estar cerca de los clientes, los programas financieros rurales, la adopción de innovaciones tecnológicas, cambios de su core-bancario para hacerse más eficientes y brindar su servicio en forma masiva y en tiempo real, la banca electrónica y recientemente la banca móvil, los sistemas de gestión de calidad, la asesoría técnica y las buenas prácticas en el tema de la responsabilidad social junto con su preocupación por la conservación del medio ambiente, que también son temas de inclusión social en tanto benefician la calidad de vida de los segmentos más pobres de la región latinoamericana. En el capítulo siguiente se presentan algunas experiencias y avances en este sentido.
- Las nuevas tecnologías de la comunicación e información han constituido un importante soporte para el desarrollo de productos que operados a través de plataformas web permiten la masificación de créditos, direccionar mejor los apoyos, una atención a bajo costo, atención rápida en tiempo real, provisión de un conjunto de servicios –capacitación, información, crédito y asistencia técnica, y garantías–, atención oportuna e independiente de la distancia, vinculación y

realización de negocios entre los clientes. Es decir, se vincula a los clientes no solamente con el banco sino también entre sí, a la vez que acceden a financiamientos y a la realización de negocios.

- Como una manera de llegar a los sectores que demandan créditos en montos pequeños o que están más alejados geográficamente, y de reducir los riesgos, los bancos de desarrollo han convenido en establecer alianzas con intermediarios financieros no bancarios. Para ello, además de promover su constitución y desarrollo facilitándoles fondeo y asumiendo algunos costos operativos, se les brinda capacitación al personal de dichas instituciones financieras.
- Complementario a las alianzas con intermediarios financieros no bancarios, los bancos de desarrollo incursionaron desde hace buen tiempo en el mercado de las microfinanzas con singular éxito, siendo sus programas generalmente los de mayor crecimiento y de los más grandes de la ALC. La incursión en la microfinanzas se ha dado adoptando diversos modelos, como un programa dentro de la estructura del banco, como un programa fuera de la estructura organizacional del banco pero utilizando su infraestructura para operar, como una subsidiaria, o bien a través del otorgamiento de facilidades a entidades microfinancieras para que operen a través de las agencias y sucursales del banco de desarrollo en aquellos lugares donde no hay oferta bancaria.
- Para inducir a los intermediarios financieros a atender a aquellos sectores que no acceden al sistema financiero por la insuficiencia de garantías, se está volviendo una práctica generalizada en todo ALC la provisión de garantías, a través de la constitución de fondos de garantía nacionales operados por bancos de desarrollo o constituidos por ellas mismas, así como ofrecidas por entidades de garantía en las cuales los bancos de desarrollo son accionistas o promotores.
- Procurando garantizar que las ayudas sociales lleguen efectivamente a quienes son sus verdaderos destinatarios y, a su vez, facilitar la inclusión financiera, los gobiernos nacionales junto con los bancos

de desarrollo han considerado la conveniencia de modificar la modalidad de pago de los beneficios, reemplazando el mecanismo bancario de pago en efectivo –mediante la concurrencia del personal del beneficiario a la entidad designada al efecto-, por la asignación de cada beneficiario de una tarjeta magnética que lo habilite para el retiro de los fondos, o para la adquisición de bienes o servicios mediante su utilización como tarjeta de débito. Así, los bancos de desarrollo, asumieron el desafío de implementar proyectos de bancarización de individuos beneficiarios de los planes sociales, contemplando que dicho segmento de la población no estaba familiarizada con el uso de herramientas financieras, alcanzándose resultados satisfactorios.

- En materia de dinero móvil y electrónico son diferentes las formas de su regulación, en particular en el caso mexicano, donde este dinero solo puede ser emitido por entidades bancarias (salvo especializados en pagos). Por otro lado, países como Perú con una legislación específica para este tipo de dinero y Bolivia, permiten la emisión de dinero electrónico a entidades no bancarias, previa obtención de licencia de la autoridad del sector financiero correspondiente. En el caso de Colombia y México al considerar el dinero móvil como un depósito, a diferencia de los otros dos países, puede conllevar a que este dinero gane o no intereses y esté cubierto por un seguro de depósitos. La legislación colombiana sobre el tema, busca una manera de ampliar la regulación existente de corresponsales no bancarios (CNB) para incluir el dinero móvil en ella; sin embargo todavía está siendo revisada.
- En la actualidad son pocos los países en la región, quienes han formulado una estrategia nacional para la educación financiera, solo Brasil ha logrado completar una estrategia nacional bajo el marco de la Red Internacional de Educación Financiera (INFE, por sus siglas en inglés), le siguen en este proceso de implementación, México, Colombia y Perú. Sin embargo, existen muchas iniciativas y programas emprendidos por el sector público y privado de manera aislada y muchas veces sin coordinación alguna.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo, Alide (2012) “En América Latina y el Caribe: Innovación e inclusión financiera en la banca de desarrollo”. Revista Alide, octubre-diciembre. Lima, Perú.
<http://www.alide.org.pe/fn12_fin_rev4_inclusion.asp>

_____ (2012). “Facilitando la inclusión financiera y el cuidado del ambiente”. Lima, Perú. Octubre.
< www.alide.org.pe/download/Publicaciones/li_premiosAlide2012.pdf>

_____ (2011a). “Buenas prácticas de inclusión y responsabilidad ambiental en la banca de desarrollo”. Lima, Perú. Diciembre.
< www.alide.org.pe/download/Publicaciones/li_PremiosAlide2011.pdf>

_____ (2011b). “En busca de la bancarización agraria y rural en la región. Revista Alide, enero – marzo. Lima, Perú.
< http://www.alide.org.pe/download/Financ_Sectorial/fn11_agr_rev1_FinAgrario.pdf>

_____ (2010a). “Tabla de negocios Mype emprendimientos con rumbo mejorado”. Revista de Alide octubre –noviembre. Lima, Perú.
<http://www.alide.org.pe/fn2010_mic_rev4_tablaCofide.asp>

_____ (2010b). “Premios Alide 2010: Inclusión Financiera en la Banca de Desarrollo”. Lima, Perú. Octubre.

_____ (2010c). “Papel contracíclico de la banca de desarrollo y áreas estratégicas de actuación”. Lima, Perú. Noviembre.

_____ (2010d). “Finanzas rurales: nuevas visiones desde la banca de desarrollo”, ALIDE. Noviembre.

_____ (2009). “Desafíos de la Banca de Desarrollo Latinoamericana”. Lima, Perú. Febrero. <<http://www.alidebibliotecavirtual.com/blogs/?p=147>>

Atkinson, A. y Messy, F-A (2012), “Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/ International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study”, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing. <[10.1787/5k9cfsf9ofr4-en](http://dx.doi.org/10.1787/5k9cfsf9ofr4-en)>

Banco Central de Austria (2005). “Selected Central Banks Economic and Financial Literacy Programs”.

Banca de las Oportunidades y Superintendencia Financiera de Colombia (2012). “Reporte de Inclusión Financiera”. Bogota, Colombia. <<http://www.superfinanciera.gov.co/ComunicadosyPublicaciones/18052012reporteinclusion.pdf>>

Banco de la Nación (2012). “Promoviendo el ahorro rural, Banco de la Nación Líder en Bancarización”. Revista del Banco de la Nación. Año 6 N° 65. pp. 14-15. Abril. Lima, Perú. <http://www.bn.com.pe/nuestro-banco/boletines/2012/boletin_abril2012.pdf>

Bansefi (2011). “Lineamientos de Operación: Programa de Apoyo para Fomentar la Inclusión Financiera y el Fortalecimiento del Sector de Ahorro y Crédito Popular y Cooperativo (Pafosacpyc)”. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. <http://www.bansefi.gob.mx/sectahorrocredpop/investigacionesSACP/Documents/PAFOSACP/061311_LO_PAFOSACPYC_2011.pdf>

CNBV (2011). “Corresponsales bancarios en América Latina, Análisis comparativo de la experiencia con corresponsales en Brasil, Colombia, México y Perú”. Modelos de Negocio para la Inclusión Financiera N°. 3. Agosto.

CGAP (2006). “Guía sobre buenas prácticas para los financiadores de las microfinanzas”. Directrices de Consenso sobre microfinanzas. CGAP, Washington, D.C., Octubre. 2da edición.

<<http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2745/donorguidelines.sp.pdf>>

Carbajal, J. (2008) “Educación Financiera y Bancarización en México”. Centro de Estudios Económicos y Desarrollo Empresarial. Documento de Trabajo N° 9. Julio.

<http://www.ceede.org.pe/download/DTN9_Educacion_Financiera_Bancarizacion.pdf>

De Agüero, N. y Morera, L. (2010). “Mapeo de Iniciativas de Educación Financiera en El Salvador” Finanzgruppe Sparkassenstiftung für internationale Kooperation, e.V. Agosto.

<http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.48407/Mapeo_de_Iniciativas_de_Educacion_Financiera_en_El_Salvador_1__1_.pdf>

Faz, Xavier (2013). “Nueva ola de dinero electrónico en América Latina”. CGAP Portal de Microfinanzas. Junio.

<<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/1.26.23465/>>

Fundación AFI (2012). “Madrid acoge la Conferencia Internacional OCDE sobre Educación Financiera: por fin, hablamos de Educación Financiera en España”. Madrid, España. Mayo.

<<http://www.fundacionafi.org/fundacionAfi/comun/mostrarBlog.asp?idSeccion=1138984&tag=educaci%F3n+financiera>>

Helms, Brigit (2006). Access for All Building Inclusive Financial Systems, CGAP, Washington DC. <<http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.9.2715/>>

Hogarth, Jeanne (2002). “Financial Literacy and Family and Consumer Sciences”, Journal of Family & Consumer Science, Vol. 94, pp. 14-15.

International Development Law Organization, IDLO (2009). “Banca Móvil: potencial crecimiento y protección del consumidor en Colombia y México”. Policy Dialogue via Video Conference. Manila, Bogotá, Ciudad de México, Roma - Jueves 16 de julio. <<http://www.idlo.int/MF/Documents/Publications/47E.pdf>>

Jappelli, Tullio (2010). “Economic Literacy: An International Comparison”. The Economic Journal, Vol. 120, No. 548, pp. F429-F451, November. <http://publikationen.uni-frankfurt.de/files/7910/10_16.pdf>

Lewis, S. and Messy, F-A (2012), “Financial Education, Savings and Investments: An Overview”, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 22, OECD Publishing. <<http://dx.doi.org/10.1787/5k94gxrw760v-en>>

Lusardi, Annamaria y Tufano, Peter (2009). “Debt Literacy, Financial Experiences, and Over indebtedness”. NBER Working Paper Series, Vol. w14808, pp. 209. <<http://ssrn.com/abstract=1366208>>

Mariscal, J. y Rentería, C. (2012). “Banca móvil para la inclusión financiera: Lecciones de México”. Policy Brief Telecom CIDE. <http://telecomcide.org/docs/publicaciones/PB-Banca_M%C3%B3vil.TelecomCIDE.pdf>

Martín, A., Fernández de Lis, S., López, V. y Rodríguez, I. (2009). “M-Banking, Oportunidades y barreras para el desarrollo de servicios financieros a través de tecnologías móviles en América Latina y el Caribe”. Serie de Monografías FOMIN. Washington, D.C. 20577. <<http://movilybanca.files.wordpress.com/2009/05/sfm-fomin.pdf>>

Programa de Educación Financiera de El Salvador (2008). “Plan Estratégico”. Agosto. <http://www.educacionfinanciera.gob.sv/contenido/conozcanos/plan_ef.pdf>

OECD (2013). “Advancing National Strategies for Financial Education”. Russia’s G20 Presidency and the Organization for Economic Co-operation and Development, September. <en.g2orussia.ru/load/782248073>

OECD / INFE (2012). “High-Level Principles on National Strategies for Financial Education”. Paris, France. June. <www.g2o.org/load/780980310>

Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa de España, (2012). “Educación Financiera - Próximos retos: de las políticas a las prácticas eficientes”. 9ª Conferencia sobre Educación Financiera, co-organizada por la OCDE y el Ministerio de Economía y Competitividad de España. <<http://www.oecd.org/finance/financialeducation/50347719.pdf>>

Tellez, C. y McCarty, Yasmina (2012). “Dinero Móvil En Paraguay: Un estudio de caso de Tigo Paraguay” <http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2012/03/Tigo-PY_ESP_FINAL-Single.pdf>

United States Government Accountability Office, GAO, (2011). “Financial Literacy: The Federal Government’s Role in Empowering Americans to Make Sound” Financial Choices. April. <<http://www.gao.gov/assets/130/125996.pdf>>

La banca de desarrollo y la creación de productos para la inclusión financiera

Publicado por la Asociación Latinoamericana de
Instituciones Financieras para el Desarrollo
ALIDE



Asociación Latinoamericana de Instituciones
Financieras para el Desarrollo

Av. Paseo de la República 3211

San Isidro, Lima 27, Perú

Teléf. (511) 442 2400 | Fax. (511) 442 8105

www.alide.org | secretariageneral@alide.org

Facebook: [/alide.org](https://www.facebook.com/alide.org) | Twitter: [@alide_noticias](https://twitter.com/alide_noticias)

Issuu: [alide_publicaciones](https://www.issuu.com/alide_publicaciones)

ISBN: 978-612-46111-3-1



9 786124 611131