

DOCUMENTOS DE **PROYECTOS**

La brecha estructural de inclusión financiera en México

Una perspectiva territorial y del impacto
de las normas sociales de género

Indira Romero
Jesús A. López
Sara Hess



NACIONES UNIDAS

CEPAL



Invertir en la población rural

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



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

 www.cepal.org/es/publications

 www.cepal.org/apps

Documentos de Proyectos

La brecha estructural de inclusión financiera en México

Una perspectiva territorial y del impacto de las normas
sociales de género

Indira Romero
Jesús A. López
Sara Hess



NACIONES UNIDAS

CEPAL



Invertir en la población rural

Este documento fue preparado por Indira Romero y Jesús A. López, Asistentes de Asuntos Económicos de la Unidad de Desarrollo Económico de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México, y Sara Hess, Oficial de Asuntos Económicos de la Comisión Económica y Social para Asia Occidental (CESPAO), bajo la supervisión de Juan Carlos Rivas Valdivia, Oficial de Asuntos Económicos de la Unidad de Desarrollo Económico de la sede subregional de la CEPAL en México, y de Ramón Padilla, Jefe de dicha Unidad, en el marco de las actividades del proyecto de la CEPAL y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) "Nuevas narrativas para la transformación rural en América Latina y el Caribe" (2000001856).

Se agradece también la valiosa labor de Yunnuen Arroyo en la elaboración del documento.

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

Notas explicativas:

- La coma (,) se usa para separar los decimales.
- La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.
- La barra (/) puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2013/2014) indica que la información corresponde a un período de 12 meses que no necesariamente coincide con el año calendario.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/TS.2022/154/-*

LC/MEX/TS.2022/22/-*

Distribución: L

Copyright © Naciones Unidas, 2022

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.22-00936

Esta publicación debe citarse como: I. Romero, J. A. López y S. Hess, "La brecha estructural de inclusión financiera en México: una perspectiva territorial y del impacto de las normas sociales de género", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2022/154/-* -LC/MEX/TS.2022/22/-*), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

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

Índice

Resumen	7
Introducción	9
I. Las brechas estructurales	13
II. La inclusión financiera de emprendedoras	17
III. Las barreras invisibles y las normas sociales de género en la inclusión financiera	21
A. Definición de normas sociales de género.....	22
B. Las normas sociales de género como barrera para la inclusión financiera.....	23
C. La falta de estudios previos sobre el rol de las normas de género en la inclusión financiera en América Latina	24
IV. Análisis estadístico	27
A. Descripción de las fuentes de información.....	27
B. Panorama de la inclusión financiera por área urbana comparada con la rural	28
C. Panorama de la inclusión financiera de las mujeres con dimensión urbana y rural	30
D. Indicadores estadísticos del impacto de las normas de género en la inclusión financiera	38
V. Análisis econométrico	41
VI. Análisis del trabajo de campo	47
VII. Conclusiones y recomendaciones de política pública	59
Bibliografía	63
Anexo Guía de preguntas trabajo del campo	69

Cuadros

Cuadro 1	América Latina y el Caribe: cuenta en una institución financiera, 2011, 2014 y 2017.....	14
Cuadro 2	México: cuenta en una institución financiera, 2011, 2014 y 2017	14
Cuadro 3	Estimaciones del modelo de regresión probit con el indicador de inclusión financiera	43
Cuadro 4	Estimaciones del modelo de regresión probit con el ahorro formal.....	44
Cuadro 5	Estimaciones del modelo de regresión probit con el ahorro informal.....	46
Cuadro 7	Entrevistados por estado e índice de marginación	48
Cuadro 8	Tipo de negocio y observaciones de campo	49
Cuadro 9	Estado civil y emprendimiento: observaciones de campo	50
Cuadro 10	Ser mujer y emprendimiento: observaciones de campo.....	51
Cuadro 11	Uso de crédito: observaciones de campo	53
Cuadro 12	¿Quién tiene la última palabra en las decisiones financieras de la casa?: observaciones de campo	54
Cuadro 13	El rol de la mujer en la sociedad: observaciones de campo.....	55
Cuadro 14	Salir sola como mujer: observaciones de campo	56

Gráficos

Gráfico 1	Países seleccionados: mujeres como porcentaje del total de emprendedores individuales, promedio 2010-2019	18
Gráfico 2	Países seleccionados: mujeres como porcentaje del total de empleadores, promedio 2010–2019	18
Gráfico 3	Varias regiones: mujeres mayores de 15 años con cuenta, 2011, 2014 y 2017	21
Gráfico 4	México: personas adultas con cuentas formales por áreas urbanas y rurales, 2012, 2015 y 2018	28
Gráfico 5	México: personas adultas que usan sucursales por áreas urbanas y rurales, 2012, 2015 y 2018	29
Gráfico 6	México: personas adultas que usan cajeros por áreas urbanas y rurales, 2012, 2015 y 2018	29
Gráfico 7	México: mujeres adultas por áreas urbanas y rurales, 2012, 2015 y 2018.....	30
Gráfico 8	México: personas adultas por sexo, rangos de edad y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018	31
Gráfico 9	México: personas adultas por género, niveles de educativos y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018.....	32
Gráfico 10	México: personas adultas por uso de sucursales, sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018.....	33
Gráfico 11	México: personas adultas por uso de cajeros, sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018	33
Gráfico 12	México: personas adultas que cuentan con banca por celular en su cuenta de ahorro o corriente por sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018.....	34
Gráfico 13	México: personas adultas con algún tipo de cuenta formal por sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018.....	34
Gráfico 14	México: personas adultas con cuenta de ahorro por sexo y área rural, 2012, 2015 y 2018	35
Gráfico 15	México: personas adultas con depósitos a plazos fijos por sexo y área rural, 2012, 2015 y 2018	35
Gráfico 16	México: créditos otorgados por sexo, tarjeta de crédito o préstamo en una institución financiera, 2012, 2015 y 2018	36

Gráfico 17	México: gasto para ir a sucursales de mujeres adultas por áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018.....	37
Gráfico 18	México: tiempo de traslado a sucursales por sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018	37
Gráfico 19	México: uso de cajero por sexo y estatus marital, 2012, 2015 y 2018	38
Gráfico 20	México: acceso a sucursales de mujeres por estatus marital y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018.....	39
Gráfico 21	México: tiempo de traslado de las mujeres en el área rural por estatus marital, 2012, 2015 y 2018	39
Gráfico 22	Probabilidades marginales de estar incluido financieramente a lo largo de la distribución del ingreso	43
Gráfico 23	Probabilidades marginales de poseer una cuenta de ahorro formal a lo largo de la distribución del ingreso	45
 Recuadro		
Recuadro 1	Costo social de autonomía: observaciones de campo	57

Resumen

En las últimas décadas se han registrado avances en todo el mundo en materia de inclusión financiera, pero continúa existiendo una brecha de género (Banco Mundial, 2017a). Las mujeres representan el 56% de las personas adultas que no tienen una cuenta bancaria y dentro de ese porcentaje existe una alta representación de mujeres que viven en hogares de bajo ingreso, en áreas rurales o que no participan en la fuerza laboral formal (Banco Mundial, 2018, 2017a). En este estudio se analiza la menor la inclusión financiera de la mujer como una brecha estructural en México, dada su persistencia y profundidad.

En investigaciones previas se ha asumido que las normas sociales de género son un factor que explica la persistencia de la brecha de inclusión financiera de las mujeres (Roa, 2021). En ese sentido, con este estudio se busca profundizar el entendimiento de las brechas entre mujeres y hombres y, también, comparar las experiencias de las mujeres que viven en los medios rurales y urbanos. Se incorpora el enfoque de normas de género al considerar la existencia de reglas que impactan de forma distinta a la mujer y su nivel de inclusión financiera en el análisis.

Esta investigación se organizó en dos etapas. En la primera se realizó un análisis estadístico y econométrico sobre la inclusión financiera de las mujeres en México, utilizando las bases de datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) de 2012, 2015 y 2018 (CNBV/INEGI, 2012, 2015 y 2018). En el análisis no se incluye la encuesta de 2021 porque este documento ya se encontraba en edición cuando se hizo pública. En la segunda etapa se analizaron los resultados de un trabajo de campo que consistió en entrevistar a personas emprendedoras en los territorios rurales y urbanos sobre sus perspectivas sobre la inclusión financiera y las normas sociales de género.

Se presentan tres resultados econométricos en la primera etapa, en la que se utiliza la variable "estado civil" como un *proxy* de normas de género. Estos indican que existen ciertas características que se relacionan positivamente con el indicador de inclusión financiera entre las que se encuentran género, estado civil, edad e ingresos. Los resultados de la segunda etapa muestran que la mujer tiene una menor participación en el mercado laboral, una mayor carga en el cuidado del hogar y su condición de casada limita que realice actividades fuera del hogar.

Introducción

En las tres décadas más recientes, se ha observado una amplia discusión sobre la importancia de la inclusión financiera y su relación con la reducción de la pobreza y el desarrollo económico. Varios estudios han mostrado una relación positiva entre la tenencia y el uso de productos financieros y las reducciones en los niveles de pobreza (Omar e Inaba, 2020; Nsiah y otros, 2021; Tran y Le, 2021; Chibba, 2009; Park y Mercado, 2015). Se han evidenciado también avances significativos en la inclusión financiera a nivel mundial. De acuerdo con la base de datos del Global Findex (Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer, 2013; 2017), entre 2011 y 2017 se observó un aumento del 18% del número de personas adultas que dijeron haber tenido una cuenta bancaria.

En economías en desarrollo, a pesar de que el porcentaje de la población que tiene una cuenta bancaria aumentó del 54% al 63%, aún persiste una brecha de género¹ en la inclusión financiera (Banco Mundial, 2017a). Las mujeres representan el 56% de las personas adultas que no tienen una cuenta bancaria y dentro de ese porcentaje existe una alta representación de mujeres que viven en hogares de bajo ingreso, en áreas rurales o que no participan en la fuerza laboral formal (Banco Mundial, 2018; 2017a). En América Latina hay una brecha de 6,6 puntos porcentuales entre la población de mujeres y hombres con cuentas bancarias (Banco Mundial, 2017b).

Dada la relevancia de la inclusión financiera como una herramienta para reducir los niveles de pobreza, además de su papel fundamental en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)—ya que se encuentra en ocho de ellos (ODS 1, 2, 3, 5, 8, 9, 10, y 17)—es importante explorar las barreras que limitan el incremento de la inclusión financiera como un elemento de desarrollo económico. Resulta de especial interés seguir investigando el tema con respecto al género, dado que las mujeres siguen siendo el mayor porcentaje de las personas adultas que son excluidas del sistema financiero formal.

¹ Se entiende como brecha de género la desigualdad existente entre mujeres y hombres respecto a un mismo indicador y que refleja distintas oportunidades de acceso y control de recursos económicos, sociales, culturales y políticos, entre otros (Arámburu, 2018). Por lo general, estas brechas son estructurales porque reflejan situaciones persistentes en el tiempo (Rivas y Gaudin, 2021).

En este estudio se analiza la menor inclusión financiera de la mujer, dada su persistencia y profundidad, como una brecha estructural. Gaudin y Pareyón (2020) definen una brecha estructural como un cuello de botella que “impide el desarrollo sostenible e inclusivo en términos de igualdad social y económica..., no es un fenómeno coyuntural sino histórico-estructural que emana de la cultura del privilegio y reproduce las desigualdades en América Latina y el Caribe” (pág. 23). Por ello, en este documento se explora cómo las normas sociales de género y elementos territoriales (urbano frente a rural) con sus características histórico-estructurales podrían incidir en la brecha persistente de género en la inclusión financiera, lo que se conoce como una brecha vertical.

Las brechas verticales se refieren y miden las heterogeneidades y la amplitud de las disparidades estructurales internas referidas a una región o grupo poblacional dentro de un país, por ejemplo, las brechas entre territorios urbanos o rurales. En tanto, las brechas horizontales dan cuenta y miden la amplitud de las desigualdades entre países o grupos de países. Es importante explorar la brecha persistente de género en la inclusión financiera ya que dificultan la igualdad y, por tanto, no contribuyen a la construcción de capacidades y al crecimiento económico y al desarrollo (CEPAL, 2020).

Los datos, tanto a nivel internacional y regional, como a nivel nacional —en el caso de México— indican un proceso estancado o con escaso avance en la bancarización de las mujeres. En 2016, el Gobierno de México lanzó su Política Nacional de Inclusión Financiera. La inclusión financiera de las mujeres, medida por el porcentaje de mujeres con más de 15 años con una cuenta bancaria, disminuyó del 38,9% en 2014 al 33,3% en 2017 (Banco Mundial, 2017b). La Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) del Gobierno de México reporta un incremento del 42%, en 2015, al 46% en 2018, para las mujeres que se encuentran en un rango de edad entre 18 y 70 años. Los datos no indican un claro avance con respecto a la bancarización.

Con el propósito de generar un mayor entendimiento de la brecha persistente entre hombres y mujeres en México², el objetivo de este documento es investigar el efecto de las normas sociales de género en el incremento o la reducción de la inclusión financiera de las mujeres. En anteriores investigaciones se ha asumido que las normas sociales de género serían un factor que explica la persistencia de la brecha en inclusión financiera de las mujeres (Roa, 2021). En ese sentido, se busca entender mejor las brechas verticales que definen la falta de acceso a productos financieros por parte de mujeres en comparación con hombres y se presenta una perspectiva comparativa entre las experiencias de las mujeres localizadas en áreas rurales y urbanas.

La brecha estructural entre lo urbano y lo rural mostraría, a través de algunos indicadores, las desigualdades existentes entre ambas áreas. Se espera que la investigación ayude a aclarar la persistencia de brechas en inclusión financiera, sus raíces socioculturales e indicaciones de cómo disminuir estas brechas en el futuro. Este análisis es único en su enfoque ya que investiga la posible incidencia de las normas sociales de género en los niveles de inclusión financiera. Las normas sociales de género son reglas o normas implícitas e informales que un grupo social o sociedad, en particular, siguen con respecto a un género en particular, en un contexto social dado (Harper y otros, 2020).

Esta investigación se realizó en dos etapas. En la primera se llevó a cabo un análisis estadístico y econométrico sobre la inclusión financiera de las mujeres utilizando las bases de datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) de 2012, 2015 y 2018 (CNBV e INEGI, 2012; 2015; 2018). La ENIF no tiene una variable explícita sobre normas sociales de género, sin embargo, dadas las características culturales y sociales de México, se considera que el estado civil podría incidir en el acceso de la mujer a productos financieros. En una segunda etapa se analizaron los resultados del trabajo de campo que consistió en entrevistar a mujeres emprendedoras y hombres en zonas rurales y urbanas con sus perspectivas sobre la inclusión financiera y las normas sociales de género.

² Entre los principales resultados que muestran Rivas y Gaudin (2020), la única brecha vertical estructural entre zonas urbanas y rurales que crece, en promedio, entre 2000 y 2018 es la de género.

Se eligió a las mujeres emprendedoras porque, para ellas, la brecha en el acceso al financiamiento es de, aproximadamente, 85.638 millones de dólares en América Latina y el Caribe. Este monto se calculó a partir de la "Encuesta sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), en general, y las que son propiedad de mujeres, en particular" del International Finance Corporation (IFC) del Banco Mundial³ y representa el 29,9% del total de la brecha estimada, por lo que es la región con la brecha más grande en el mundo (IFC, 2014; Azar, Lara y Mejía, 2018). En este estudio se entrevistaron también a los hombres de las mismas comunidades porque las normas de género suelen estar reforzadas por toda la comunidad y es importante entender si hay acciones o prácticas sociales de los hombres de las comunidades que posiblemente inhiban la participación de la mujer en el sistema financiero formal.

Además de utilizar las encuestas para subrayar la falta de inclusión financiera de la mujer en términos de la tenencia y el uso de productos financieros formales, créditos otorgados y acceso a sucursales, también se empleó un análisis econométrico con variables sobre inclusión financiera, ser mujer, vivir en un área rural y estar casada como un *proxy* de normas sociales de género. El trabajo de campo permite entender cómo esta brecha se manifiesta en la vida cotidiana en la falta de toma de decisiones financieras en el hogar, en la inseguridad en su lugar de trabajo y en una falta de libertad de movimiento.

El principal hallazgo del estudio es que no se puede tratar a la brecha de inclusión financiera de mujeres como un problema aislado que se soluciona al ofrecer productos y servicios financieros. La falta de inclusión financiera es de carácter sistémico y es una posible consecuencia de la sociedad y sus normas que impactan a la mujer en su vida privada y profesional e inhiben su progreso como participante igualitario no solamente en el sistema financiero, sino también en la sociedad entera. Algunos autores señalan que existe una cantidad mayor de hombres que mujeres que trabajan y reciben ingresos y, por otro lado, las mujeres que trabajan reciben menos paga por el mismo trabajo que los hombres, lo que limita sus posibilidades de ahorro e inversión (Arceo Gómez, 2016; González Velosa, 2018; Vaca Trigo, 2019). Esto también se puede deber al rol de la mujer en el hogar y la sociedad lo que, a su vez, es un impacto de las normas sociales de género.

El documento está estructurado de la siguiente manera: el capítulo I inicia con una discusión sobre la definición de brechas estructurales y su componente urbano-rural, seguido por el capítulo II con una descripción de la situación actual de la inclusión financiera de las mujeres emprendedoras y en el capítulo III se describen las barreras invisibles y las normas de género. En el capítulo IV se analizan los resultados del análisis estadístico y en el capítulo V el análisis econométrico. Posteriormente, en el capítulo VI se presentan los hallazgos del trabajo de campo. El documento concluye con el capítulo VII en el que se presenta una discusión de las lecciones principales y las recomendaciones de políticas públicas.

³ La encuesta tenía como objetivo determinar la proporción de pymes propiedad de mujeres financiadas por los bancos clientes del IFC en todo el mundo, establecer una línea de base y obtener más información sobre las características operativas y financieras de estas empresas.

I. Las brechas estructurales

La brecha estructural es una desigualdad que se caracteriza por su persistencia y profundidad. En este sentido, es una desigualdad observada en un período inicial y que se mantiene o aumenta en el tiempo. El análisis de brechas distingue entre el desempeño estático y dinámico, pues mientras el primero compara la brecha en un punto en el tiempo, el segundo compara el ritmo de la brecha a través del tiempo (Rivas y Gaudin, 2021). Las brechas estructurales también pueden estudiarse en una dimensión horizontal (brechas de desarrollo entre países o grupos de países) o verticales (disparidades al interior de un mismo país, por ejemplo, entre mujeres y hombres o entre áreas rurales y urbanas) (Gaudin y Pareyón, 2020). En esta sección se discute la aplicación del concepto de brechas estructurales respecto de la inclusión financiera.

América Latina y el Caribe, en donde la mayoría de los países son de ingresos medios, está caracterizada por la presencia de brechas estructurales significativas: estas suelen ser persistentes en el tiempo; son brechas más grandes en países de ingresos medios que en países de altos ingresos; y en términos relativos y absolutos, afectan a más personas que en países de alto ingreso. Gaudin y Pareyón (2020) identifican brechas de inversión y ahorro y brechas de género entre las principales brechas estructurales que afectan a países de la región.

En primera instancia, la brecha en la participación de la mujer en el sistema financiero es persistente en el tiempo. El cuadro 1 contiene información sobre el porcentaje de personas adultas —de la población adulta total— por sexo en América Latina y el Caribe, que declararon tener una cuenta en una institución financiera en los años 2011, 2014 y 2017. Se puede apreciar que para 2014 hubo una reducción de la brecha de género en el porcentaje de la población adulta con una cuenta en una institución financiera; sin embargo, esta aún persiste con un repunte de 1 punto porcentual en 2017.

Cuadro 1
América Latina y el Caribe: cuenta en una institución financiera, 2011, 2014 y 2017
(En porcentaje sobre el total de la población)

Sexo	2011	2014	2017
Mujer ^a	35	49	52
Hombre ^a	44	55	59
Brecha <i>(en puntos porcentuales)</i>	9	6	7

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco Mundial, Financial Inclusion, Banco Mundial, 2018 [sitio web] <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview#1>.

^a Porcentaje de encuestados (mayores de 15 años) que declaran tener una cuenta (por sí mismos o junto con otra persona) en un banco u otro tipo de institución financiera o que declaran haber utilizado personalmente un servicio de dinero móvil en los últimos 12 meses.

La persistencia de esta brecha también es evidente en el caso específico de México. En el cuadro 2 se muestra el porcentaje de personas adultas —sobre el total de la población adulta— por sexo, que declararon tener una cuenta en una institución financiera en México en los años 2011, 2014 y 2017. Se puede apreciar que en 2014 la brecha de género en la inclusión financiera desapareció, lo que podría ser un resultado preliminar de una reforma financiera implementada por el gobierno de México en 2014. Esta reforma se concentró en expandir la inclusión financiera mediante ciertas medidas, como fomentar el crédito ofrecido de la banca de desarrollo a poblaciones que típicamente no están bien atendidas por el sistema financiero (jóvenes, mujeres y pueblos indígenas) y promover el acceso a productos financieros para las micro, pequeñas y medianas empresas (Chacón Castillo, 2016). Desafortunadamente, los avances realizados en 2011 a 2014 no se pudieron sostener y para el 2017 la brecha entre hombres y mujeres volvió a ampliarse a 8 puntos porcentuales.

Cuadro 2
México: cuenta en una institución financiera, 2011, 2014 y 2017
(En porcentajes sobre el total de la población)

Sexo	2011	2014	2017
Mujer ^a	22	39	33
Hombre ^a	33	39	41
Brecha	11	0	8

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco Mundial, Financial Inclusion, Banco Mundial, 2018 [sitio web] <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview#1>.

^a Porcentaje de encuestados (mayores de 15 años) que declaran tener una cuenta (por sí mismos o junto con otra persona) en un banco u otro tipo de institución financiera o que declaran haber utilizado personalmente un servicio de dinero móvil en los últimos 12 meses.

De acuerdo con Caballero y Trivelli (2020), abrir una cuenta con el nombre de una mujer no es suficiente para asegurar su inclusión efectiva en el sistema financiero. En su análisis del impacto de la implementación de estrategias nacionales de inclusión financiera en América Latina, estas autoras encuentran que después de mostrar evidencia de una mejora en la inclusión financiera de mujeres entre 2011 y 2014, entre 2014 y 2017 muchas mujeres retiraron todo su dinero de sus cuentas porque consideraban que los productos financieros utilizados no estaban alineados con sus necesidades.

En segunda instancia, la brecha de inclusión financiera de mujeres es más grande en América Latina que en países de altos ingresos y afecta a más personas. De acuerdo con la base de datos de Global Findex en 2017, el 93% de las personas adultas en los Estados Unidos tenía una cuenta

bancaria y no existía una brecha de género con respecto a las mujeres con cuentas bancarias (Banco Mundial, 2017a). México muestra el nivel más bajo de inclusión financiera entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) con particular efecto sobre mujeres (Fareed y otros, 2017). Efectivamente, existe una brecha de género desfavorable para las mujeres, pero al ser muy limitado el acceso al financiamiento en general, la brecha se convierte también en una brecha financiera de México con respecto a otros países. Además de la brecha estática y horizontal en la inclusión financiera de las mujeres en América Latina y el Caribe, incluido México, en comparación con las economías de alto ingreso también existe una brecha dinámica y vertical en la inclusión financiera en México por género y entre zonas urbanas y rurales.

La brecha en inclusión financiera en México tiene características territoriales, con una brecha promedio de 15 puntos porcentuales en el acceso a productos financieros entre áreas urbanas y rurales del país. Esta brecha ha estado disminuyendo en la última década: de 19 puntos porcentuales en 2012, a 15 puntos porcentuales en 2018 (CNBV/INEGI, 2012; 2015; 2018). La brecha territorial de inclusión financiera en México se puede analizar con respecto a otras características de la población, por ejemplo, las personas trabajadoras del sector informal en las zonas urbanas tienen una mayor probabilidad de tener un producto financiero en comparación con las informales en las áreas rurales del país (el 67% comparado con el 50%) (CNBV/INEGI, 2018).

Un análisis de los datos de la ENIF de 2018 muestra que mientras que las mujeres urbanas tienen un mayor nivel de inclusión financiera que las mujeres rurales (el 69% en comparación con el 58%), en el contexto rural las mujeres tienen un mayor nivel de inclusión financiera que los hombres (el 58% en contraste con el 56%) o que hay un sesgo en favor de las mujeres en comparación con los hombres en las áreas rurales de 2 puntos porcentuales en términos de su acceso a al menos un producto financiero (CONAIF/Comité de Educación Financiera, 2020). Esta brecha se debe, en parte, a la bancarización de mujeres que participan en programas sociales (CONAIF, 2016).

Hay muchos desafíos para la inclusión financiera de la mujer en el ámbito rural, incluso la desconfianza en el sistema financiero formal, una tendencia a ahorrar mediante mecanismos informales y la prevalencia de las actividades productivas informales en las zonas rurales (Peña, Hoyo y Tuesta, 2014). Martínez-Carrasco Pleite y otros (2016) argumentan que “la desconfianza de las personas debida a malas experiencias relacionadas con las finanzas populares y fraudes en las que han perdido todos sus ahorros... la forma de ver e interpretar el mundo” (pág. 7) son distintas para los pueblos indígenas.

Con este estudio se busca entender mejor las brechas verticales que definen la falta de acceso a productos financieros por parte de mujeres en comparación con hombres. También se ofrece una perspectiva territorial comparando las experiencias de mujeres en zonas rurales y urbanas. La investigación ofrece elementos para aclarar la persistencia de brechas en inclusión financiera, sus raíces socioculturales e indicaciones de cómo disminuir estas brechas en el futuro.

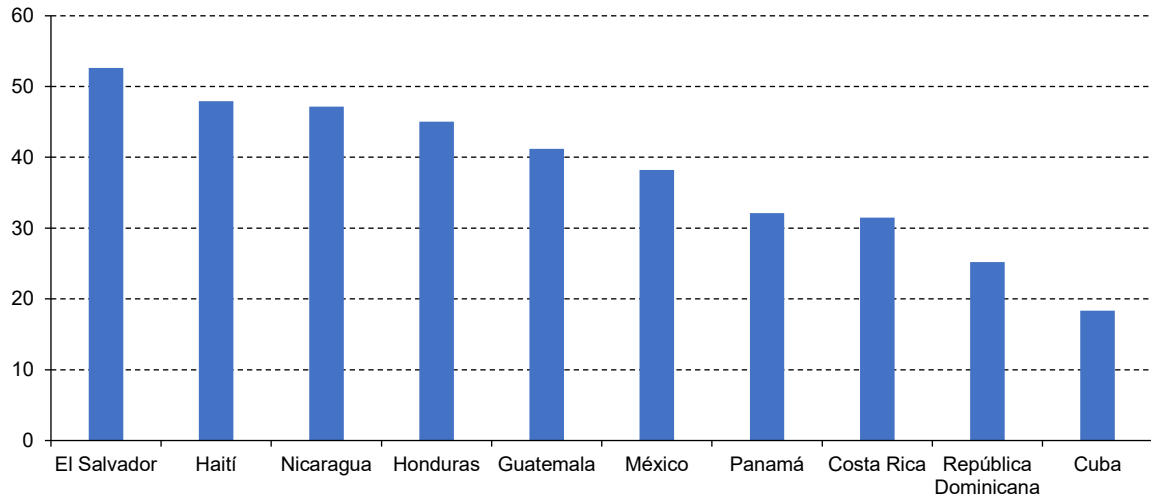
II. La inclusión financiera de emprendedoras

Como se verá más adelante, en la segunda etapa de la investigación, que consiste en un trabajo de campo, se decidió enfocar la muestra en mujeres emprendedoras. Las motivaciones son varias. Hay una amplia evidencia sobre los beneficios de la participación de la mujer en el mercado laboral en términos de incrementos del producto interno bruto (PIB), tema que se abordará más adelante. De acuerdo con estimaciones publicadas por Bolio y otros (2018) de la consultora global McKinsey, cerrar la brecha de género en el mercado laboral global tendría un impacto positivo en el PIB.

Más allá de la participación de la mujer como trabajadora, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha subrayado que tener a más mujeres en cargos directivos de un nivel alto está asociado con mayores rendimientos de las empresas (OIT, 2017). Citando un estudio de Morgan Stanley Capital International (MSCI, 2015), la OIT describe como empresas con mujeres líderes mostraron una rentabilidad de capital del 10,1% en comparación con el 7,4% en empresas que son lideradas exclusivamente por hombres.

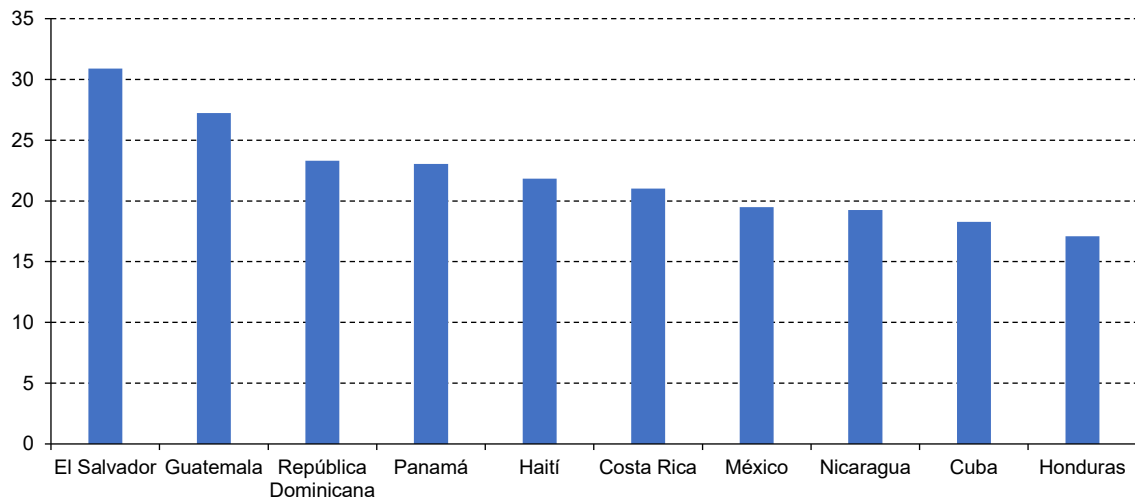
En el caso de México, la misma investigación de la OIT (2017) demostró que solo un 38% de los emprendedores individuales del país son mujeres (véase el gráfico 1). La mediana para los países de Centroamérica, Cuba, Haití, México y la República Dominicana es del 39,7%. México también tiene poca representación de mujeres como empleadoras en comparación con otros países de la región. El promedio de las mujeres como porcentaje del total de personas empleadoras en México es del 19,5%, mientras que la mediana en los países descritos arriba es del 21,4% (véase el gráfico 2).

Gráfico 1
Países seleccionados: mujeres como porcentaje del total de emprendedores individuales, promedio 2010-2019
(En porcentajes sobre el total de emprendedores individuales)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización Internacional del Trabajo (OIT), *La mujer en la gestión empresarial: cobrando impulso en América Latina y el Caribe*, Ginebra, 2017.

Gráfico 2
Países seleccionados: mujeres como porcentaje del total de empleadores, promedio 2010-2019
(En porcentajes sobre el total de empleadores)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización Internacional del Trabajo (OIT), *La mujer en la gestión empresarial: cobrando impulso en América Latina y el Caribe*, Ginebra, 2017.

Un estudio publicado por la OCDE (Fareed y otros, 2017) indica que, en México, la inclusión financiera de mujeres tiene una relación positiva con el emprendimiento, creando oportunidades económicas para emprendedoras. Este resultado confirma los hallazgos de estudios anteriores que

muestran una relación positiva entre el acceso a crédito y el desempeño de los negocios de emprendedoras (FMO Entrepreneurial Development Bank, 2020; Khaleque, 2018).

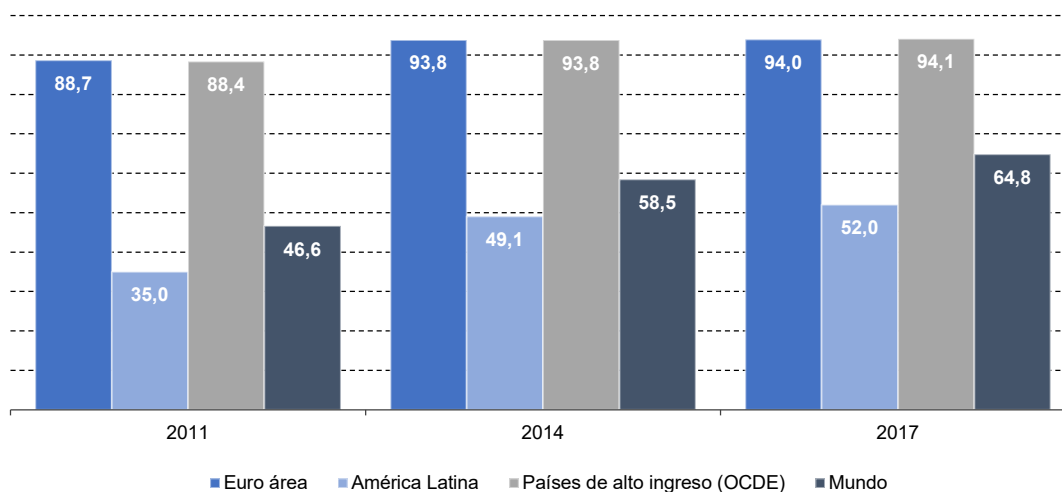
La evidencia existente indica que hay muchas oportunidades todavía, en especial en el caso de México, para promover la participación de la mujer en el mercado laboral como emprendedora, lo que generaría beneficios para toda la economía. También hay indicios que muestran que la inclusión financiera de la mujer ayudaría a abrir más oportunidades para su emprendimiento y para el crecimiento de negocios existentes de mujeres. El trabajo de campo ayuda a aclarar los desafíos que las emprendedoras enfrentan a la hora de pedir un crédito, en especial con respecto a la existencia de normas sociales de género que explican la brecha persistente y las barreras invisibles en su exclusión del sistema financiero.

Entre los resultados, se encontró que las mujeres dejaron sus empleos para cuidar a niños y jóvenes mientras buscaban crear sus propios negocios al mismo tiempo, que perciben como una desventaja ser mujer y emprendedora (por ejemplo, al momento de negociar con proveedores). El 62,5% declaró haber accedido a algún producto crediticio —mientras que el 71,5% de los hombres declaró lo mismo—, pero el 56,3% de ellas prefiere el ahorro en casa. La mayoría indica que: i) existen discusiones por la toma de las decisiones financieras en el hogar; ii) el hogar y la crianza de los hijos siguen siendo responsabilidades de la mujer; y iii) hay necesidad de pedir permiso de una pareja o un familiar para salir de la casa.

III. Las barreras invisibles y las normas sociales de género en la inclusión financiera

Las mujeres constituyen uno de los segmentos poblacionales más importantes financieramente excluidos. En 2017, en América Latina y el Caribe, el 56% de las personas adultas no bancarizadas eran mujeres (Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer, 2017) y el 52% de las mujeres tenía una cuenta bancaria (véase el gráfico 3). En México, el 47% de las mujeres cuenta con acceso a instituciones financieras y únicamente el 10% logran caracterizarse como empresarias (Romaño, Zavaleta y Monforte, 2021).

Gráfico 3
Varias regiones: mujeres mayores de 15 años con cuenta, 2011, 2014 y 2017
 (En porcentajes sobre población mayor de 15 años)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco Mundial, Global Findex, 2017 [en línea] https://globalfindex.worldbank.org/#about_focus.

Por ello, muchas de las estrategias nacionales para fortalecer la inclusión financiera en la región tienen como objetivo a las mujeres (OCDE/CAF, 2020). Estudios de evaluación del impacto de estas iniciativas muestran que, en muchos casos, los resultados no han sido los esperados (Holloway, Niazi y Rouse, 2017; Banerjee y otros, 2015). Como se mencionó, investigaciones recientes han encontrado que las normas sociales de género son una posible causa del bajo impacto. El objetivo de este apartado es definir las normas sociales de género y cómo inciden para que el segmento femenino de la población no tenga el mismo acceso, uso o calidad de los productos y servicios financieros. Además, se discute la falta de estudios sobre el tema en América Latina y el Caribe.

A. Definición de normas sociales de género

Las normas sociales de género son reglas o normas implícitas e informales que un grupo social o sociedad, en particular, siguen con respecto a un género en particular, en un contexto social dado (Harper y otros, 2020). Las normas sociales se distinguen por su prevalencia, porque un número importante de individuos las siguen, por las expectativas que generan, porque los individuos creen que otros cumplirán con ellas y por las sanciones que pueden provocar, porque romper una norma social usualmente lleva a una respuesta positiva o negativa por parte de los demás (Cislaghi y Heise, 2016; Roa, 2021). Las normas sociales solo cambian cuando suficientes personas eligen actuar o se ven obligadas a actuar de una manera diferente, creando una nueva norma.

Las normas sociales se basan en un sistema de creencias, en el contexto económico y por los incentivos para adherirse a ellas (Harper y otros, 2020). En este sentido, las normas sociales son dinámicas puesto que, junto a las instituciones, moldean el comportamiento de los individuos quienes pueden tomar ventaja y ejercer el poder a partir de conocerlas, codificarlas, formalizarlas y aplicarlas a su favor (Gammage y otros, 2017). Las normas sociales generan estrés, tanto en hombres como en mujeres. En hombres porque los obligan a ser los proveedores del hogar y en las mujeres porque las fuerzan a hacerse cargo de la crianza y las labores domésticas, lo que limita su autonomía y movilidad. En ambos casos, sus opciones laborales se limitan a sectores tradicionalmente considerados femeninos o masculinos, en su defecto.

El Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP, por sus siglas en inglés) ha clasificado a las normas sociales que afectan, en particular, a las mujeres que buscan una mayor inclusión financiera a partir de dos características: i) cómo las personas se comportan, y ii) cómo las personas esperan que otros se comporten, para mantener o cambiar cómo las mujeres interactúan con el sistema financiero (Post, 2020). Las normas sociales no inciden de manera homogénea sobre la población: a mayor nivel de marginación (mayor vulnerabilidad) suelen ser más marcadas. Es decir, en los entornos rurales, indígenas y con menor nivel educativo e ingreso, las normas sociales de género son más estrictas. Las normas sociales también se aplican de forma diferente a las mujeres de acuerdo con su edad y estado civil, y de manera diferenciada entre países y regiones subnacionales. Por ejemplo, en la zona norte de México parecieran estar más empoderadas las mujeres que en el sur.

En resumen, las normas sociales se distinguen por las siguientes características: i) son aprendidas desde muy temprano, pero pueden ser dinámicas al interactuar con otros individuos; ii) una norma social perdura debido a la existencia de sanciones sociales, ya sean positivas (aprobación o popularidad) o negativas (bromas o violencia), y iii) las normas sociales son diferentes a las creencias, actitudes e intereses personales (Roa, 2021).

B. Las normas sociales de género como barrera para la inclusión financiera

En este documento se define la inclusión financiera como el proceso de promover el acceso a una gama de productos y servicios financieros regulados, así como su uso por todos los segmentos de la sociedad, a la medida del consumidor —incluida la educación—, con miras a promover su bienestar económico y financiero (SHCP/CNBV/INEGI, 2012; OCDE/INFE, 2012; Atkinson y Messy, 2013). Hay diversas definiciones sobre inclusión financiera, pero en todas ellas se observa que son de carácter multidimensional, al incluir tres aspectos centrales: el acceso, el uso y la calidad (Roa, 2013).

El acceso está relacionado con la disponibilidad que pueden tener los individuos de la oferta de los productos y servicios financieros. Algunos autores agregan a la disponibilidad el costo de los productos y servicios, que debe ser asequible a los usuarios (Claessens y Perotti, 2007). En general, se define el acceso en términos de la disponibilidad de la oferta en un espacio geográfico determinado (Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez, 2008). La disponibilidad puede ser física, como las sucursales, cajeros automáticos, los corresponsales bancarios, entre otras, o no física, como en el caso de los servicios por internet o asociados a la telefonía móvil.

El uso está relacionado con el consumo o la utilización de los productos y servicios financieros contratados por el individuo en el sistema financiero formal (Claessens, 2006). El uso puede ser desde utilizar una cuenta corriente para realizar movimientos o incrementar el ahorro, hasta usar una amplia diversidad de productos financieros como algún tipo de crédito (de consumo, hipotecario, entre otros), adquisición y uso de seguros (médico, agropecuario, por ejemplo) y usar instrumentos de inversión.

Finalmente, la calidad está relacionada con los atributos que poseen los productos y servicios, cómo estos se ajustan a las necesidades de los clientes y si el desarrollo de nuevos productos y servicios tiene en cuentas estas necesidades. La calidad está relacionada también con la información y educación que proporcionan los productos y servicios financieros para incrementar la habilidad del individuo en su toma de decisión respecto a la conformación de su portafolio de inversión. Roa (2013) menciona que la calidad está asociada con la eficacia del acceso y en el uso de los productos y servicios financieros.

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

La falta de autonomía y poder de decisión en el manejo de sus ingresos y gastos, y las menores oportunidades laborales y salariales, en las que prevalecen la informalidad laboral o las tareas domésticas no remuneradas, impiden en muchos casos que las mujeres puedan adquirir un producto o servicio financiero (Roa, 2020). En el área rural esta situación se agrava, ya que se suma la dispersión territorial de las mujeres, lo que eleva significativamente los costos de distribución y promoción de los productos y servicios financieros enfocados en ellas. En cuanto a la elegibilidad, hay varios estudios que muestran como las mujeres tienen una mayor dificultad para conseguir una identificación oficial, sufren discriminación directa o indirecta en la institución financiera, no tienen colaterales o no los pueden utilizar aunque los tengan y necesitan el permiso o firma del esposo o un familiar para acceder a un producto financiero, entre otras situaciones (Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer, 2013).

Con el objetivo de eliminar estas barreras a la oferta, se han desarrollado iniciativas de inclusión financiera para mujeres como el diseño de productos financieros gratuitos o de bajo costo, productos básicos o simplificados (menos requisitos) y productos que se basan en el colateral o garantía social en vez de los tradicionales, como los grupos de ahorro y crédito. Sin embargo, estas iniciativas, en general, no se basan en un enfoque de género o territorial y son similares a las dirigidas a otros grupos que están afectados por una menor inclusión financiera. La falta de acceso a servicios financieros puede ser el resultado de un conjunto de desigualdades, no exclusivo de su condición de género. Hay factores territoriales, de acceso a bienes y servicios públicos, étnicos y de vulnerabilidad según la edad y los niveles de pobreza en diferentes zonas.

De igual modo, en el caso de la accesibilidad física, las principales iniciativas para mujeres son análogas a las desarrolladas para los hombres y tienen que ver con aumentar el número de puntos de acceso financiero a través de la creación de nuevas sucursales, cajeros, banca móvil, corresponsales bancarios y, más recientemente, en los medios electrónicos. Estas iniciativas han sido principalmente implementadas en áreas rurales remotas o de difícil acceso, donde la accesibilidad financiera por estas razones era baja o nula (Roa, Villegas y Garrón, 2020).

Del lado de las barreras a la demanda, varios estudios han mostrado cómo la exclusión financiera de la mujer está relacionada con factores psicológicos y sociológicos. Entre los más mencionados se encuentran una menor autoestima y autoconfianza en sus habilidades y capacidades en general, menores niveles de educación financiera y educación en general, ser más adversas al riesgo y confiar menos en las instituciones financieras, entre otras (Lusardi y Mitchell, 2008; Bustelo y Vezza, 2019; Yakoboski, Lusardi y Hasler, 2020). La percepción que se tenga de ellas en la sociedad y, por lo tanto, en el sistema financiero, también tiene un impacto sobre su acceso a productos y servicios financieros.

Por ejemplo, Ongena y Popov (2015) encontraron que, en un estudio para los países europeos, en los países con un sesgo de género más fuerte hacia las mujeres, ellas no piden un crédito porque piensan que no se les va a otorgar. Tampoco abona a una mayor inclusión la percepción que tienen las mujeres con respecto al sistema financiero formal, puesto que en los lugares en donde se les suele ver como entidades complejas, la inclusión de las mujeres es menor (Pailhé, 2014).

Estas barreras se han comenzado a visibilizar a partir de los resultados de encuestas y estudios de línea de base, subrayando la necesidad imperiosa de desarrollar programas que atiendan estos sesgos de género y las brechas en las habilidades financieras y para la vida con una clara perspectiva de género, como recoge el trabajo de la Corporación Andina de Fomento (CAF) para un amplio grupo de países de América Latina (Auricchio y otros, 2021).

Los programas implementados para fomentar la inclusión financiera de las mujeres buscan eliminar una o varias de estas barreras y en muchos casos los resultados no han sido los esperados. Como se expone en las siguientes secciones de este documento, esto podría deberse en parte a no tener en cuenta cómo las normas sociales de género interactúan con las distintas barreras presentadas, tanto de demanda como de oferta.

C. La falta de estudios previos sobre el rol de las normas de género en la inclusión financiera en América Latina

Existe muy poca evidencia empírica sobre el rol que tienen las normas de género en la inclusión financiera. La bibliografía sobre las diferencias entre las mujeres en el ámbito urbano versus rural es aún más escasa. La mayoría se enfoca en alguna de las dos áreas geográficas o no hacen distinción entre ellas. En los estudios a nivel mundial de Aterido, Beck e Iacovone (2013); Babbitt, Brown y Mazaheri (2015); Mathews (2016); Gamage y otros (2017) se analizan las normas sociales de género y su impacto en la inclusión financiera, haciendo una distinción entre lo urbano y lo rural.

Entre las barreras que encontraron estos estudios sobre las mujeres, sin distinción entre su pertinencia a un área urbana o rural, es el acceso al crédito (Babbitt, Brown y Mazaheri, 2015), la falta de activos que puedan usarse como colateral (Gammage y otros, 2017) y el uso de productos formales de ahorro y crédito (Aterido, Beck e Iacovone, 2013). Sin embargo, las mujeres en áreas rurales tienen una mayor preferencia por formalizar sus negocios, lo que les da mayor seguridad, acceso a redes de negocios y clientes, y acceso a crédito (Babbitt, Brown y Mazaheri, 2015).

En América Latina y el Caribe no existen trabajos que analicen el rol que tienen las normas de género en la inclusión financiera, de acuerdo con el conocimiento de los autores. Sin embargo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha hecho estudios sobre las normas sociales de género que prevalecen en la región, con un enfoque diferenciador entre lo urbano y lo rural. Una característica general que se observa en todos los países de América Latina y el Caribe es la sobrecarga de trabajo de las mujeres, lo que limita su participación en emprendimientos que generan ingresos (Ortega, 2012; Valenzuela, Scuro Somma, y Vaca-Trigo, 2020; Vaca, 2019). Las normas sociales influyen para que la mujer haga el trabajo de casa y el no remunerado, con marcado acento en aquellas que poseen características como indígenas, de mayor edad y en áreas rurales. Estas normas varían según las áreas rurales y urbanas, territoriales (norte y sur en el caso de México) y también según la edad y el acceso a empleos formales entre áreas.

Por ejemplo, el mayor acceso de las mujeres a empleos formales en áreas urbanas que en áreas rurales puede explicar una mayor inclusión. El sistema financiero no toma en cuenta las características del empleo femenino rural y por lo tanto las excluye del acceso a dichos servicios. No está visibilizado el desgaste psicológico, físico y emocional de las mujeres por la presión de involucrarse cada vez más en la generación de ingresos de los hogares, pero al mismo tiempo seguir siendo responsables de la crianza y labores domésticas. Las repercusiones de esta pérdida en bienestar se verán reflejadas en las siguientes generaciones. Hay que agregar que las normas sociales se han ido modificando en el tiempo; las nuevas generaciones parecen menos dispuestas a apegarse a ellas.

Las normas sociales también impactan de manera sistemática, de forma tal que existe discriminación para que las mujeres accedan a productos y servicios financieros que tienen las mismas características que sus pares hombres. Por ejemplo, Hess (2020) encuentra que las mujeres acceden a créditos por un monto menor que los hombres en las instituciones financieras formales de La Antigua (Guatemala). Sin embargo, Alibhai, Buehren y Papineni (2015) argumentan que cuando el esposo es quien apoya a la mujer en el requerimiento crediticio, estas acceden con mayor celeridad.

La falta de estudios que analicen la relación entre normas sociales de género e inclusión financiera se debe, entre otros factores, a que solo recientemente se han examinado los factores que limitan el avance en la inclusión financiera en las mujeres. Finalmente, las normas sociales siguen siendo una barrera porque moldean su acceso a los recursos y limitan su habilidad para prosperar económicamente (Jarden, 2018).

IV. Análisis estadístico

A. Descripción de las fuentes de información

Los datos para México provienen de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) elaborada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La ENIF se ha publicado en cuatro ocasiones: 2012, 2015, 2018 y 2021. Como se mencionó, no se incluyen los datos de la encuesta de 2021 porque este reporte ya se encontraba en proceso de edición cuando los datos fueron compartidos públicamente. Los objetivos de la ENIF son saber las características de los usuarios y los no usuarios de los productos y servicios financieros formales e informales, identificar a la población que lleva el control de sus gastos, proveer información sobre productos y servicios financieros, e identificar barreras que limitan el acceso y uso al sistema financiero informal (SHCP/CNBV/INEGI, 2012).

Otras instituciones en México que generan información sobre la inclusión financiera son la Comisión Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco de México (Banxico). Además, instituciones internacionales han realizado encuestas de demanda de productos y servicios financieros relacionadas con la inclusión financiera, a nivel de hogar, que contienen datos para México y otros países, como el Global Findex (<https://globalfindex.worldbank.org/>) del Banco Mundial y el Global Microscope on Financial Inclusion (<https://www.centerforfinancialinclusion.org/global-microscope-2020>), que publica The Economist Intelligence Unit (EUI).

La primera es una encuesta que se ha realizado en 2011, 2014 y 2017 con una cantidad aproximada de 1.000 hogares para cada uno de los 140 países en la muestra (Demirgüç-Kunt y otros, 2018). La ventaja de esta encuesta es la estandarización de los productos y servicios financieros y la comparabilidad entre países, pero no es representativa a niveles subregionales y no profundiza temas como la educación financiera. La encuesta que presenta la EIU versa sobre el ambiente institucional que provee el espacio para incrementar la inclusión financiera de las personas, como el apoyo gubernamental y político a las políticas para su inclusión financiera, la estabilidad e integridad del

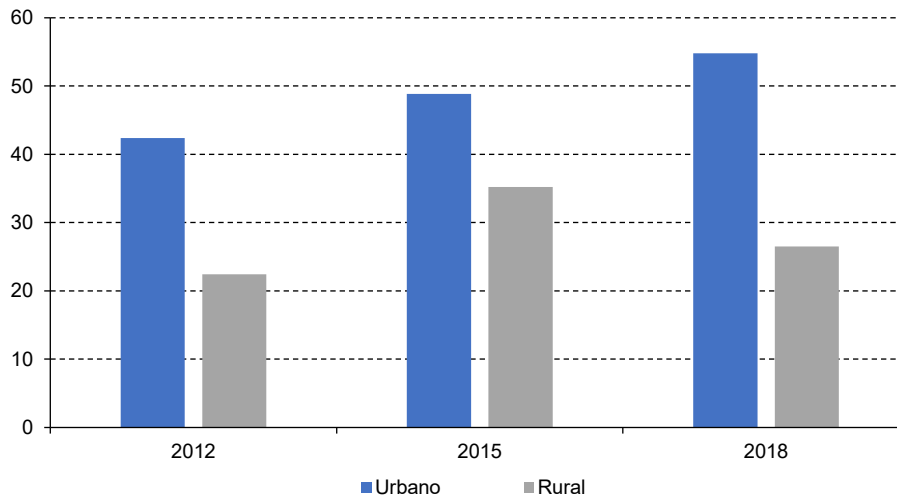
sistema financiero, la gama de productos y la distribución de los puntos de oferta y la infraestructura para la protección del consumidor, entre otros (EIU, 2020).

El Fondo Monetario Internacional (FMI) es la única institución que tiene una base de datos de libre acceso sobre la oferta de servicios financieros, el Financial Access Survey Data (<https://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C>). Es una base que registra observaciones desde 2009 y cuya fuente son los registros administrativos gubernamentales recolectados por los supervisores y reguladores de los sistemas financieros nacionales (Carcel, Chabra y Fan, 2020). La base cubre 189 países con información sobre proveedores de servicios financieros (por ejemplo, bancos comerciales, uniones de crédito e instituciones microfinancieras) y tipos de servicios financieros (por ejemplo, depósitos, préstamos y seguros).

B. Panorama de la inclusión financiera por área urbana comparada con la rural

En México, el 55% de la población en las áreas urbanas posee una cuenta en el sistema financiero formal (véase el gráfico 4), de acuerdo con la encuesta de inclusión financiera publicada en 2018 (CNBV/INEGI, 2018). Esto contrasta considerablemente con los individuos en las áreas rurales, en donde solo el 27% posee una cuenta. Se han logrado avances desde la aparición de la primera encuesta (22% en 2012), con un incremento de 5 puntos porcentuales de las personas con cuentas formales para 2018.

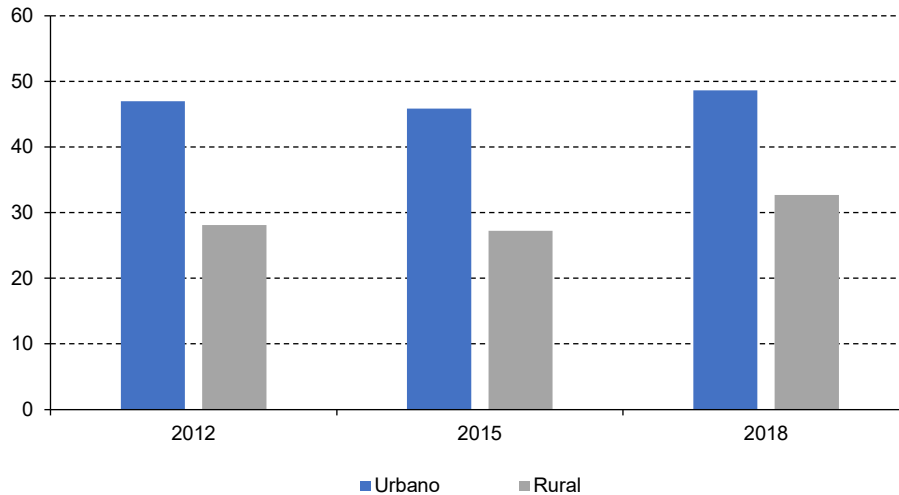
Gráfico 4
México: personas adultas con cuentas formales por áreas urbanas y rurales, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

En el caso del uso de la infraestructura financiera, solo alrededor de uno de cada tres habitantes en el área rural hace uso de ella (Del Río, 2019). La brecha en el uso de sucursales se mantiene en alrededor de 20 puntos porcentuales: en 2012, el 47% de las y los habitantes adultos en áreas urbanas utilizaba las sucursales, mientras que el mismo indicador en áreas rurales era de solo el 28%. Para 2015, los porcentajes eran del 46% en el área urbana y el 27% en la rural, mientras que para 2018 los porcentajes se incrementaron ligeramente al 49% en el área urbana y al 33% en el área rural (véase el gráfico 5). Uno de cada cinco municipios rurales tiene una sucursal, lo que logra cubrir al 32% de la población en el área rural, mientras que casi un tercio de los municipios rurales tiene cajeros automáticos cubriendo al 44% de la población rural (Del Río, 2019).

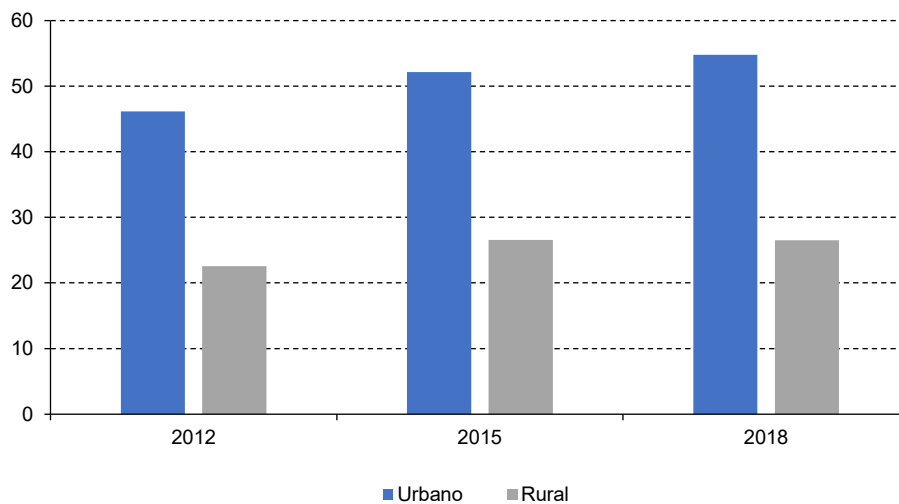
Gráfico 5
México: personas adultas que usan sucursales por áreas urbanas y rurales, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

En el caso de los cajeros automáticos, la brecha se incrementa a 28 puntos porcentuales en el caso del uso de cajeros automáticos (Del Río, 2019). En 2012, el 46% de las y los habitantes adultos en área urbanas utilizaban los cajeros, mientras que solamente el 23% de sus pares en áreas rurales hacían uso de ellos. Para 2015, los porcentajes se incrementaron 6 puntos porcentuales en el área urbana y 4 puntos porcentuales en la rural. Para 2018 el porcentaje se incrementó ligeramente a 55% en el área urbana, pero se mantuvo en 27% en el área rural (véase el gráfico 6).

Gráfico 6
México: personas adultas que usan cajeros por áreas urbanas y rurales, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta, mayor a 18 años)



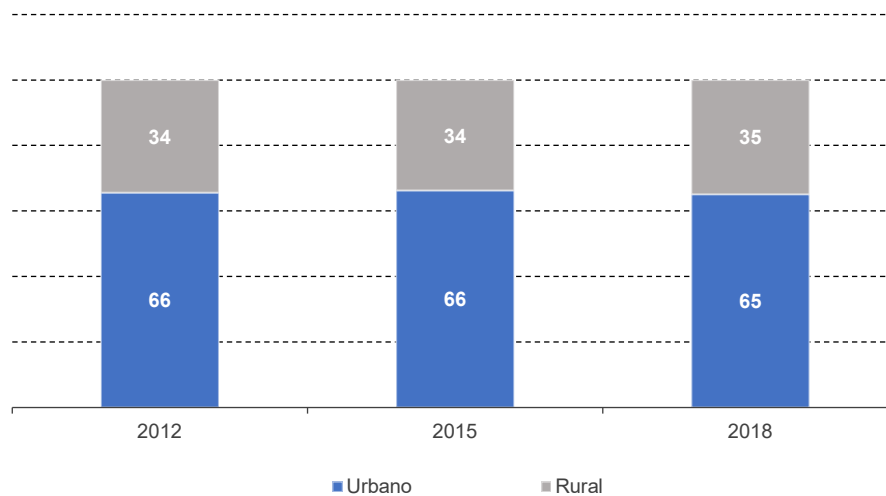
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

El bajo acceso a y el uso de infraestructura financiera, como las sucursales y los cajeros automáticos, es una barrera para la inclusión financiera. Es crítico para mantener y facilitar los productos financieros a empresas y emprendedores de sectores especializados, como el agrícola y toda la actividad rural.

C. Panorama de la inclusión financiera de las mujeres con dimensión urbana y rural

Las mujeres representan entre el 52 y 53% de la población adulta total en México definida por la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), es decir, de las personas que se encuentran entre los 18 y los 70 años⁴. Un tercio de las mujeres adultas habita en áreas consideradas rurales. México es una de las economías en América Latina que presenta un menor porcentaje de mujeres rurales, solo por detrás de la República Bolivariana de Venezuela, el Uruguay, la Argentina, Chile, el Brasil y el Perú (Demirgüç-Kunt y otros, 2018)⁵.

Gráfico 7
México: mujeres adultas por áreas urbanas y rurales, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta)



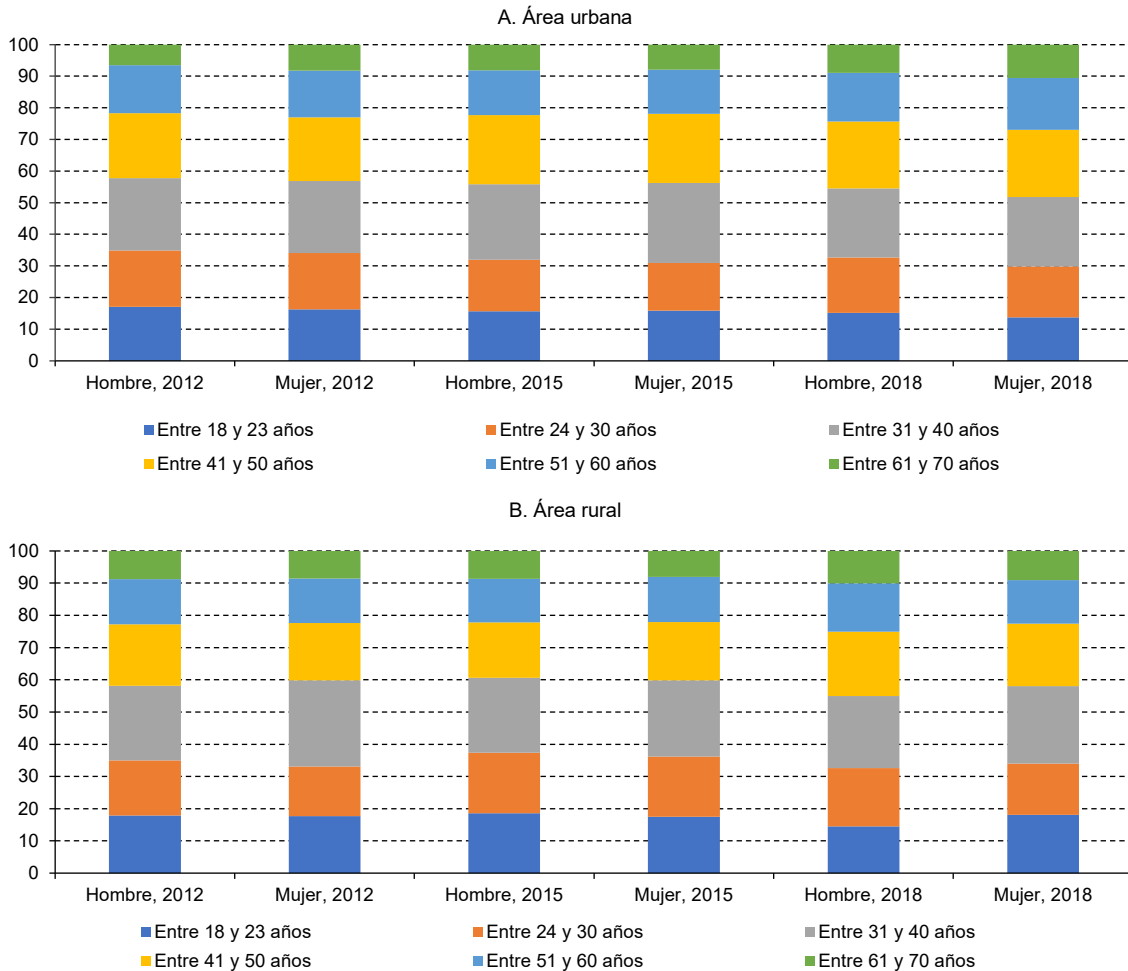
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

Una de las características de la población adulta en las áreas rurales es que las mujeres menores de 40 años, las clasificadas como jóvenes de acuerdo con criterios oficiales, son el grupo etario mayoritario. El 60% de la población femenina rural se encuentra por debajo de este umbral etario (véase el gráfico 8). Esto abriría una ventana de oportunidad para que ellas fueran las conductoras de procesos de profundización financiera, lo que incidiría sobre el desarrollo económico y local de sus comunidades. Además, la participación de las mujeres menores de 40 años en el total de la población femenil decrece más lentamente en el área rural que en el área urbana.

⁴ El marco muestral de la ENIF no incluye a la población mayor de 70 años.

⁵ Esto se debe en gran parte a la definición oficial de lo que se entiende por rural, que son aquellas localidades en las que la población es menor a los 2.500 habitantes. Esta definición no ha cambiado en más de 80 años (Soloaga, Plassot y Reyes, 2020).

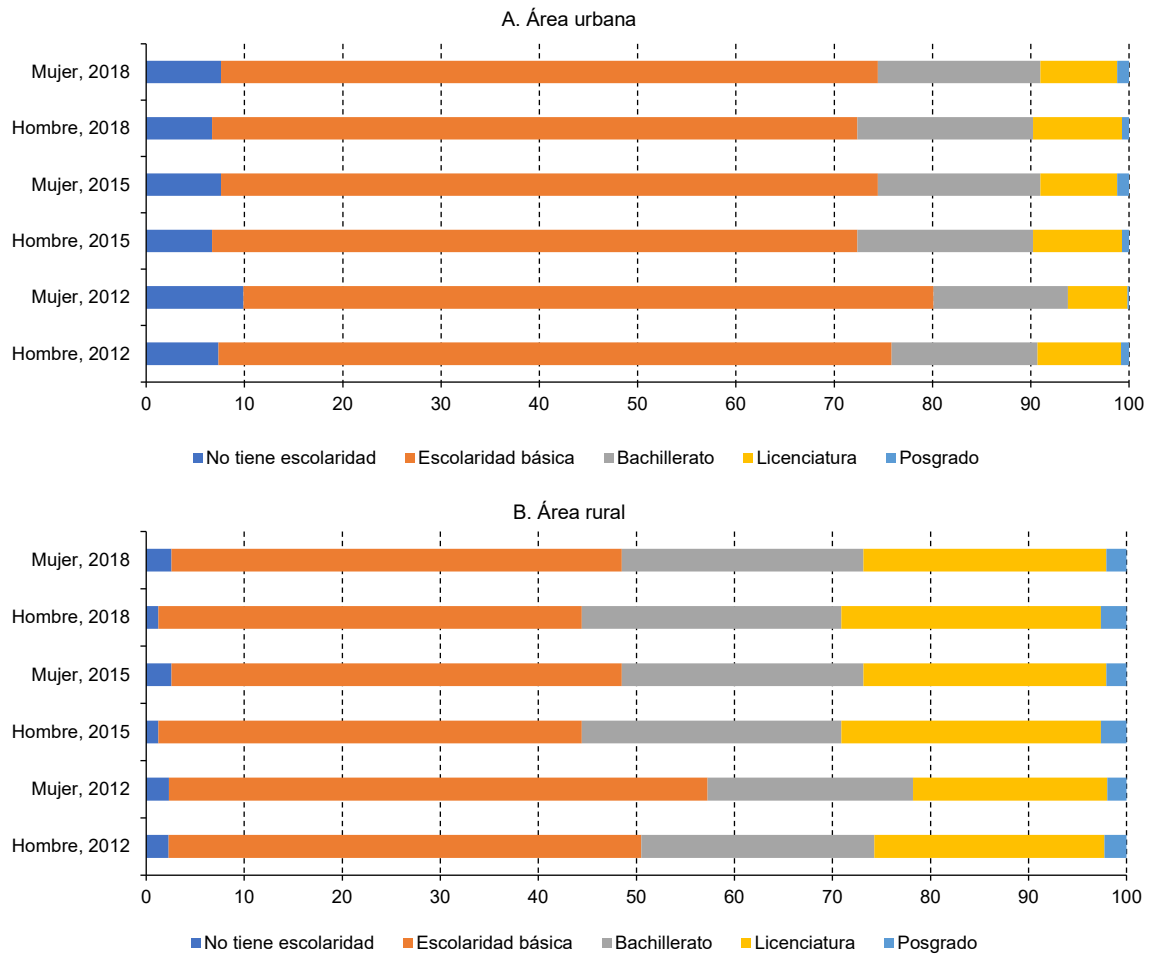
Gráfico 8
México: personas adultas por sexo, rangos de edad y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

Sin embargo, las mujeres en el área rural enfrentan enormes retos para fortalecer su inclusión financiera, entre los que se encuentran mayores grados de marginación y exclusión social que los que afectan a hombres y mujeres en áreas urbanas. En particular, las mujeres rurales tienen un acceso limitado a productos y servicios financieros, pero sobre todo el crédito, y en ello incide la menor educación con respecto a sus pares femeninas en las áreas urbanas, así como a sus propios congéneres (ONU Mujeres, 2021). En el gráfico 9 se presenta el porcentaje de hombres y mujeres por áreas (rurales y urbanas), en los tres años de las encuestas y por niveles educativos. En el área rural más del 76%, en promedio, de las mujeres posee educación básica o no tiene educación, mientras que en el área urbana este segmento poblacional solo alcanza el 51%, en promedio. En el caso de los hombres rurales, el promedio se ubica en el 73,5%. Pareciese que la brecha educativa, a nivel básico, entre los hombres y las mujeres se ha cerrado, tanto en el área urbana como en la rural. Sin embargo, a pesar de esto, la brecha financiera persiste.

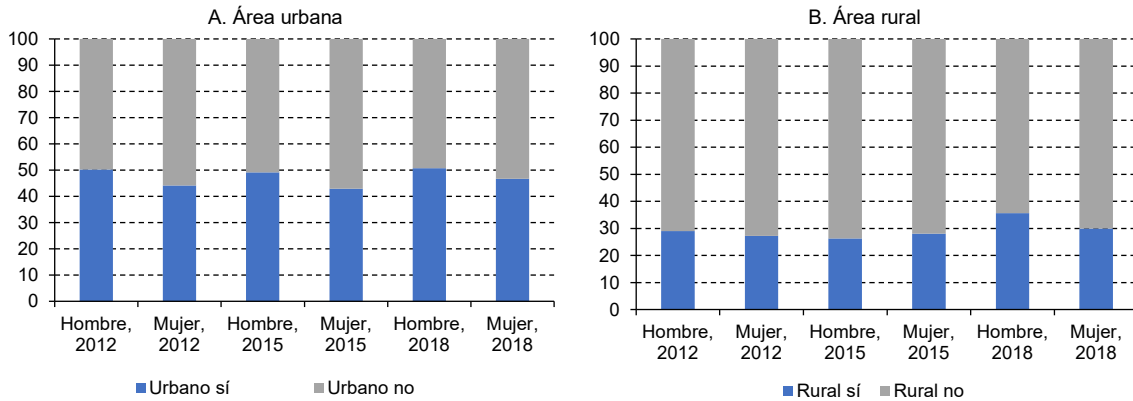
Gráfico 9
México: personas adultas por género, niveles de educativos y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

En el caso de la inclusión financiera hay brechas estructurales de género en términos de acceso a sucursales, uso de cajeros automáticos, tenencia de productos y servicios financieros y una menor diversificación de su portafolio. Por ejemplo, el 28,5%, en promedio, de las mujeres en el área rural accede a los servicios que presta una sucursal, mientras que el 30,4% de los hombres, en promedio, accede a ellos (véase el gráfico 10).

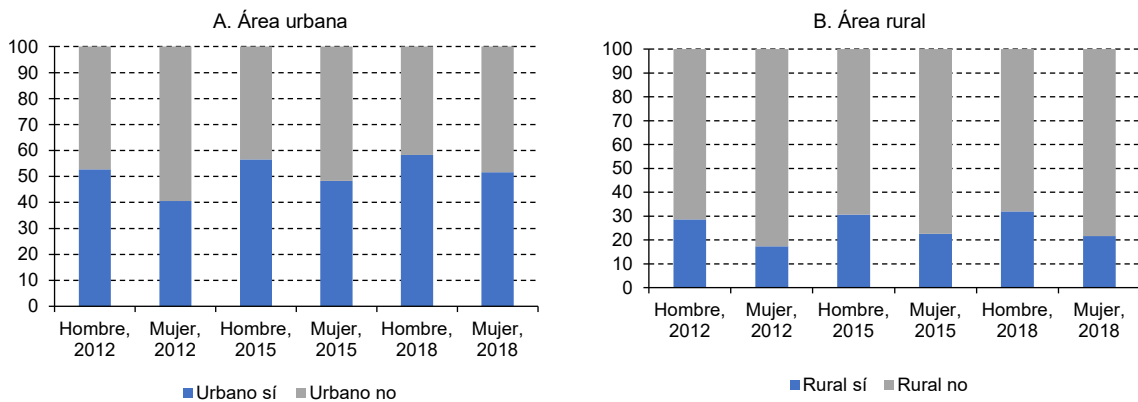
Gráfico 10
México: personas adultas por uso de sucursales, sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

En el uso de servicios financieros y tecnológicos más complejos, como el de los cajeros automáticos y los servicios de telefonía celular, las mujeres en el área rural enfrentan una mayor brecha. En el contexto actual, la importancia creciente de los servicios digitales en la actividad económica tiene un fuerte impacto en el crecimiento o disminución de la inclusión financiera de las mujeres rurales. Esto sin duda tendrá repercusión en el financiamiento de emprendedores con una amplia desventaja para aquellos que carezcan de habilidades digitales o no tengan acceso a los ecosistemas de la economía digital (Mateos Sillero y Gómez Hernández, 2019). En promedio, el 20,5% de las mujeres en el área rural hace uso del cajero automático, una brecha de 9,9 puntos porcentuales (pp) con respecto a los hombres (véase el gráfico 11). La brecha de género en áreas urbanas se amplía a 26 pp.

Gráfico 11
México: personas adultas por uso de cajeros, sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)

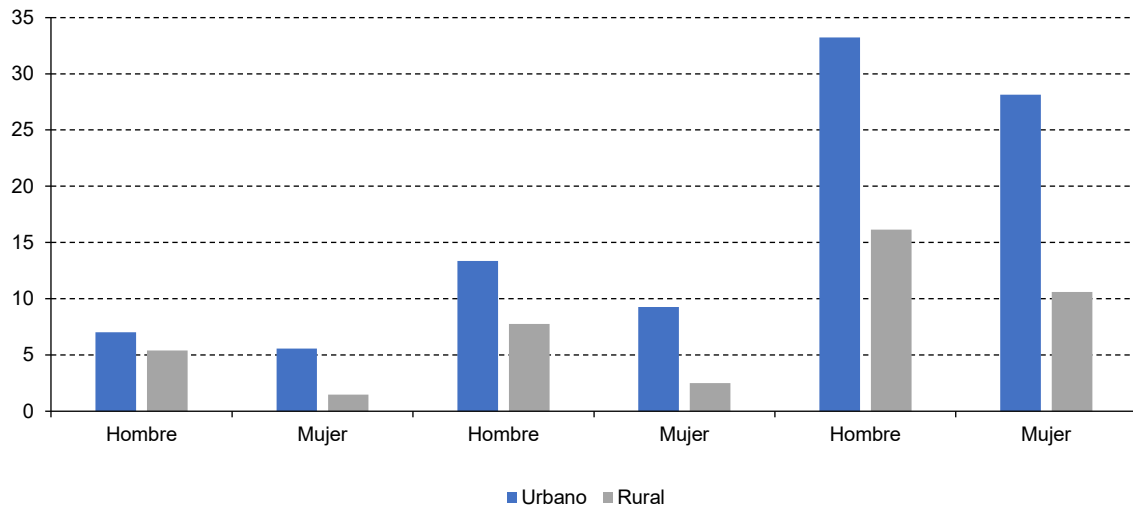


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

En el caso de las cuentas con banca por celular la brecha entre hombres y mujeres entre áreas urbana y rural se incrementa, ya que estas cuentas se encuentran ligadas a una cuenta de ahorro o corriente. Las mujeres en el área rural tienen, en promedio, el 4,9% de sus cuentas ligadas a la banca

con celular, frente al 9,8% de los hombres. La brecha de género en el área urbana es de 9,6 pp a favor de los hombres. Una primera conclusión sería que la brecha tecnológica y rural-urbana agudiza la brecha de género en materia de inclusión financiera.

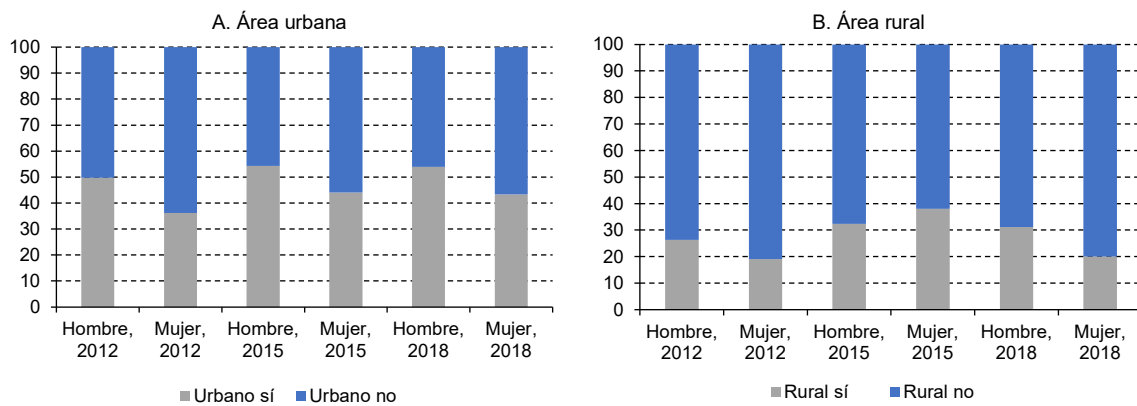
Gráfico 12
México: personas adultas que cuentan con banca por celular en su cuenta de ahorro o corriente por sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

En términos de tenencia de productos y servicios financieros, alrededor de una quinta parte de las mujeres en el área rural tiene algún tipo de cuenta, mientras que en zonas urbanas es el 41%, en promedio. Este porcentaje es menor comparado con sus pares en áreas urbanas (53%) y los hombres en áreas rurales (30%).

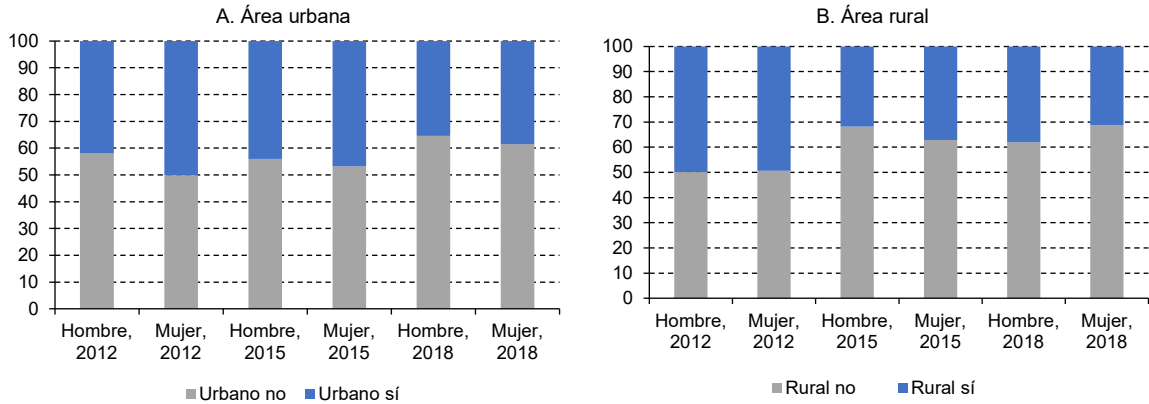
Gráfico 13
México: personas adultas con algún tipo de cuenta formal por sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

La diversidad de productos y servicios financieros que manejan las mujeres en las áreas rurales es menor que las de sus pares en áreas urbanas y las de los hombres. La cuenta de ahorro es el producto más utilizado (véase el gráfico 14), pero también es el producto menos complejo y con menores rendimientos y, a su vez, menores riesgos. Entre las mujeres adultas en el área rural con algún tipo de cuenta, el 39,3%, en promedio, posee una cuenta de ahorro, mientras que en el área urbana se incrementa al 45,1%, en promedio. Con respecto de los hombres en el área rural, la diferencia es de 0,6 puntos porcentuales.

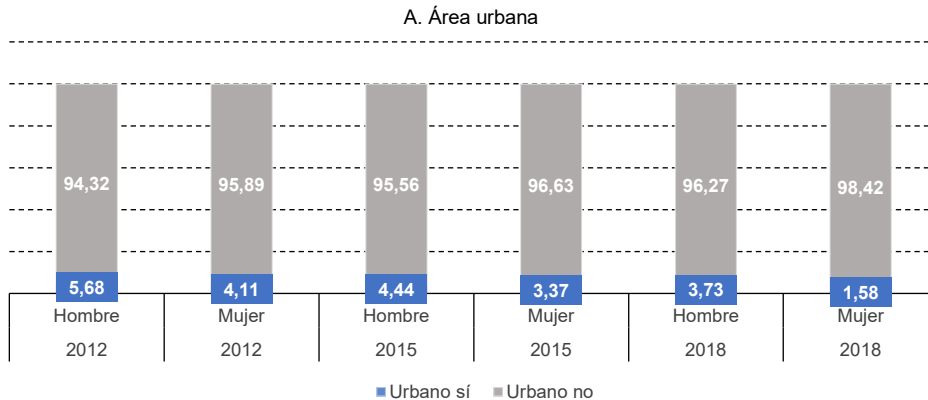
Gráfico 14
México: personas adultas con cuenta de ahorro por sexo y área rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)

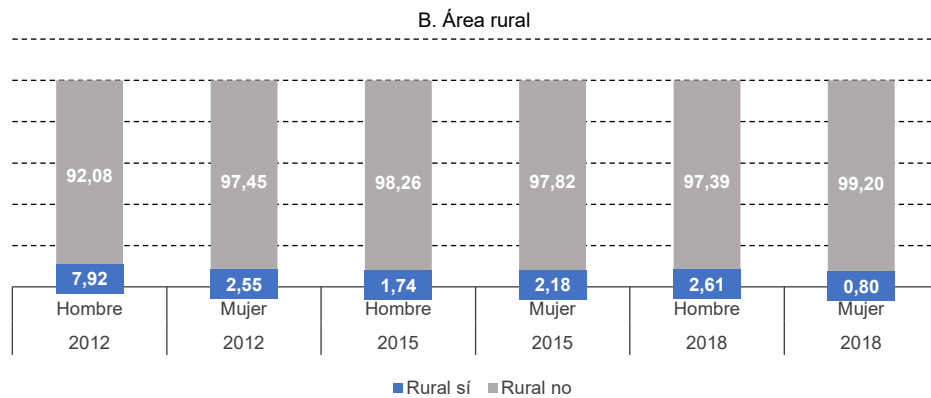


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

Los depósitos a plazo constituyen otra herramienta de ahorro en el sector financiero formal e implican un poco más de complejidad financiera. Dentro de estos depósitos se incluyen los certificados de depósito retirables en días preestablecidos, depósitos a plazo fijo, aceptaciones bancarias, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y cualquier otro instrumento a plazo que cumpla con estas características (CNBV, s/f). El 1,84% en promedio de las mujeres en el área rural tienen una cuenta de depósito a plazos fijos, mientras que el porcentaje de hombres en el área rural es del 4,09%, en promedio y el de mujeres en el área urbana es del 3,02%, en promedio (véase el gráfico 15). Una primera conclusión del análisis de estos productos es que hay una menor diversificación de los productos financieros tradicionales que las mujeres manejan en el área rural.

Gráfico 15
México: personas adultas con depósitos a plazos fijos por sexo y área rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)

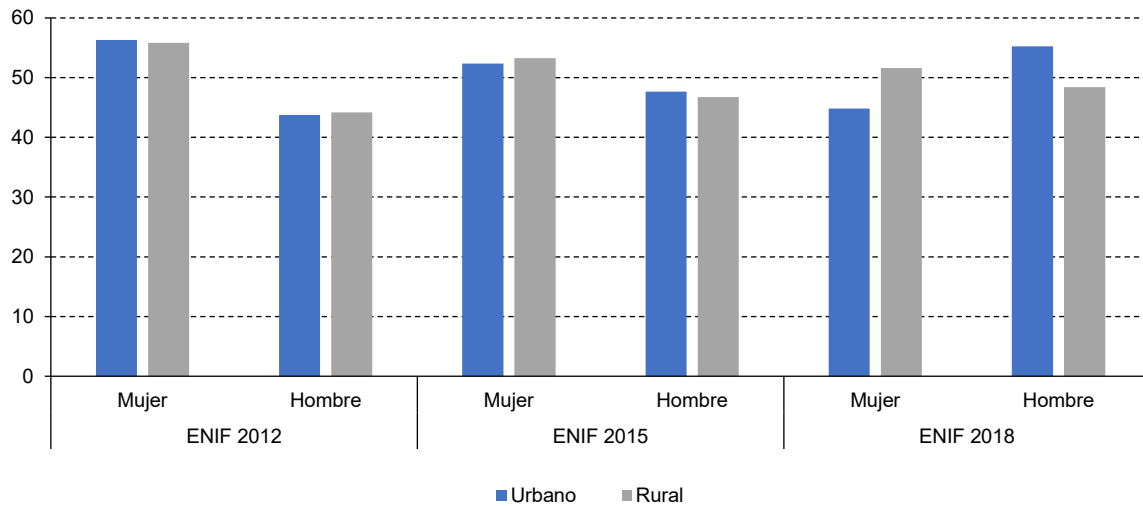




Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

Del lado del crédito, la historia no es muy distinta. Menos de una tercera parte de las mujeres en el área rural han obtenido un crédito, tarjeta de crédito o préstamo. El promedio de mujeres en el área rural que ha obtenido un crédito es del 26,5%, mientras que el promedio de las mujeres en el área urbana es del 73,5%. Sin embargo, con respecto de los hombres en áreas rurales el promedio es ligeramente superior en 2 puntos porcentuales. En 2012 y 2015, las mujeres en zonas urbanas y rurales recibieron crédito en mayor proporción que los hombres en ambas zonas. En 2018 fue mayor la proporción de mujeres en áreas rurales que recibieron crédito comparado con las mujeres urbanas, sin embargo, este mismo año el mayor porcentaje de personas que recibieron crédito fueron los hombres urbanos.

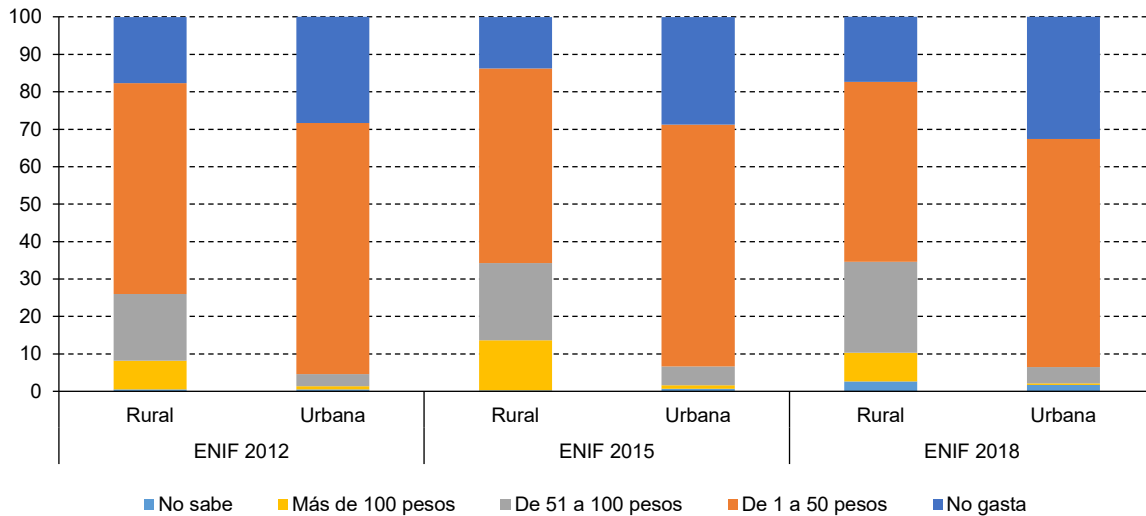
Gráfico 16
México: créditos otorgados por sexo, tarjeta de crédito o préstamo en una institución financiera, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

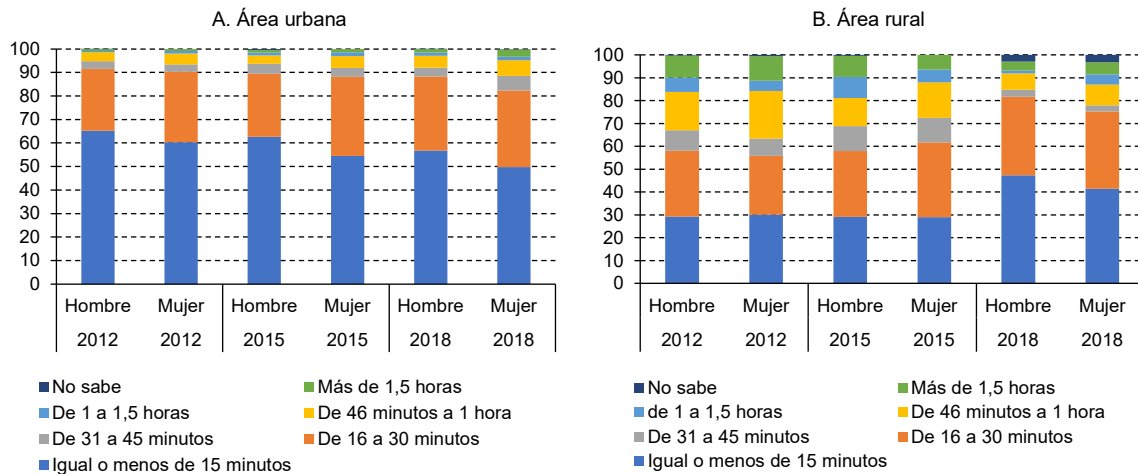
Las diferencias en términos de posesión de productos y servicios financieros entre hombres y mujeres en zonas rurales podrían estar asociadas con los costos y los tiempos de traslado. En los gráficos 17 y 18 se comparan el gasto y tiempo de acudir a sucursales. Como se observa, no existen diferencias entre individuos dentro de las áreas rurales. Por ejemplo, el porcentaje de mujeres en el área rural que indica no gastar para acudir a una sucursal es menor al 20%, sin una diferencia significativa con los hombres.

Gráfico 17
México: gasto para ir a sucursales de mujeres adultas por áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

Gráfico 18
México: tiempo de traslado a sucursales por sexo y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
 (En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

En términos de traslados tampoco existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el área rural. Mientras que en el área rural entre un 54,9% y un 61,5%, en promedio, de las mujeres y los hombres mencionan que tardan igual o menos de 15 minutos en trasladarse a una sucursal, en el área urbana este tiempo es de entre el 30,6% y el 30,7%, en promedio, respectivamente⁶. Si el costo y el

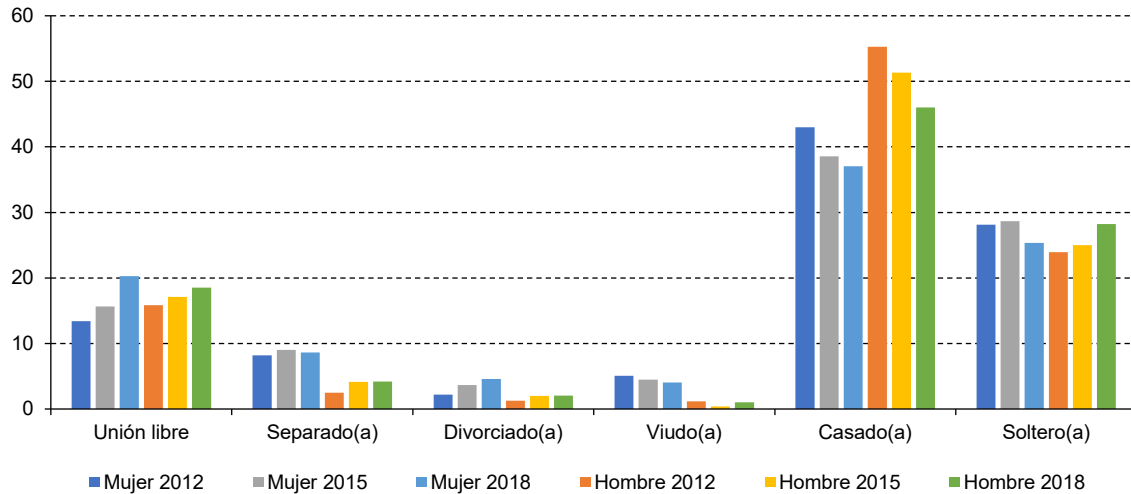
⁶ La encuesta pudiera tener un sesgo importante, ya que en muchas zonas rurales no hay sucursales ni cajeros y el tiempo de traslado es muy alto.

tiempo en las áreas rurales no difieren significativamente entre hombres y mujeres: ¿por qué las mujeres no acuden en la misma medida o más a las sucursales y cajeros automáticos que los hombres?, ¿qué barreras tienen las mujeres en áreas rurales que no acuden a las sucursales y cajeros en la misma manera que los hombres rurales? Como se mencionó, la literatura reciente sugiere que las normas sociales de género constituyen una barrera para incrementar la inclusión financiera.

D. Indicadores estadísticos del impacto de las normas de género en la inclusión financiera

La Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), en sus ediciones de 2012, 2015 y 2018, no contiene preguntas sobre normas de género. Sin embargo, como una aproximación, se puede analizar si el estado civil tiene un impacto sobre la inclusión financiera de la mujer. En el gráfico 19 se presenta la relación entre el estado civil de las mujeres (casadas o no) y el uso de los cajeros automáticos. En 2012, 2015 y 2018, las mujeres casadas (43,0%, 38,5% y 37,1%, respectivamente) utilizaban menos el cajero automático que los hombres casados (55,3%, 51,3% y 46,0%, respectivamente). No obstante, la proporción de mujeres casadas que utilizan el cajero automático disminuyó entre 2012 y 2018. En 2012 y 2015, el 28,1% y 28,7%, respectivamente, de las mujeres solteras utilizaban el cajero automático, por encima de los mismos porcentajes para los hombres solteros (23,9% y 25%, respectivamente). Sin embargo, esto se revirtió ya que en 2018 los hombres solteros (28,2%) utilizaron más los cajeros automáticos que las mujeres solteras (25,4%).

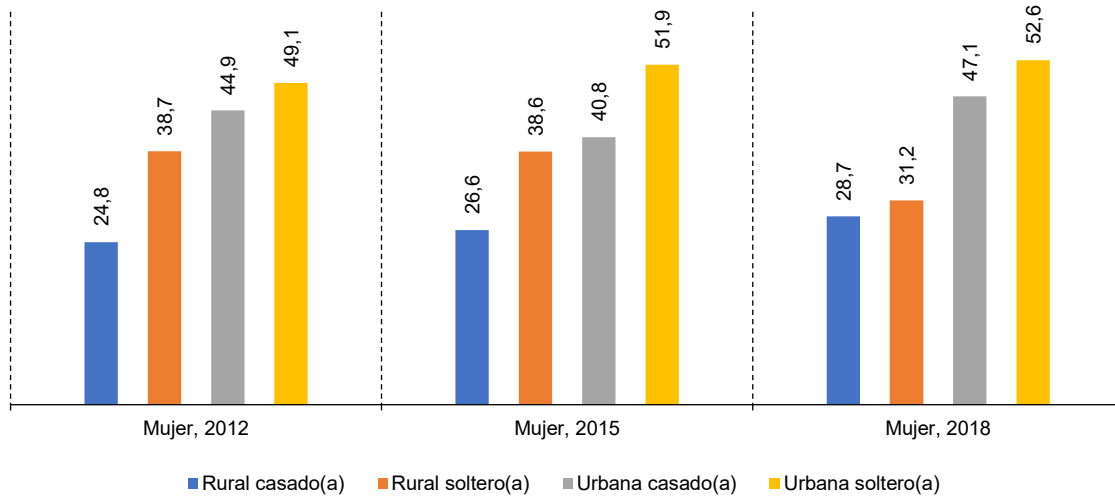
Gráfico 19
México: uso de cajero por sexo y estatus marital, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

Un comparativo entre las dos categorías más importantes de los estados civiles de las mujeres (solteras y casadas) muestra que las mujeres casadas en áreas rurales (26,7%, en promedio) acceden menos a una sucursal que las solteras en áreas rurales (36,2%, en promedio) y las solteras (44,3%, en promedio) y casadas en áreas urbanas (51,2%, en promedio). Una explicación de este fenómeno podría ser la carga de cuidados de los miembros del hogar de las mujeres en el área rural; sin embargo, la encuesta no provee información al respecto.

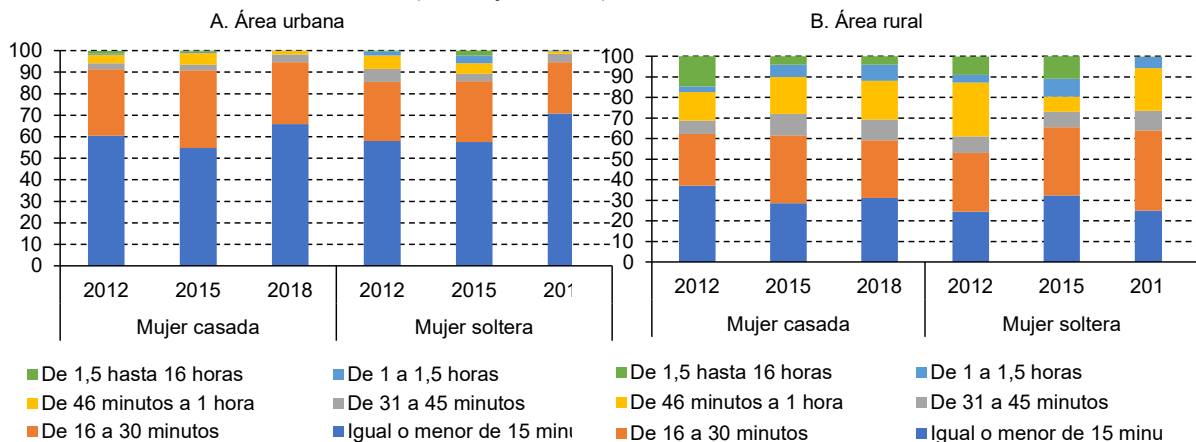
Gráfico 20
México: acceso a sucursales de mujeres por estatus marital y áreas urbana y rural, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

En el gráfico 21 se presenta el tiempo de traslado de las mujeres en el área rural por estado civil para las encuestas de 2012, 2015 y 2018. Se puede observar que las mujeres casadas en el área rural realizan mayores tiempos de traslado que sus pares en áreas urbanas. Sin embargo, esta diferencia no es clara con respecto a sus pares solteras en el área rural, por lo que se realiza un análisis estadístico de mayor envergadura. En la siguiente sección se presenta una regresión econométrica para profundizar en el análisis.

Gráfico 21
México: tiempo de traslado de las mujeres en el área rural por estatus marital, 2012, 2015 y 2018
(En porcentajes sobre la población adulta)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, 2012, 2015 y 2018.

V. Análisis econométrico

De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), en 2012, el 47,9% de los individuos habría tenido algún producto financiero de crédito o ahorro regulado. Para 2015 el porcentaje fue del 55,2%, mientras que para 2018 se incrementó al 59,55%. Dadas las cualidades de las cuentas de ahorro, depósito e inversión, se definen como incluidos financieramente a aquellos individuos que cuentan por lo menos con alguna cuenta de ahorro, cheques, depósito a plazo fijo, nómina, inversión o crédito formal, mientras que se considera excluidos a aquellos individuos que reportan no poseer productos financieros regulados (Cámara, Peña y Tuesta, 2014). Debido al enfoque de este documento, también se considera en el análisis aquellos individuos que tienen algún préstamo, crédito o tarjeta de crédito de alguna institución financiera formal.

Con el fin de identificar los determinantes de encontrarse incluidos financieramente, así como aquellos que inciden sobre el acceso al crédito, se estiman tres especificaciones. En primer lugar, un modelo *probit*, en el que la variable dependiente es el indicador que denota la tenencia de por lo menos algún producto de ahorro, depósito, inversión, préstamo o crédito de alguna institución financiera formal, como los mencionados anteriormente, al que se denomina inclusión financiera. Para esta estimación y las posteriores se utilizan los datos de la ENIF en sus tres ediciones (2012, 2015 y 2018).

En un segundo ejercicio se utiliza la variable ahorro formal como indicador de inclusión financiera, mientras que en un tercer ejercicio se estudian los determinantes que inciden sobre el ahorro informal, en el que la variable dependiente es el indicador que denota haber participado en una tanda o una caja de ahorro familiar, por ejemplo. Se pueden observar posibles efectos de endogeneidad, sin embargo, la regresión busca niveles de asociación, en lugar de causalidad. De manera que:

$$\hat{y}_{it} = \alpha + \beta y_{it} + \beta x_{it} + u_{it}$$

en donde \hat{y}_{it} representa la probabilidad de estar incluido financieramente, en el primer caso, o de tener un crédito, en el segundo caso, mientras que x_{it} son las variables determinantes del mismo. Por ello, un individuo se encontrará incluido financieramente (y_{it}) si:

$$y_{it} = \begin{cases} 1 & \text{si } \dot{y}_{1i} > 0 \\ 0 & \text{si } \dot{y}_{1i} \leq 0 \end{cases}$$

Se consideraron las siguientes variables como determinantes potenciales de la inclusión financiera, de acuerdo con la literatura relacionada con el tema (Zarate-Hoyos, 2004; Yang, 2008; Castelhana y otros, 2016; Taylor y Castelhana, 2016):

- Una variable indicativa para el sexo del individuo, ya que el objetivo del estudio es verificar el estado de inclusión financiera de las mujeres.
- Un indicador que identifica las áreas rurales para distinguir entre áreas urbanas y rurales.
- El estado civil del entrevistado, casado=1, como un proxy de las normas sociales de género, dado que la encuesta no incluye otra variable que capture el impacto de dichas normas.
- La edad, como variable sustitutiva de la experiencia, de la que se anticipa un efecto positivo.
- La edad al cuadrado, ya que se asume que el efecto positivo de la experiencia es decreciente, por lo que el coeficiente del cuadrado de la edad debe ser negativo.
- El ingreso per cápita del hogar del entrevistado, que suele estar asociado positivamente con la inclusión financiera.
- Un indicador que refleja si la persona entrevistada es emprendedora, basado en la actividad del trabajador por cuenta propia. Este indicador, en principio, estaría asociado negativamente con estar incluido financieramente, ya que los trabajadores por cuenta propia suelen enfrentar flujos de ingresos de mayor variabilidad.
- Una variable indicativa del nivel de escolaridad, que distingue entre quienes tienen un grado de escolaridad mayor a la básica (igual 1) y quienes no. Se espera una asociación positiva entre ambas.

Los resultados de las estimaciones se resumen de la segunda a la cuarta columna del cuadro 3, en donde se muestran el valor de los coeficientes, los efectos marginales⁷ y las semielasticidades. Los efectos marginales miden el efecto parcial en la media condicional de la variable dependiente dado un cambio en uno de los regresores, mientras que las semielasticidades miden el cambio proporcional en la variable dependiente asociado a un cambio en una unidad de un regresor (Cameron y Trivedi, 2010). En este caso, se utilizaron las semielasticidades porque los regresores se encuentran en niveles. La regresión en su conjunto es estadísticamente significativa. La bondad de ajuste indicada por el valor del pseudo R² es del 10,7%. Si se utilizan los coeficientes estimados para predecir la inclusión financiera, la predicción del modelo (67,8%) aproxima satisfactoriamente la proporción observada en los datos (69,5%).

Si bien los signos de los coeficientes de las variables de ingresos, emprendimiento, escolaridad y áreas rurales presentan los signos esperados, no es el caso para los signos de los coeficientes de sexo (mujer) y estado civil (casado) no. Llama la atención que las variables edad y edad al cuadrado presentan un coeficiente cercano a cero. Los coeficientes de mujer, casado, edad e ingresos indican una asociación positiva y estadísticamente significativa entre estos y el indicador de inclusión financiera. Los restantes presentan una relación negativa. De acuerdo con los efectos marginales, evaluados en el promedio de la muestra de los regresores, la probabilidad de estar incluido financieramente se incrementa 0,07 veces si es mujer. Una persona con escolaridad básica tiene una probabilidad menor de estar incluida financieramente de 0,10 veces. Si se analizan las semielasticidades, una persona en el área rural está asociada con una disminución proporcional de 0,2071 de estar incluida financieramente o 20,71%.

⁷ Los efectos marginales indican el efecto parcial de cada variable o determinante sobre la probabilidad de estar incluido financieramente. En este caso, se utilizan los efectos marginales promedio, es decir, se evalúa a partir de los valores de la muestra y se promedia para cada variable.

Cuadro 3
Estimaciones del modelo de regresión *probit* con el indicador de inclusión financiera
(Coeficientes y efectos marginales)

Variable (1)	Coeficientes (2)	Efectos marginales (3)	Semielasticidades (4)
Mujer	0,2235 ^a 0,0002	0,0763 0,0001	0,1453 0,0001
Rural	-0,3031 ^a 0,0002	-0,1074 0,0001	-0,2071 0,0002
Edad	0,0263 ^a 0,0001	0,0090 0,0000	0,0174 0,0000
Edad al cuadrado	-0,0002 ^a 0,0000	-0,0001 0,0000	-0,0002 0,0000
Casado ^b	0,0914 ^a 0,0002	0,0313 0,0001	0,0601 0,0002
Ingresos mensuales	0,1478 ^a 0,0001	0,0506 0,0000	0,0977 0,0001
Emprendedor ^c	-0,3056 ^a 0,0002	-0,1076 0,0001	-0,2124 0,0002
Nivel de escolaridad	0,6036 ^a 0,0003	0,2205 0,0001	0,4439 0,0002
Constante	-0,5271 0,0010		
(Log) verosimilitud	-92 038 295		
Pseudo R2	0,1068		
Obs.	16 545		

Fuente: Elaboración propia.

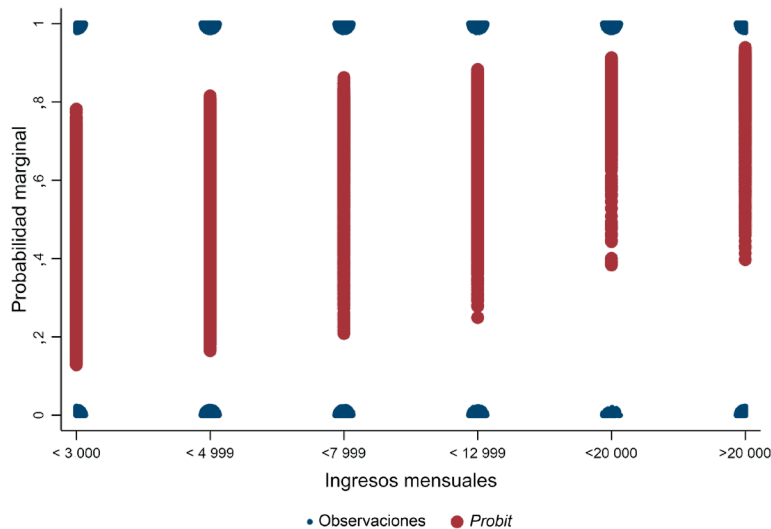
^a Estadísticamente significativo al 95% de nivel de confianza.

^b La categoría casados no comprende en unión libre o viviendo con una pareja.

^c La categoría de emprendedor comprende "trabajador(a) por su cuenta (no contrata trabajadores)", y "patrón(a) o empleador(a) (contrata trabajadores)".

En el gráfico 22 se muestran las probabilidades marginales de estar incluido financieramente en la medida que los ingresos mensuales reales se incrementan. Dado que en 2012 la variable fue ordinal, se construyó el gráfico a partir de las categorías de ingreso. Se observa un efecto positivo de los determinantes de la inclusión financiera a lo largo de la distribución del ingreso. Asimismo, se verifica que en la medida en que se incrementa el ingreso, la probabilidad de estar incluido financieramente es mayor.

Gráfico 22
Probabilidades marginales de estar incluido financieramente a lo largo de la distribución del ingreso



Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los primeros hallazgos presentados anteriormente, en línea con expuesto por Del Río (2019), aparece una brecha de género a favor de las mujeres en el indicador de inclusión financiera, en donde ciertos efectos, como que en las zonas rurales las mujeres tienen más cuentas que los hombres⁸, dominan el indicador. Este hallazgo, que las mujeres tienen un coeficiente positivo (aunque bajo), se debe a que el conjunto de sus características contribuye a una menor inclusión financiera, por lo que este coeficiente no alcanza a compensar los efectos de la discriminación laboral, los menores ingresos y niveles educativos por área, entre otros. Es decir, no es simplemente por ser mujer que no se está incluida financieramente, sino por el conjunto de sus características demográficas y socioeconómicas.

Por ello, en una segunda especificación del modelo se investiga un aspecto práctico de la inclusión financiera como ahorro formal, tomando en cuenta que las cuentas de ahorro están entre los productos financieros más comúnmente usados en México: el 44% de la población adulta que maneja una cuenta bancaria posee una cuenta de ahorro (CNBV, 2021). Además, entre 2012 y 2018, la tenencia de una cuenta de ahorro fue uno de los instrumentos financieros que mostró el mayor incremento al pasar del 51% al 68% (CNBV, 2021). Los resultados de las estimaciones se resumen de la segunda a la cuarta columna del cuadro 4, en donde se muestra el valor de los coeficientes, los efectos marginales y las semielasticidades. La regresión en su conjunto es estadísticamente significativa. La bondad de ajuste indicada por el valor del pseudo R2 es solamente un 5,3%.

Cuadro 4
Estimaciones del modelo de regresión *probit* con el ahorro formal
(Coeficientes y efectos marginales)

Variable (1)	Coeficientes (2)	Efectos marginales (3)	Semielasticidades (4)
Mujer	-0,0113 ^a 0,0003	-0,0041 ^a 0,0001	-0,0112 ^a 0,0003
Rural	-0,0179 ^a 0,0003	-0,0065 ^a 0,0001	-0,0178 ^a 0,0003
Edad	0,0131 ^a 0,0000	0,0047 ^a 0,0000	0,0130* 0,0000
Edad al cuadrado	-0,0002 ^a 0,0000	-0,0000 ^a 0,0000	-0,0002 ^a 0,0000
Casado ^b	-0,0655 ^a 0,0003	-0,0237 ^a 0,0001	-0,0650 ^a 0,0003
Ingresos mensuales	-0,0000 ^a 0,0000	-0,0000 ^a 0,0000	-0,0000 ^a 0,0000
Emprendedor ^c	0,8827 ^a 0,0003	0,3373 ^a 0,0001	0,7185 ^a 0,0002
Nivel de escolaridad	-0,1810 ^a 0,0005	-0,0643 ^a 0,0001	-0,1877 ^a 0,0005
Constante	-0,4617 ^a 0,0014		
(Log) verosimilitud		-47 468 480	
Pseudo R2		0,0534	
Obs.		74 735 706	

Fuente: Elaboración propia.

^a Estadísticamente significativo al 95% de nivel de confianza.

^b La categoría "casados" no comprende en unión libre o viviendo con una pareja.

^c La categoría de emprendedor comprende "trabajador(a) por su cuenta (no contrata trabajadores)" y "patrón(a) o empleador(a) (contrata trabajadores)".

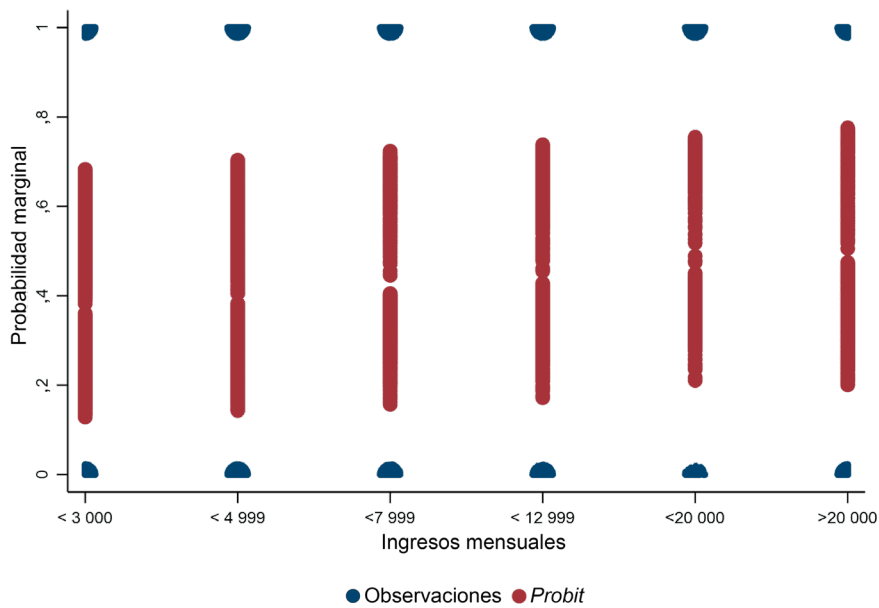
⁸ En buena parte de los programas gubernamentales en el área rural las transferencias de los montos de los programas se dirigen a las mujeres en cuyos hogares hay menores de edad.

Los signos de los coeficientes de mujer, rural, edad, edad al cuadrado y casado presentan los signos esperados. No obstante, el de escolaridad no tiene el signo esperado, mientras que el coeficiente de ingreso no es significativo. Los coeficientes de mujer, rural, edad al cuadrado y escolaridad indican una asociación negativa y estadísticamente significativa entre estos y la variable de ahorro. Edad y emprendedor presentan una relación positiva. De acuerdo con los efectos marginales, evaluados en el promedio de la muestra de los regresores, la probabilidad de tener una cuenta de ahorro formal disminuye 0,004 veces si se es mujer.

La mayor magnitud de este coeficiente se observa en las personas que son emprendedoras: una persona emprendedora incrementa la probabilidad de estar incluida financieramente 0,34 veces. Al analizar las semielasticidades, ser mujer disminuye un 1,12% la probabilidad de tener una cuenta de ahorro formal y una persona en el área rural está asociada con una disminución proporcional de 0,0178 de estar incluida financieramente, o 1,78%.

Es posible que el signo negativo del coeficiente de escolaridad, construida de manera dicotómica, este capturando el efecto de que entre mayor educación tengan, las personas busquen otro tipo de formas de ahorro, no solo en los tipos de cuenta tradicionales que se mencionan en la encuesta, llegando inclusive a transformarlos en inversión en lugar de ahorro. De manera similar que en el gráfico 22, en el 23 se grafican las probabilidades marginales de tener una cuenta de ahorro formal conforme los ingresos mensuales reales se incrementan. Se observa un efecto positivo de los determinantes del ahorro formal a lo largo de la distribución del ingreso.

Gráfico 23
Probabilidades marginales de poseer una cuenta de ahorro formal a lo largo de la distribución del ingreso



Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 5 se presenta un último ejercicio con el ahorro informal, que es el ahorro en instrumentos no regulados o supervisados por las entidades gubernamentales (CNBV, 2021), por ejemplo, las tandas o las cajas de ahorro familiares. En este caso, las variables de mujer y rural presentan signos positivos, en línea con lo esperado. Las demás variables presentan signos distintos respecto de lo que la teoría indicaría. Los efectos marginales, evaluados en el promedio, apuntan a que la probabilidad de tener ahorro informal se incrementa 0,02 veces si se es mujer. Una persona en el área

rural incrementa la probabilidad de tener ahorro informal en 0,05 veces. Al analizar las semielasticidades, si la persona es una mujer se incrementa un 2,3% las probabilidades de tener ahorro informal y si se encuentra en el área rural se incrementan en un 6,2%. De la misma manera que en el caso del ahorro formal, el signo del coeficiente de escolaridad no tiene el signo esperado.

Cuadro 5
Estimaciones del modelo de regresión *probit* con el ahorro informal
(Coeficientes y efectos marginales)

Variable (1)	Coeficientes (2)	Efectos marginales (3)	Semielasticidades (4)
Mujer	0,0576 ^a	0,0169 ^a	0,0228 ^a
	0,0002	0,0000	0,0001
Rural	0,1609 ^a	0,0463 ^a	0,0616 ^a
	0,0003	0,0000	0,0001
Edad	-0,0420 ^a	-0,0123 ^a	-0,0167 ^a
	0,0000	0,0000	0,0000
Edad al cuadrado	0,0002 ^a	0,0000 ^a	0,0001 ^a
	0,0000	0,0000	0,0000
Casado ^b	-0,0238 ^a	-0,0070 ^a	-0,0095 ^a
	0,0002	0,0000	0,0001
Ingresos mensuales	-0,0000 ^a	-0,0000 ^a	-0,0000 ^a
	0,0000	0,0000	0,0000
Emprendedor ^c	0,2324 ^a	0,0655 ^a	0,0870 ^a
	0,0003	0,0000	0,0001
Nivel de escolaridad	0,2240 ^a	0,0626 ^a	0,0828 ^a
	0,0003	0,0000	0,0001
Constante	1,7571 ^a		
	0,0012		
(Log) pseudo verosimilitud		-61 490 117	
Pseudo R2		0,0396	
Obs.		117 703 499	

Fuente: Elaboración propia.

^a Estadísticamente significativo al 95% de nivel de confianza.

^b La categoría casados no comprende en unión libre o viviendo con una pareja.

^c La categoría de emprendedor comprende "trabajador(a) por su cuenta (no contrata trabajadores)", y "patrón(a) o empleador(a) (contrata trabajadores)".

Al tomar en cuenta todas las categorías de productos y servicios financieros, las mujeres presentan un coeficiente positivo y estadísticamente significativo, es decir, tienen una mayor propensión a tener alguna cuenta. Sin embargo, el total de sus características son las que contribuyen a su menor inclusión financiera, por lo que el coeficiente positivo no alcanza a compensar los efectos negativos en su conjunto. La distribución condicionada a todas las características de género disminuye su inclusión financiera. Un factor que pesa en este resultado es que las mujeres en el área urbana tienen un mayor número de cuentas corrientes que los hombres, así como tarjetas de crédito, mientras que en el área rural podría existir un efecto de los programas sociales de gobierno (Del Río, 2019). En la primera especificación, el coeficiente de rural es claramente negativo y con un impacto del 20,7% sobre la probabilidad de estar incluido financieramente.

VI. Análisis del trabajo de campo

Si bien el análisis estadístico ayuda a estimar en términos cuantitativos la brecha de género en la inclusión financiera en México, no ofrece una explicación amplia sobre la persistencia de dicha brecha ni cómo se manifiesta en la vida cotidiana. Los resultados del trabajo de campo que se muestran a continuación no representan una muestra estadísticamente significativa, sino que es un ejercicio para capturar las historias de las normas sociales de género en la vida cotidiana de las mujeres y el impacto de estas sobre su inclusión financiera. Para poder contar esta parte de la historia, se realizaron 40 entrevistas (32 mujeres y 8 hombres) en varios estados de México.

Para determinar el área del levantamiento de la información, se utilizó la clasificación de municipios de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) que los estratifica de acuerdo con el tamaño de su población:

- El municipio rural tiene menos de 15.000 habitantes
- El municipio semiurbano va de 15.001 a 50.000 habitantes
- El municipio urbano tiene más de 50.001 habitantes

Dentro de esta mezcla de municipios rurales, semiurbanos y urbanos, se eligieron los estados de Chiapas, Hidalgo, Estado de México, Ciudad de México (CDMX), Querétaro y Nuevo León, con el propósito de capturar diferencias socioculturales y ampliar el entendimiento de los retos locales en términos de las normas sociales de género.

En la muestra también se toma en cuenta la diversidad socioeconómica de la sociedad mexicana porque, de acuerdo con Roa (2021), las normas sociales de género pueden variar de acuerdo con diferencias de clase social. En el trabajo de campo se incluyen participantes de varios niveles de marginación (bajo, medio, alto) de acuerdo con el índice de marginación por entidad federativa y municipio, que se basa en el censo 2020 del Consejo Nacional de Población (CONAPO). Una muestra más pequeña de hombres fue incluida porque, como indica Roa (2021), las normas sociales de género

están reforzadas tanto por los hombres como por las mujeres. En el cuadro 6 se resume la distribución de la muestra por áreas, mientras que en el cuadro 7 se hace por estado e índice de marginación⁹.

Cuadro 6
Distribución de la muestra

Tipo de población	Hombres (20%)	Mujeres (80%)	Total	Nivel de marginación	No entrevistas	Estado
Rural (40%)	4	12	16	Mujeres rurales bajo	6	Chiapas, Hidalgo, Estado de México
				Mujeres rurales medio/alto	6	
				Hombres rurales bajo	2	
				Hombres rurales medio/alto	2	
Semiurbano (30%)	2	10	12	Mujeres semirurales bajo	5	Chiapas, Hidalgo, Querétaro, Estado de México
				Mujeres semirurales medio/alto	5	
				Hombres semirurales bajo	1	
				Hombres semirurales medio/alto	1	
Urbano (30%)	2	10	12	Mujeres urbanas bajo	5	Nuevo León, Querétaro, Estado de México
				Mujeres urbanas medio/alto	5	
				Hombres urbanos bajo	1	
				Hombres urbanos medio/alto	1	
Total					40	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 7
Entrevistados por estado e índice de marginación

Estado	Índice marginación		Total
	Alto	Bajo	
Chiapas	9	6	15
Estado de México	5	5	10
Hidalgo	1	4	5
Nuevo León	5	0	5
Querétaro	0	5	5
Total	20	20	40

Fuente: Elaboración propia.

Las entrevistas fueron semiestructuradas y con una guía de preguntas (véase en el anexo) desarrollada sobre la base del trabajo de Roa (2021), consistente en una revisión de la literatura internacional sobre las normas sociales de género y la inclusión financiera. Las entrevistas tuvieron una duración de aproximadamente una hora y media y las preguntas se enfocaron en las normas sociales de género con respecto a siete temas principales: situación o rol laboral, situación de emprendedora, acceso a productos financieros, el poder de tomar decisiones financieras y negociación en el hogar, el rol en el hogar y en la comunidad, movilidad e interacción social y autonomía. A continuación se presentan los resultados organizados por cada uno de los temas.

a) Situación o rol laboral

La participación de la mujer en la fuerza laboral impacta su acceso a ingresos propios y, por ende, su posibilidad de adquirir productos financieros. Debido a que en el trabajo de campo se priorizó la realización de entrevistas a mujeres emprendedoras, la mayoría de ellas (74%) reportaron tener un

⁹ El índice de marginación es calculado por el Consejo Nacional de Población (CONAPO) utilizando un conjunto de indicadores socioeconómicos, incluyendo porcentaje de la población analfabeta de 15 años o más, porcentaje de la población de 15 años o más sin educación básica, porcentaje de ocupantes de viviendas particulares sin drenaje ni excusado, porcentaje de ocupantes de viviendas particulares sin energía eléctrica, porcentaje de población que vive en localidades menores a 5.000 habitantes y porcentaje de población ocupada con ingresos de hasta dos salarios mínimos, entre otros.

negocio fuera de casa y la mayoría de estos negocios fueron en el sector informal (89%) y de tamaño micro (90%). Las áreas de negocio más comunes fueron artesanía (18%) y ecoturismo (10%).

Sin embargo, la muestra incorpora a mujeres con una gran variedad de historias en términos de su participación en el mercado laboral y el emprendimiento (véase el cuadro 8). Se obtuvieron varias historias de mujeres que salieron de la fuerza laboral (16% de las entrevistadas) para cuidar a niños jóvenes y en el proceso buscaron crear sus propios negocios, lo que les permitió ganar un ingreso adicional con mayor flexibilidad a la ofrecida en un trabajo formal.

Cuadro 8
Tipo de negocio y observaciones de campo

Tipo de negocio (formal comparado con el informal)	Distribución de personas entrevistadas	Observaciones de campo
Formal	El 16% de las personas trabajaba en el sector formal, de estas el 25% y el 50% de las mujeres y los hombres, respectivamente, en la muestra trabajan en el sector formal.	<p>Cuando fue chica aprendió enfermería porque su padrino era médico, así que ofreció servicios como enfermera por mucho tiempo. Dejó la enfermería para involucrarse en los negocios de su esposo (y ahora de sus hijos) relacionados con venta de abarrotes, frutas y verduras.</p> <p>Trabajaba para una fundación como responsable de recursos humanos y cuando nació su hija necesitaba trabajar con mayor flexibilidad, por lo que puso su propia empresa. Se asoció con un colega y crearon una consultoría que llegó a tener hasta 15 empleados.</p> <p>Cocina desde los 12 años. En Francia trabajó con chefs muy reconocidos y aprendió mucho. Ahora vende pasteles. Ella era secretaria en una empresa de bienes raíces. Dejó de trabajar para cuidar a su hija y entonces puso negocio de elaboración y venta de tamales.</p>
Informal	El 84% de las personas trabajaba en el sector informal, de estas el 75% de las mujeres y el 50% de los hombres, respectivamente, en la muestra trabajan en el sector informal.	<p>Aprendió a bordar a los 7 años. Adquirió máquinas de coser y tiene contratadas a tres mujeres que le ayudan a bordar.</p> <p>Su esposo era funcionario público y murió en un accidente. Ella no estaba trabajando y, en tanto hacía los trámites, necesitaba generar ingresos. Su esposo había comprado la concesión de un taxi y lo daba a trabajar, así que ella se puso a trabajar en el taxi.</p> <p>Antes de tener hijos tuvo varios empleos; incluso trabajó como ejecutiva de cuenta de un banco. Pero al nacer sus hijos necesitaba flexibilidad para cuidarlos, así que busco trabajar por su cuenta.</p> <p>Ya había tenido otra tienda anteriormente, pero la asaltaron y decidió cerrarla. Ahora tiene otra tienda de abarrotes.</p> <p>Anteriormente trabajó como auxiliar administrativa en empresas de transporte y como promotora en Instituciones de microfinanzas y llegó a ser gerente de sucursal. Dejó su trabajo porque aceptó el compromiso de cuidar a su nieta de 7 años para que su hija, que es madre soltera, pudiera trabajar; por eso buscó trabajos con flexibilidad de tiempo y donde pudiera tener a la nieta con ella.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Entre las personas entrevistadas se registró una opinión dividida sobre la participación de la mujer en la fuerza laboral dependiendo de su estado civil. En la muestra, el 6% son viudas, el 28% solteras, el 9% madres solteras y el 54% casadas. Las mujeres solteras y viudas suelen tener la necesidad de generar sus propios ingresos para sostenerse a ellas mismas o a sus familias. Cinco de las personas entrevistadas comentaron que el hecho de ser soltera o viuda resultó en mayor tolerancia de la comunidad para el emprendimiento de la mujer, mientras que otras cinco lo consideran desfavorable. La condición de estar ser casada o soltera limita la participación de la mujer en la economía y las dos vienen con ciertas restricciones (véase el cuadro 9 para mayores detalles).

Cuadro 9
Estado civil y emprendimiento: observaciones de campo

Relación favorable viuda o soltera 16% de entrevistadas	Relación desfavorable soltera 16% de entrevistadas	Restricciones para solteras y casadas 9% de entrevistadas
<p>Se considera que las mujeres jóvenes (generalmente solteras) no tienen la necesidad de salir a vender; las mujeres mayores, sobre todo aquellas que han sido abandonadas por el marido o viudas, perciben una mayor tolerancia para salir a vender fuera de la comunidad porque se reconoce que tienen más necesidad.</p> <p>Las mujeres solteras son las que pueden salir a vender, o las casadas, pero jóvenes porque ya tienen otras ideas. [“Otras ideas” en este caso, se refiere a que las jóvenes son menos tradicionales y buscan más libertad que mujeres de generaciones anteriores.]</p> <p>En su entorno, con independencia de la edad o estado civil, no es común que las mujeres salgan de la comunidad para trabajar; lo hacen las mujeres que no tienen marido (viudas o madres solteras) y, generalmente, hacen aseo en casas.</p> <p>Es una mujer fuerte; desde que su marido la dejó ha trabajado para salir a delante por sí misma. Es de las pocas mujeres que puede salir a vender fuera de la comunidad. Estar soltera le da libertad.</p> <p>Como ella es soltera, la comunidad es más tolerante para que salga adelante por ella misma; es más tolerante con que salga a vender fuera de la comunidad para ganar más dinero, que use créditos, entre otros.</p> <p>Puede ir sola a donde necesite porque es soltera y ya es mayor: al banco, a vender a otras ciudades; no necesita compañía.</p> <p>Puede dedicarse a comercializar las artesanías, más que bordarlas o tejerlas, porque por ser soltera puede salir a trabajar fuera de la comunidad.</p> <p>Ella tiene libertad para tomar decisiones ahora, cuando ya es una mujer madura y soltera, pero cuando era joven estaba sujeta a las decisiones de sus padres.</p> <p>Considera que las mujeres solteras tienen mayor libertad para salir a trabajar fuera de la comunidad. Las mujeres casadas solo pueden salir con sus maridos o pueden salir solas siempre y cuando hayan cubierto sus labores domésticas y de crianza antes.</p> <p>En su comunidad es aceptable que las mujeres solas (solteras, madres solteras) salgan a trabajar fuera de la comunidad, haciendo aseo de casas en ciudades cercanas.</p>	<p>Se considera que las mujeres jóvenes (generalmente solteras) no tienen necesidad de salir a vender; las mujeres mayores, sobre todo aquellas que han sido abandonadas por el marido o viudas, gozan de una mayor tolerancia para salir a vender fuera de la comunidad porque se reconoce que tienen más necesidad.</p> <p>Si siente mucha desventaja por ser mujer joven en un medio de hombres y por ser viuda. Le han hecho propuestas indecentes y ha sido muy incómodo para ella.</p> <p>Las mujeres solteras jóvenes no pueden salir de la comunidad fácilmente porque no es bien visto y el costo social es el desprestigio en la comunidad.</p> <p>Por estar soltera, se siente más vulnerable a ofensas y abusos en su comunidad, tanto de hombres como de otras mujeres.</p> <p>El que en su entorno sea aceptable la movilidad de las mujeres, no las excluye del acoso (sexual) en todos los ámbitos, con más frecuencia de la que se tiene conciencia y generando un estrés que no es reconocido. La movilidad está normalizada, pero tiene un costo. A este acoso son más vulnerables las mujeres jóvenes y las mujeres solteras.</p>	<p>En su entorno, las mujeres pueden ser emprendedoras pero con ciertas restricciones; si son casadas, deben primero atender sus responsabilidades en el hogar y la crianza de los hijos y que sus maridos les den permiso; si son solteras es mejor que trabajen en los negocios familiares.</p> <p>La mujer ya puede salir a vender sus artesanías mientras el esposo está trabajando en campo; aunque todavía hay hombres que no dejan salir a trabajar a sus esposas y por eso hay mujeres que solo pueden vender sus artesanías desde sus casas (a intermediarios, a menor precio). Las mujeres solteras requieren el permiso de sus padres (principalmente del padre).</p> <p>Ella nunca tuvo libertad para interactuar con hombres que no fueran de su familia; cuando era soltera, su mamá no se lo permitía porque tenía que cuidar su reputación; cuando se casó, su marido no se lo permitía.</p>

Fuente: Elaboración propia.

b) Situación de emprendedora

El 47% de las mujeres entrevistadas reportaron que sintieron como una desventaja para su emprendimiento la condición de ser mujer. Los desafíos se manifiestan en varias formas, entre ellas la dificultad de negociar con proveedores y recibir un precio justo. El 28% de las mujeres reportó que no experimentaba desventajas por ser mujer y el 9% dio respuestas en diversos sentidos o mixtas (véase el cuadro 10). Además de las dificultades de negociar, cuatro de las mujeres entrevistadas reportaron haber sido acosadas sexualmente por proveedores o clientes. Estos incidentes crearon una situación de vulnerabilidad para las emprendedoras, quienes no sabían cómo comportarse para ser respetadas. Las mujeres indígenas en la muestra sentían un doble desafío por ser mujer y por su condición étnica.

Los hombres emprendedores entrevistados no reportaron ningún desafío por ser hombre, pero sí por ser indígena (en caso de serlo). No reportaron ningún desafío en sus interacciones con clientes y proveedores mujeres. Las mujeres que no reportaron los desafíos con clientes y proveedores solían trabajar en sectores con entornos predominantemente femeninos. Por ejemplo, las artesanas, los negocios relacionados con elaboración de alimentos y ventas por catálogo, entre otros en los que la mayoría de los clientes y proveedores son otras mujeres y, por ende, hay menos exposición a la posibilidad de discriminación y abusos (véase el cuadro 10).

Cuadro 10
Ser mujer y emprendimiento: observaciones de campo

Desventaja 47% de las mujeres entrevistadas	Sin desventaja 28% de las mujeres entrevistadas	Mixta 9% de las mujeres entrevistadas
<p>Considera que como mujer siempre se está vulnerable a críticas y comentarios mal intencionados; cuando le iba bien en el trabajo, decían que era porque andaba con el jefe, no volteaban a ver su capacidad, su esfuerzo o sus resultados.</p> <p>Siente mucha desventaja por ser mujer joven, en un medio de hombres, y por ser viuda. Le han hecho propuestas indecorosas y ha sido muy incómodo para ella.</p> <p>Por ser mujer e indígena siente que sufre doble discriminación.</p> <p>Considera que aún persiste el machismo en su comunidad y que la mujer está muy limitada a la voluntad y permiso de los hombres (esposo, padre o hermanos, inclusive).</p> <p>Ella refiere sentirse en desventaja doble, por ser mujer y por ser indígena; menciona que, si va vestida con trajes tradicionales, la discriminan en la calle. Como mujer joven, siente que a veces quieren abusar de ella los clientes, pero ella conoce muy bien el negocio desde chica. También considera que es difícil ser amable con los clientes hombres y que malinterpretan su amabilidad y entonces tengan otras intenciones (sexuales) con ella; esto es desgastante.</p> <p>Ha sufrido el acoso sexual de los proveedores en su negocio y de tíos en su familia; por ser mujer y ser joven. Eso le incomoda mucho y no sabe cómo manejarse para que la respeten más.</p> <p>Como ingeniera agrónoma, a la fecha, ha sido discriminada por ser mujer; prefieren asignar los puestos de trabajo a hombres porque se considera que las mujeres no tienen la capacidad de hacer trabajo en campo. Los campesinos no quieren ser</p>	<p>El negocio lo trabaja con su esposo, así que ella no tiene que hacer cosas que puedan poner en desventaja, como negociar con proveedores, salir de la comunidad a comprar mercancía, o lidiar sola con clientes</p> <p>No considera estar en desventaja por ser mujer, pero le ayuda que se mueve en un ambiente predominantemente de mujeres y no le gusta salir de la comunidad.</p> <p>No se siente sensible en desventaja por ser mujer; ciertamente, sus clientes y proveedores son principalmente mujeres y su sector es considerado predominantemente de mujeres; muchas son mamás, igual que ella, y llevan a sus hijos a vender en los locales.</p> <p>No ha sentido desventaja por ser mujer.</p> <p>Considera que en su entorno no hay tanto machismo como en otras regiones del país. Sin embargo, pareciera que su negocio se maneja en un entorno predominantemente femenino y su nivel de exposición a clientes y proveedores hombres es muy baja.</p> <p>No se ha sentido en desventaja por ser mujer porque tiene un respeto en la comunidad debido a que tiene estudios profesionales.</p>	<p>No las percibe porque parece habituada a ello, pero tiene que pedir permiso para todo lo que quiere hacer por ser mujer casada, sin importar su edad avanzada.</p> <p>No siente desventajas por ser mujer, a pesar de que tiene limitantes en su autonomía y toma de decisiones.</p>

Desventaja	Sin desventaja	Mixta
47% de las mujeres entrevistadas	28% de las mujeres entrevistadas	9% de las mujeres entrevistadas
<p>dirigidos por una mujer. Los compañeros agrónomos son machistas y la relegan.</p> <p>No refiere desventajas por ser mujer, sin embargo, su historia demuestra que, a pesar de tener una inteligencia privilegiada y un carácter fuerte, fue sometida por su esposo.</p> <p>Muchas veces ha sido discriminada. Al dar servicios a empresas y gobiernos, tiene que trabajar en ambientes predominantemente de hombres, en los cuales está expuesta a acoso sexual frecuentemente y tiene que estar estableciendo límites en su interacción con clientes. En contraste, su socio podía entablar relaciones "entre iguales", más estrechas, y que le permitían ganar más contratos. En comparación con su socio, y debido a las otras responsabilidades (crianza y labores domésticas), ella podía atender menos clientes e involucrarse en menos proyectos, por lo tanto, ganaba menos.</p> <p>Sí se siente en desventaja con los hombres. Considera que en las negociaciones en las que ha participado relacionadas con su negocio han intentado engañarla o abusar porque es mujer y es joven. Por ejemplo, le han incumplido los contratos de arrendamiento de los locales. Al querer registrar la marca de su negocio batalló mucho, entre otros.</p> <p>Sí refiere sentirse en desventaja por ser mujer; sufría acoso sexual por parte de los clientes y de los proveedores cuando era más joven y se siente más vulnerable a críticas y señalamientos sociales por tener una relación con proveedores y clientes.</p> <p>Sí se siente en desventaja. Desde los 14 años sufría de acoso sexual en las casas donde hacía aseo; también en la calle, cuando salía a vender de puerta en puerta.</p> <p>Ella vivió situaciones de desventaja muy fuertes en su matrimonio. No tuvo libertad para tomar decisiones, para hacer lo que ella quería.</p> <p>Sí le tocó sufrir acoso por parte de los delegados en los mercados, pero ella considera que siempre se dio a respetar. Fijaba distancia y no tuvo mayores problemas. No es algo que le parece esté fuera de su control, ni significativo.</p>		

Fuente: Elaboración propia.

En términos de la perspectiva de sus parejas y de su comunidad sobre las actividades de emprendimiento femenino, las mujeres brindaron una variedad de respuestas. En principio, percibieron que hubo una menor aceptación de mujeres emprendedoras. Posteriormente, el que la mujer gane un ingreso para apoyar a su familia fue algo aceptado. Prevalció la perspectiva que está bien que una mujer tenga un negocio, pero su obligación principal es la casa y los hijos. En varios casos se expresó la necesidad de pedir permiso de una pareja o familiar para poder operar un negocio o trabajar fuera de casa.

En términos de la perspectiva territorial, en las zonas rurales las normas sociales previenen que las mujeres salgan de la casa solas o que hablen con otros hombres. Pero si la mujer sale a trabajar o generar ingresos es más tolerado por la comunidad. En términos del tipo de actividad productiva, las

normas sociales prevalecen tanto para las mujeres como para los hombres entrevistados cuando se involucran en una actividad tradicionalmente asociada con otro género, por ejemplo, una mujer taxista o un hombre dedicado a la estimulación temprana. En general, el emprendimiento de la mujer está visto como un ingreso adicional, no el ingreso principal del hogar. La muestra indica que es aceptable que una mujer "ayude" a su esposo con un ingreso extra, pero no que sea la proveedora principal de la familia.

c) Acceso a productos financieros

En términos de su acceso a productos crediticios, 20 de las 32 mujeres entrevistadas (62,5%) reportaron haber accedido a algún producto crediticio, mientras que 5 de los 7 hombres (71,4%) que participaron también reportaron tener algún producto crediticio. Todas las mujeres entrevistadas mencionaron que ahorran y solo un hombre entrevistado indicó que ahorrar es la responsabilidad de su esposa. La mayoría de las entrevistadas (18 mujeres), que representan el 56,3% de la muestra, ahorran en efectivo en casa. Esto se hace principalmente porque no confían en los bancos y por falta de sucursales o cajeros automáticos para poder depositar y retirar. También creen que debido a los montos pequeños que pueden ahorrar, no tiene sentido abrir una cuenta bancaria formal.

Casi la mitad de las entrevistadas (44%), es decir, 14 de 32 mujeres, indican que prefieren evitar pedir créditos. A ellas no les gusta tener deudas ni pagar intereses. Por ejemplo, mencionaron: "me da mucho miedo que me presten dinero y luego tener que pagar un porcentaje extra". Sin embargo, la mayoría de las emprendedoras (63%) tienen un crédito. El 38% de las mujeres entrevistadas ha utilizado un crédito para iniciar o hacer crecer sus negocios con reseñas mixtas de la experiencia. Por ejemplo, dos mujeres reportaron que llevan muchos años manejando créditos exitosamente para crecer sus negocios. Pero el comentario más común es que el pago de interés es alto y prefieren evitar el uso de crédito en todos los casos que sea posible (véase el cuadro 11).

Cuadro 11
Uso de crédito: observaciones de campo

A favor de su uso 13% de mujeres entrevistadas	En contra de su uso 44% de mujeres entrevistadas
Tiene más de 15 años recibiendo microcréditos de ALSOL (es una institución microfinanciera regulada como sociedad financiera de objeto múltiple, SOFOM) y le ha ayudado a hacer crecer su negocio.	No sirve tener muchas deudas. No necesita más recursos financieros.
La caja tiene tasas de interés más bajas que los bancos, piden menos requisitos y ella es socia porque ahorra ahí.	No le gusta tener deudas, así que dio el enganche más alto que pudo y está dando pagos anticipados a capital para poder terminar de pagar lo antes posible. No le gusta manejar tarjetas de crédito; prefiere comprar todo de contado.
Aprendió a usar las tarjetas para no pagar intereses, liquidando el pago total; invertía entre 30.000 y 40.000 pesos mensuales en mercancía.	No le gusta deber; le parece muy estresante y considera que financieramente no conviene porque se pierde la ganancia del negocio.
También usa tarjetas de crédito bancarias, pero busca no pagar intereses o pagar a meses sin intereses. No le gusta pagar intereses, por eso le gustan las tandas. Ha tomado cursos de educación financiera para manejar mejor los servicios financieros.	Sus amigos le han dicho que pagar intereses puede quebrar un negocio.
	Le da miedo solicitar un microcrédito porque la metodología grupal te obliga a avalar a todos los miembros del grupo y le parece mucho riesgo.
	No le gusta deber dinero. Solo una vez quiso comprar en pagos y cuando iba a terminar de pagar, cerró la tienda y perdió su dinero. Por ello nunca más ha querido usar crédito.
	No le gusta tener deuda y su negocio, al ser de servicios, no ha requerido una inversión alta. Actualmente tiene un patrimonio que le permite seguir haciendo crecer su negocio.

Fuente: Elaboración propia.

d) El poder de tomar decisiones financieras y negociación en el hogar

La mayoría de las mujeres entrevistadas indica que hay discusiones con su pareja en torno a la toma de decisiones financieras en el hogar. Sin embargo, el 34,4% de ellas (11 mujeres), indicaron que

su esposo o su padre tienen la palabra final. Esto es especialmente cierto en las zonas rurales, en donde se observó que la mujer está subordinada al hombre en el manejo financiero de la casa.

Un hallazgo interesante fueron algunos casos en los que las mujeres tienen el poder de tomar decisiones financieras, pero deliberadamente permiten que parezca que los hombres toman las decisiones. Esto lo hacen para proteger psicológicamente a su esposo y su necesidad de sentirse como proveedor del hogar (aun cuando no lo es en realidad) (véase el cuadro 12).

Cuadro 12
¿Quién tiene la última palabra en las decisiones financieras de la casa?: observaciones de campo

La mujer administra los recursos de la casa abiertamente	La mujer administra los recursos de la casa de manera velada	La mujer no administra los recursos de la casa
<p>Se ponen de acuerdo, aunque se percibe que ella tiene más poder en la negociación.</p> <p>Refieren que ambos, pero es ella quien parece llevar un rol más dominante en la relación y quien responde la mayoría de las preguntas.</p>	<p>Al principio de su matrimonio, su marido administraba los recursos; después ella se fue empoderando y fue tomando sus decisiones, sin avisarle a su marido.</p> <p>Su marido, pero ella menciona que lo dejaba que fuera él deliberadamente (y no lo refiere pero se sobreentiende que considera que la responsabilidad de proveedor debe recaer en él y es una forma de comprometerlo en ese rol).</p> <p>Curiosamente, ella quiere que su esposo sea el proveedor principal, no por motivos económicos (a ella no le importa si ella aporta más ingresos al hogar), sino psicológicos para él porque sabe que su marido se siente incómodo y también posiblemente por cuestiones de estatus social (lo importante de que "la sociedad" los perciba así).</p> <p>El marido toma decisiones, pero en realidad ella es la que decide como se ejecuta el presupuesto, sin informarle a él los cambios.</p>	<p>Su marido toma las decisiones financieras porque no estaría bien ir en su contra.</p> <p>Su padre tiene la última palabra en su casa, aunque su mamá sabe convencerlo.</p> <p>Cuando estaba casada, su marido tomaba las decisiones financieras.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Seis de las mujeres entrevistadas administran las finanzas de la casa. El hombre trabaja y entrega su aportación y luego es responsabilidad de la mujer cubrir los gastos de la casa con el ingreso de su esposo y estar preparada para buscar fondos adicionales si hay un gasto imprevisto. Esta puede ser una razón por la que los ahorros son especialmente importantes para las mujeres en la muestra, más que los créditos que no quieren adquirir.

e) El rol en el hogar y en la comunidad

En los ámbitos rural y urbano el hogar y la crianza de los hijos sigue siendo responsabilidad de la mujer. El 43,8% (14 mujeres) de las entrevistadas reportaron que el rol principal de la mujer en su comunidad es cuidar a los hijos y el hogar, aun cuando no era relevante específicamente en su caso. En zonas rurales, puede ser que la mujer "ayude" a su esposo con un ingreso adicional realizando actividades aceptadas por la comunidad como artesanías o labores domésticas, pero al final su prioridad es cuidar a los hijos y la casa. El 28,1% de las entrevistadas (9 mujeres) dijo que además de cuidar a los hijos y el hogar, fue bien visto cuando la mujer ayudaba al hogar con un ingreso adicional. En el cuadro 13 se comparten las observaciones de campo que evidencian una evolución del rol de la mujer, muy vinculado con lo tradicional, pero en muchos casos con responsabilidades adicionales y nuevas oportunidades.

Cuadro 13
El rol de la mujer en la sociedad: observaciones de campo

Rol: solamente el hogar y los hijos 31% de las mujeres entrevistadas	Rol: hogar y generar ingresos 28% de las mujeres entrevistadas	Rol: otro 19% de las mujeres entrevistadas
<p>Crianza de hijos y el hogar.</p> <p>Considera que las mujeres ya pueden desarrollarse profesional y económicamente, sin embargo, la crianza de los hijos sigue recayendo en ellas. En su caso, ella trabajaba antes de casarse, siguió trabajando cuando se casó, pero dejó de hacerlo cuando nació su hijo para poder cuidarlo.</p> <p>Los hijos, las labores del hogar y apoyar a su marido.</p> <p>La crianza de sus hijos fue su prioridad; dos de sus hijos nacieron con una condición que comprometía su vista por lo que tuvo que llevarlos a tratamientos, operaciones y educación especial.</p> <p>Pareciera que, aun cuando a ella no le guste, la sociedad sigue considerando que el papel de la mujer es la crianza de hijos y las labores domésticas como principal responsabilidad.</p> <p>En su época [cuando era joven], el papel más importante de la mujer era la reproducción.</p> <p>Considera que es muy importante la labor de las mujeres en la crianza de los hijos. Hay grandes diferencias entre los hijos educados bajo el acompañamiento de la mamá de aquellos en los que la mamá trabaja todo el día y no tienen ese acompañamiento. Tiene muy claro que su prioridad actualmente es la crianza de sus hijos.</p> <p>Los roles tradicionales de las mujeres son la crianza de los hijos y las labores domésticas.</p> <p>Si bien en su caso ella ha sido una mujer emprendedora que trabaja a la par de su marido, explica que en la comunidad aún se considera que el papel de la mujer es la crianza de los hijos y las labores domésticas.</p> <p>Aunque no es su caso, en su comunidad las mujeres tienen los roles tradicionales de crianza de hijos y labores domésticas. Ella recibe presión social por no haberse casado aun y no tener hijos.</p>	<p>La casa y los hijos, pero también ganar dinero para ayudar al marido con los gastos cuando es necesario.</p> <p>El papel de la mujer es criar a los hijos y la casa. Además, es bien visto que ayuden a sus maridos a generar ingresos extra, pero pareciera que esto debe hacerse discretamente, bajo actividades "permitidas" para mujeres como la elaboración de artesanías o actividades relacionadas con tareas domésticas.</p> <p>En su comunidad se espera que la mujer se quede en casa a cuidar a los hijos y realizar las labores domésticas. En su caso, aun cuando el papá de sus hijos pequeños le pasa pensión, esta no alcanza para cubrir todos los gastos y ella debe generar ingresos suficientes para cubrir el faltante, además de tener a cargo de la crianza y bienestar de sus hijos.</p> <p>Considera que ella tiene mucha presión porque debe hacerse cargo de sus hijos y la casa, pero se estresa mucho cuando el ingreso de su marido no es suficiente para cubrir los gastos, así que prefiere trabajar lo más que puede.</p> <p>Considera que, actualmente, las mujeres tienen muchas responsabilidades. Al mismo tiempo, han adquirido más derechos como estudiar y desarrollarse profesionalmente. Siguen siendo las responsables de las labores domésticas y la crianza de los hijos.</p> <p>Si bien es claro que la mujer tiene un papel muy importante en la crianza, también es cada vez más reconocido el papel de la mujer en la generación de ingresos del hogar y la libertad de decidir sobre su plan de vida.</p> <p>La crianza y las labores domésticas recaen en las mujeres. Cuando ella salía a vender, su marido se quedaba con sus hijos, pero solo los acompañaba, no resolvía ninguna de sus necesidades: alimentación, bañarlos, etc. Cuando ella regresaba a casa, después de trabajar, debía encargarse de cubrir las necesidades de sus hijos.</p> <p>Desde su niñez se le inculcó que es responsabilidad de la mujer la crianza y las labores domésticas, pero también enfrenta la necesidad de generar ingresos para el hogar.</p>	<p>Las mujeres en su comunidad, a su edad, todas ya están casadas. Ella refiere que, por ser soltera, la discriminan en su comunidad. Ella considera que por estar soltera, se siente más vulnerable a ofensas y abusos en su comunidad, tanto de hombres como de otras mujeres.</p> <p>En su entorno, las mujeres deben casarse jóvenes (su mamá se casó a los 14 años). Por eso, a su edad, los hombres consideran que le urge encontrar marido y la tratan como si "le hicieran el favor" de considerarla para matrimonio. Para ella, por ahora, casarse no está en sus planes.</p> <p>En su entorno la mujer está sujeta a la voluntad del hombre: el marido si está casada o el papá si está soltera.</p> <p>En su entorno no es común que las mujeres permanezcan solteras y no tengan hijos. Ella es cuestionada todo el tiempo al respecto, tanto por parte de sus amigos (hombres), como de las mujeres en las comunidades donde trabaja porque, aun en la actualidad, son forzadas a casarse. Ella se lo propuso así desde chica: no casarse e ir a la Universidad. Sin embargo, en algún momento de su vida si la conflictuó esta situación.</p> <p>Considera que las mujeres no deben tener un papel específico en la sociedad, que pueden hacer lo que sea que ellas quieran hacer.</p> <p>Hoy las mujeres pueden decidir hacer lo que quieran hacer: ser madres, ser profesionistas o ser emprendedoras.</p>

Fuente: Elaboración propia.

En caso de no estar casadas, algunas mujeres indicaron que el hecho de ser solteras resulta en muchas preguntas de sus comunidades y un cierto nivel de incomodidad. Una entrevistada soltera en una zona semirural comentó que es cuestionada todo el tiempo por no estar casada, tanto por parte de sus amigos (hombres), como de las mujeres en las comunidades donde trabaja porque, aún en la

actualidad, son forzadas a casarse. Otra mujer en una zona semirural indica que, en su entorno, las mujeres deben casarse jóvenes (su madre se casó a los 14 años). Por eso, a su edad (18 años), los hombres consideran que es urgente que encuentre marido y percibe que ellos la tratan como "si le hicieran el favor de considerarla para el matrimonio".

Las mujeres en áreas urbanas destacaron cómo sus responsabilidades han crecido. Ahora tienen el derecho de estudiar y desarrollarse profesionalmente y esto no está mal visto en sus comunidades, pero a la vez siguen siendo responsables de la crianza de los hijos y la administración del hogar.

f) Movilidad e interacción social

En las áreas rurales y en las comunidades indígenas, las entrevistas de la muestra, tanto con mujeres como con hombres, indican que no está bien visto que una mujer salga sola de la casa y que esté afuera de la comunidad. En algunos casos, las mujeres entrevistadas no se sintieron incómodas con esta norma social, sobre todo aquellas que no hablan español o que no leen. No obstante, las mujeres más jóvenes en zonas rurales parecen estar más descontentas con esta práctica y tienen un mayor deseo de ejercer su libertad y poder salir de la casa solas.

El 25% de las entrevistadas (8 mujeres) dijeron que pueden asistir a eventos fuera de su comunidad. El 19% (6 mujeres) dijo que en sus comunidades está mal visto que una mujer salga sola. La mayoría de estas mujeres viven en áreas rurales con niveles de marginación alta. Sin embargo, hubo mujeres en áreas urbanas con nivel de marginación bajo que reportaron que está mal visto salir sola o que tienen que pedir el permiso de sus esposos. En el cuadro 14 se resumen las respuestas.

Cuadro 14
Salir sola como mujer: observaciones de campo

Aceptado por la comunidad 25% de mujeres entrevistadas	No aceptado por la comunidad 19% de las mujeres entrevistadas	Respuesta mixta 22% de las mujeres entrevistadas
<p>En su comunidad si está permitido que las mujeres participen en eventos fuera de casa, como salir a trabajar, sin importar la edad o el estado civil.</p> <p>Considera que el norte del país está más "americanizado" y las mujeres tienen más libertad de decidir qué hacer, qué no hacer y hasta dónde llegar.</p>	<p>No está bien visto en la comunidad que una mujer salga sola fuera de la comunidad, aunque ya sea mayor. Antes, ella iba a vender a San Cristóbal, pero ahora le parece más cómodo vender desde su casa. Aunque le compran más barato, le conviene más usar el tiempo que tendría que invertir en salir de la comunidad para producir. Si llega a salir a vender, debe ir acompañada de otras mujeres de la comunidad.</p> <p>No es aceptado por los miembros de la comunidad que la mujer salga de la comunidad. Ella refiere que, aun cuando le dieran permiso, no le gustaría salir a San Cristóbal.</p> <p>No está bien visto que mujeres salgan de la comunidad solas. Ella sale a vender a San Cristóbal, pero va con sus tías (varias mujeres de la comunidad) y las lleva su cuñado en su auto.</p> <p>En su entorno, sin importar la edad o el estado civil, una mujer no debería andar sola en la calle. En su caso, su marido era muy celoso, así que ella no podía andar sola en la calle.</p>	<p>Puede ir sola a donde necesite porque es soltera y ya es mayor: al banco, a vender a otras ciudades; no necesita compañía. Desde muy joven le gustó salir de la comunidad y viajar. Conoce los Estados Unidos y muchas ciudades de la República Mexicana. Pero ya pagó el precio social de haberlo hecho y es haberse quedado soltera.</p> <p>Se considera que las mujeres jóvenes (generalmente solteras) no tienen necesidad de salir a vender. Para las mujeres mayores, sobre todo aquellas que han sido abandonadas por el marido o son viudas, hay más tolerancia para que salgan a vender fuera de la comunidad, porque se reconoce que tienen mayores necesidades.</p> <p>En general, no le gusta salir sola porque no sabe leer y le da miedo perderse, pero puede hacerlo. Por ejemplo, va al banco sola a Teopisca cuando necesita realizar alguna transacción. Prefiere salir con su marido, o con sus hijas, si tiene que ir lejos.</p> <p>Las mujeres jóvenes, solteras, deben pedir permiso a sus papás para participar en eventos fuera de casa. En su caso, ya es autónoma, no tiene que pedir permiso a nadie.</p> <p>Ella puede ir a trabajar sola, pero no puede participar en eventos fuera de casa o salir sola a otras partes; debe ir</p>

Aceptado por la comunidad 25% de mujeres entrevistadas	No aceptado por la comunidad 19% de las mujeres entrevistadas	Respuesta mixta 22% de las mujeres entrevistadas
		acompañada de su hermano mayor para que la proteja de otros hombres. No lo refiere como una restricción de su libertad sino como una protección familiar. Cuando estaba casada, sí tenía que pedir permiso a su marido para salir con amigas o tenía que ir con él; pero su marido no pedía permiso para salir él solo. En su entorno una mujer puede participar en eventos fuera de casa, sin importar su edad o estado civil, pero es común que, si va sola por la calle, los hombres la acosen. Asimismo, es común que, si está casada y asiste a un evento sola, sea mal visto. Es decir, sí existen límites de movilidad, más aún cuando no se relaciona con trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

Esta tensión entre la idea de que la mujer hoy tiene más libertad que antes sigue sutilmente vinculada con la idea de que esta libertad existe porque los hombres de la comunidad la permiten. “Tenemos derecho; si todo el tiempo vamos a pedir permiso... por eso existe el machismo”, comentó una mujer entrevistada en una zona rural.

g) Autonomía

La mayoría de las mujeres entrevistadas reportó que se sintieron libres para tomar sus propias decisiones, aun cuando indicaban en otros momentos de la entrevista que tuvieron que pedir permiso a su esposo para involucrarse en ciertas actividades o que su esposo tenía la palabra final en términos de decisiones financieras de la casa. Hubo casos más extremos en los que la mujer encontró muchas restricciones a su autonomía, tanto en el ámbito rural como el urbano. Una mujer en un área semirural describió cómo su esposo no le permitió trabajar o estudiar cuando se casaron. Otra mujer en una zona urbana comentó que su esposo no le permitió estudiar la carrera que ella quería.

Para las mujeres solteras en zonas rurales se evidencian mayores niveles de autonomía y libertad, pero esto tiene un costo social en el sentido de que los hombres de la comunidad no quieren casarse con ellas. Esta dinámica se evidencia también en el ámbito urbano: las mujeres entrevistadas que se enfocan más en su carrera permanecen solteras. No está visibilizado el desgaste psicológico, físico y emocional de las mujeres por la presión de involucrarse cada vez más en la generación de ingresos de los hogares, pero al mismo tiempo seguir siendo responsables de la crianza y las labores domésticas. Las repercusiones de esta pérdida en bienestar se verán reflejadas en las siguientes generaciones.

Recuadro 1

Costo social de autonomía: observaciones de campo

Ella ha sido líder de artesanías, pero eso ha tenido un costo social muy alto; ha sido difamada, se quedó soltera porque ningún hombre la escogió como compañera (y no era opción de ella escoger un hombre como marido). Cuando ella empezó a trabajar y organizaba talleres, a las mujeres no las dejaban asistir solas; tenían que ir acompañadas de sus maridos. Actualmente las mujeres han ganado mayor movilidad, pero aún es restringida. Pueden participar en eventos fuera de la comunidad, pero deben regresar a sus casas a tiempo para atender a sus maridos cuando regresan de trabajar. Aun las mujeres solteras deben respetar estas normas porque el castigo de no hacerlo es el rechazo de la sociedad, la difamación y el no poder casarse después.

Fuente: Elaboración propia.

h) Arquetipos de mujeres entrevistadas

Para complementar las observaciones anteriores de toda la muestra, se incluyen a continuación tres arquetipos de mujeres de acuerdo con la estrategia de análisis de CGAP (Bin-Humam y Post, 2020). Los arquetipos no representan una mujer individual, sino son personajes basados en una compilación de entrevistas con mujeres que tienen características en común. El propósito de ofrecer estos arquetipos es mejorar el entendimiento de la muestra: su situación, contexto, necesidades y motivaciones y cómo las normas sociales inciden en ellos.

- Arquetipo A

Arquetipo A es una mujer de origen indígena. Tiene alrededor 40 años. Vive en un área rural de México. Completó estudios primarios, pero habla el idioma español de manera limitada. Se casó en una edad joven, entre 14-16 años y tiene entre 3-6 hijos. Se encarga de cuidar al hogar y a los niños, y estas son consideradas sus responsabilidades principales. Además, tiene otra actividad productiva fuera de la casa. Puede hacer productos bordados, vender artesanías o productos agrícolas en el mercado local. Considera el ingreso ganado de este negocio como un apoyo adicional al hogar, pero no la fuente principal del ingreso. No espera ganar más dinero que su pareja porque esto podría romper las normas sociales de la comunidad. No le es permitido salir e interactuar con hombres fuera de su comunidad, pero tampoco lo desea. Dado que tiene un manejo muy insuficiente de español, prefiere quedarse cerca de su comunidad. Nunca ha buscado un préstamo formal y teme que su apariencia como mujer indígena en ropa tradicional no será aceptado en una institución financiera formal. Intenta evitar el uso de crédito por miedo a endeudarse y el estrés que esto puede producir. Solo en casos emergencia busca dinero prestado de un familiar o, en el peor de los casos, de un prestamista. Intenta ahorrar lo que puede para destinarlo a gastos imprevistos. Ahorra en efectivo, en casa.

- Arquetipo B

Es una mujer de 18 años, también de origen indígena. Vive en un área semirural. Completó estudios primarios y comenzó estudios secundarios, pero no los terminó. Habla español y su idioma materno. No está casada y esto ha sido un tema controversial en su casa y en su comunidad, en donde la mayoría de sus amigas ya están casadas y tienen por lo menos un hijo. Ella tiene su propio negocio vendiendo artesanías en el centro del pueblo más grande cercano. Como soltera, cree que enfrenta menos perjuicios por salir de la comunidad en comparación con sus amigas casadas que deben pedir permiso de sus parejas. Ella sigue pidiendo la autorización de su padre para salir, lo cual ha resultado en discusiones en la casa, pero al final él se da cuenta de que es importante que ella apoye con los gastos del hogar. No ha buscado un préstamo formal ni informal y tampoco ha tenido la oportunidad de ahorrar, pero está motivada a hacer crecer su negocio. Busca preservar lo más posible su autonomía.

- Arquetipo C

Arquetipo C es una mujer de 35 años. Vive en un centro urbano. Se casó hace cinco años y tiene dos hijos. Completó estudios avanzados y antes de tener a su segundo hijo trabajó en una empresa multinacional. Extraña sus actividades profesionales de antes pero siempre ha soñado con la posibilidad de ser emprendedora y ahora está trabajando con una amiga para hacer su propio negocio. Ella tiene varias tarjetas de crédito y educación financiera, lo que le permite acceder al crédito de una manera saludable. Siente que tiene la habilidad de entrar en una institución financiera y pedir un crédito con éxito. Ella y sus amigas en su círculo cercano se dan cuenta de que tienen muchas ventajas dada su situación socioeconómica. Sin embargo, se sienten con la presión de tener una familia y una vida profesional y, en la mayoría de los casos, puede que sean la primera generación en su familia en sentir esta presión.

VII. Conclusiones y recomendaciones de política pública

En la presente investigación, con el análisis estadístico se encontraron elementos para describir y caracterizar la brecha en inclusión financiera que enfrentan las mujeres desde una perspectiva cuantitativa, mientras que con el trabajo de campo se hicieron observaciones nuevas e innovadoras para esbozar posibles explicaciones sobre el porqué de la brecha. En términos de los principales hallazgos, tanto en las áreas urbanas como en las áreas rurales, los hombres tienen una mayor probabilidad que las mujeres de contar con una cuenta formal en una institución financiera. En 2018, la brecha de género en los dos casos fue de 11 puntos porcentuales a favor de los hombres. Se observó también una brecha entre mujeres urbanas y mujeres rurales, que también se observa entre hombres urbanos y hombres rurales, y es de 13 puntos porcentuales.

La brecha en la inclusión financiera en 2018 se muestra también en el porcentaje de personas que tienen acceso al crédito en las áreas urbanas, con una diferencia de 6 puntos porcentuales a favor de los hombres. En el ámbito rural se encuentra otra dinámica en la que las mujeres tienen en promedio más acceso al crédito con una diferencia de 6 puntos porcentuales. Algunas explicaciones de esta dinámica pueden ser la presencia de instituciones de microfinanzas en ámbitos rurales, el rol de la mujer como receptora de transferencias sociales y la norma de género que suele obligar a la mujer a buscar recursos adicionales para cubrir gastos imprevistos del hogar (lo que está evidenciado en el trabajo de campo).

El análisis estadístico indica también la posible influencia de las normas sociales de género. Por ejemplo, se muestra que las mujeres solteras en áreas urbanas y áreas rurales tienen más acceso a sucursales bancarias. El análisis econométrico también indica posibles correlaciones negativas entre la tenencia de productos financieros y ser mujer, vivir en un área rural y estar casada. Utilizando la clasificación de ahorro informal, hay indicaciones contrarias con una correlación positiva entre ser mujer, vivir en un área rural y estar casada. Esto también está evidenciado en el trabajo de campo donde la mayoría de las mujeres entrevistadas ahorran en efectivo en casa.

Las observaciones del trabajo de campo ilustran cómo esta brecha se manifiesta en la vida cotidiana. En las historias de las mujeres entrevistadas se muestra que ellas enfrentan una variedad de desafíos que en muchos casos están interconectados y que podrían influir en su oportunidad y deseo de

adquirir productos financieros. Las mujeres emprendedoras reportan que, a pesar de contar con oportunidades y habilidades para operar sus propios negocios, las expectativas de sus parejas y la sociedad en general son diferentes, al poner el cuidado del hogar y de los niños en primer lugar. La sociedad intenta limitar sus posibilidades y ambiciones como emprendedoras y presupone que su único objetivo debe ser ganar un ingreso adicional para “apoyar” la casa y no para llegar a ser el proveedor principal de la familia.

En la operación de sus negocios enfrentan dificultades a la hora de negociar con proveedores y clientes, dificultades que se relacionan principalmente con el hecho de ser mujeres. Por ello, no reciben el mismo trato y respeto que sus contrapartes masculinas. Están expuestas al acoso laboral y al acoso sexual, lo que les impacta fuertemente, ya que se crean situaciones de riesgo y vulnerabilidad.

En términos de la toma de decisiones financieras del hogar, las mujeres en las áreas rurales sienten que aun cuando hay diálogo en pareja sobre estas decisiones, la palabra final es del hombre. En las áreas semiurbanas y urbanas, las mujeres suelen estar más empoderadas, pero luchan con las normas sociales persistentes para poder ejercer esta libertad. Ellas toman las decisiones financieras a escondidas de sus parejas o, en su defecto, dejan que parezca que su pareja es quien toma las decisiones, para que él crea que es quien tiene más control. Todas estas decisiones y estrategias están hechas con el propósito de proteger al ego masculino que todavía sufre de la expectativa social que tiene que ser el proveedor principal y la persona encargada con el manejo financiero de la casa. Aun cuando, como el trabajo de campo muestra, son las mujeres quienes administran los recursos de la casa, aseguran que todas las facturas están pagadas y cuando no hay recursos suficientes son ellas quienes buscan solución.

En la dinámica actual, las normas sociales de género refuerzan un sistema de economía del hogar en el que los hombres toman decisiones financieras de la casa y las mujeres pagan las consecuencias, lo que puede ayudar a entender porque para las mujeres existe una reticencia para contratar mayores créditos o tener acceso a herramientas financieras. Una hipótesis podría ser que si ellas ya están expuestas a un elemento que no pueden controlar (su pareja y sus decisiones financieras) y que puede resultar en mayores obligaciones financieras imprevistas es difícil sentirse cómodas con la idea de aceptar más riesgo en la forma de un crédito para operar un negocio. Habría que investigar esta hipótesis con mayor profundidad en un trabajo futuro.

Más allá de la toma de decisiones financieras, las mujeres entrevistadas todavía no gozan de la misma libertad de movimiento que sus contrapartes masculinas. En las áreas rurales está mal visto que una mujer salga de su casa e interactúe con personas desconocidas. Pero aun en áreas urbanas puede persistir la norma social de que la mujer debería pedir permiso de su pareja para salir de su casa y tener una vida profesional o social.

Las mujeres rurales sienten todavía que todo el peso del hogar está sobre ellas en todo momento, mientras que las mujeres urbanas perciben que tienen más oportunidades que antes para participar en la fuerza laboral y tener sus propios negocios, pero todavía persiste la expectativa de que ellas cuiden al hogar y a los infantes. Así, terminan con una sobrecarga de trabajo y expectativas distintas que las mujeres rurales, pero aún presente y basada en normas sociales históricas. Con este escenario evidenciado por las 40 personas entrevistadas en este trabajo preliminar, se ilustra la complejidad de la vida de la mujer, los desafíos que enfrenta para participar en la fuerza laboral y más allá de eso, como consecuencia de su entorno social, las limitaciones sobre su inclusión financiera.

El trabajo de campo es un primer intento para caracterizar de manera sistémica la presencia de las normas sociales de género y su impacto sobre la participación económica de la mujer y su acceso a productos financieros. En futuros estudios se podrían expandir esta investigación, incrementando el tamaño de muestra y cruzando los datos con información estadística existente como lo que se hizo aquí con la encuesta nacional de inclusión financiera. En términos de recomendaciones de política pública, se destacan las siguientes opciones:

- Los programas para promover la inclusión financiera de las mujeres deberían incorporar consideraciones de normas de género y formar parte de políticas más amplias y abarcadoras contra la discriminación estructural. Ofrecer un producto financiero con características generales no es suficiente para tener un progreso sostenido en la inclusión financiera de las mujeres.

Es necesario reconocer primero que, dada la complejidad de su entorno y de las normas sociales que impactan a la mujer, es un tema estructural con raíces históricas, por lo que la idea de que ofrecer a una mujer una cuenta bancaria u otro producto financiero es suficiente para garantizar su empoderamiento económico se vuelve casi absurda. Como indica Roa (2021), los programas para ofrecer servicios o productos financieros a mujeres no son suficientes por sí mismos porque las normas sociales de género limitan su impacto. Esto podría ser una razón que explique por qué los datos de inclusión financiera de México y otros países de América Latina presentan avances después de la introducción de programas de transferencias sociales a las cuentas bancarias de mujeres, pero los avances iniciales no están sostenidos en el largo plazo.

Si una mujer no se siente cómoda para participar en la fuerza laboral por ser vulnerable a acoso u otros tipos de abusos, o si ella siempre tiene que cubrir los gastos imprevistos de su casa, aunque no tiene la autoridad de tomar decisiones financieras para el hogar, la tenencia de un producto financiero en sí mismo no será la solución. Esta realidad implica considerar las normas sociales de género y su impacto sobre el empoderamiento económico de la mujer en todos los programas que promuevan la inclusión financiera.

- Existe una necesidad continua de mejorar los servicios financieros y la comunicación sobre ellos para mejorar confianza en el sistema bancario y garantizar la eliminación de prácticas discriminatorias en la prestación de servicios bancarios y en el trato en las sucursales.

Más allá de la brecha entre mujeres y hombres, también es evidente la falta de confianza en el sistema financiero. Por eso, la mayoría de las mujeres entrevistadas en el trabajo de campo eligen ahorrar en efectivo en sus casas. Es necesario explorar con más detalle la raíz de esta desconfianza: si viene de una falta de calidad de servicios o productos financieros o una falta de comunicación adecuada sobre ellos o una combinación de factores.

Es ineludible ajustar la oferta de productos y servicios financieros a las diversas necesidades de los clientes como los arquetipos presentados anteriormente. Por ejemplo, a raíz del confinamiento obligado por el COVID-19, las emprendedoras se vieron obligadas a buscar nuevos canales de venta (internet) y nuevos medios de pago (pagos electrónicos), por lo que han tenido que abrir cuentas bancarias con un nivel de transaccionalidad significativo. Es decir, en el momento en que los servicios financieros realmente les resolvieron una necesidad, los adquirieron y los están utilizando cada vez más.

- Hay que experimentar con programas e iniciativas que busquen romper con las normas sociales históricas y su impacto sobre el empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres, así como de su inclusión financiera.

Es necesario desarrollar programas e iniciativas para romper las normas sociales de género que limitan el empoderamiento económico de la mujer. Instituciones públicas como el Inmujeres y el Conapred en México están llamadas a cumplir un importante papel. Asimismo, organizaciones como MenEngage Alliance trabajan a nivel mundial para compartir información y recursos con el objetivo de cambiar las percepciones. Tienen el objetivo de crear nuevas ideas alrededor de los conceptos de género y masculinidad. Es solo por esfuerzos de esta naturaleza que se podrían comenzar a cambiar las normas que limitan la participación de la mujer en la fuerza laboral y hasta su libertad de movimiento.

En algunos segmentos poblacionales, a pesar de que las mujeres manifiestan estar de acuerdo con las normas sociales (principalmente en las zonas indígenas, de alta marginación) y no necesitar cambios en la situación actual (como la autonomía, la libertad y la movilidad, entre otros) (arquetipo A) existe un creciente movimiento de mujeres indígenas en favor de sus derechos y autonomía. Sin embargo, esto no significa que las normas sociales no estén limitando a estas mujeres, sino que es tal el condicionamiento social, que se normaliza el que la mujer no sea considerada un ser humano en condiciones igualitarias al hombre y se reproduzcan las condiciones de discriminación estructural.

- Es necesario crear ambientes seguros para mujeres emprendedoras para que puedan realizar sus actividades sin miedo.

Los resultados del trabajo de campo también muestran la necesidad de ofrecer una mayor protección a las mujeres en la fuerza laboral. Si las mujeres están expuestas al acoso laboral y al acoso sexual en su lugar de trabajo, esta vulnerabilidad limita su oportunidad para participar en la fuerza laboral, ganar su propio sueldo y acceder a productos y servicios financieros. Deléchat y otros (2018) encuentran que la falta de leyes contra el acoso en el lugar de trabajo limitan la inclusión financiera de la mujer.

En el caso de México, la Ley Federal del Trabajo, el Código Penal Federal y la Ley General de Acceso de las Mujeres a una Vida Libre de Violencia son legislaciones que prohíben la discriminación de género en el lugar de trabajo y el acoso sexual. También establecen penalidades criminales por lo mismo. En la práctica, México sufre de grandes desafíos en términos de violencia de género con una aplicación de las leyes que deja mucho que desear. En 2020, Mary Lawlor, la Relatora Especial de las Naciones Unidas sobre la situación de las defensoras de derechos humanos, dijo que en México “la impunidad y la corrupción en el sistema de justicia fomentan la criminalidad y socavan la lucha contra la violencia de género” (OHCHR, 2020).

Aunque este estudio se enfoca en la inclusión financiera de la mujer, el principal hallazgo es que no se puede tratar la reducida inclusión financiera de mujeres como un problema aislado que se soluciona con la oferta de productos y servicios financieros. La falta de inclusión financiera es la consecuencia de una sociedad y sus normas que impactan a la mujer en su vida privada y profesional e inhiben su progreso como participante igualitario, no solamente en el sistema financiero, sino también en la sociedad. Para poder solucionar los desafíos de inclusión financiera de la mujer hay que trabajar el problema desde su raíz, que se encuentra en las brechas estructurales históricas de discriminación y exclusión en la sociedad.

La brecha de género se puede caracterizar como transversal a otras brechas, es decir, que se relaciona con diversas brechas estructurales en una gran variedad de ámbitos (Rivas y Gaudin, 2021). Uno de los ejemplos más comunes es explorarla en temas relacionados con el ingreso o el acceso a bienes y servicios de educación y de salud o financieros, como se hace en esta investigación. Reducir la brecha de inclusión financiera puede tener efectos positivos en la reducción de otro tipo de brechas estructurales que impiden reducir la desigualdad en México.

Bibliografía

- Alibhai, S., N. Buehren y S. Papineni (2015), "Female entrepreneurs who succeed in male-dominated sectors in Ethiopia", *Gender Innovation Lab Policy Brief*, N° 12, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Aterido, R., T. Beck y L. Iacovone (2013), "Access to finance in Sub-Saharan Africa: is there a gender gap?", *World Development*, vol. 47.
- Atkinson, A. y F. Messy (2013), "Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE evidence, policies and practice", *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, N° 34.
- Arámburu, M. E. (2018), "Brechas de género", documento presentado en la Tercera Reunión de la Conferencia Regional sobre Población y Desarrollo de América Latina y el Caribe, Lima, Perú, del 7 al 9 de agosto.
- Arceo Gómez, E. (2016), "Las desigualdades económicas de género en México", documento presentado en el Seminario Continuo sobre Desigualdad en México, Ciudad de México.
- Auricchio, B. y otros (2021), *Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú*, Caracas, Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Azar, K., E. Lara y D. Mejía (2018), "Inclusión financiera de las mujeres en América Latina situación actual y recomendaciones de política", *Serie de políticas públicas y transformación productiva*, CAF-Banco de Desarrollo de América Latina.
- Babbitt, L. G., D. Brown y N. Mazaheri (2015), "Gender, entrepreneurship, and the formal-informal dilemma: evidence from Indonesia", *World Development*, vol. 72.
- Banco Mundial (2018), "Financial inclusion", Banco Mundial [sitio web] <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview#1>.
- _____ (2017a), *Global Findex Database 2017*, Washington, D.C.
- _____ (2017b), DataBank Global Financial Inclusion [base de datos en línea] <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=global-financial-inclusion>.
- Banerjee, A. y otros (2015), "The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 7, N° 1.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y M. S. Martínez Peria (2008), "Banking services for everyone? Barriers to bank access and use around the world", *World Bank Economic Review*, vol. 22, N° 3, diciembre.
- Bin-Humam, Y. y N. Post (2020), "Personas show how social norms impact women's financial inclusion" CGAP, 3 de diciembre [en línea] <https://www.cgap.org/blog/personas-show-how-social-norms-impact-womens-financial-inclusion>.
- Bolio, E. y otros (2018), *One Aspiration, Two Realities: Promoting Gender Equality in Mexico*, McKinsey, enero.

- Bustelo, M. y E. Vezza (2019), "Brechas de género en las habilidades para el siglo XXI", *El futuro ya está aquí: habilidades transversales en América Latina y el Caribe en el Siglo XXI*, M. Díaz y G. Rucci (eds.).
- Caballero, E. M. y C. Trivelli (2020), "On the way to reducing the gender gap in Latin America", FindDev Gateway, 20 de enero [en línea] <https://www.finddevgateway.org/blog/2020/01/way-reducing-gender-gap-latin-america>.
- Cámara, N., X. Peña y D. Tuesta (2014), "Factors that matter for financial inclusion: evidence from Peru", *Working Paper*, N° 14/09, Madrid, España, BBVA Research.
- Cameron, A. C. y P. K. Trivedi (2009), *Microeconometrics using Stata*, Texas, Stata Press, College Station.
- Carcel, H., E. Chhabra e Y. Fan (2020), *Financial access survey 2020: trends and developments*, IMF's Statistics Department, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI) [en línea] <https://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C&slid=1460040555909> [fecha de consulta: 5 de octubre de 2021].
- Castelhana, M. y otros (2016), "The effects of migration and remittances on productive investment in rural Mexico", *Working Paper*, Davis, University of California, agosto.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2020), *Construir un nuevo futuro: una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad* (LC/SES.38/3-P/Rev.1), Santiago de Chile.
- Chacón Castillo, B. (2016), "Avances y pendientes de la reforma financiera, a poco más de dos años de su promulgación", México, Cámara de Diputados, abril.
- Chibba, M. (2009), "Financial inclusion, poverty reduction and the millennium development goals", *The European Journal of Development Research*, vol. 21.
- Cislaghi, B. y L. C. Heise (2016), "Measuring gender-related social norms", *Technical Report*, Londres, London School of Hygiene and Tropical Medicine (LSHTM).
- Claessens, S. (2006), "Access to financial services: a review of the issues and public policy objectives", *The World Bank Research Observer*, vol. 21, N° 2, Washington, D.C., Banco Mundial, septiembre.
- Claessens, S. y E. Perotti (2007), "Finance and inequality: channels and evidence", *Journal of Comparative Economics*, vol. 35, N° 4, diciembre.
- CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores) (s/f), "Glosario" [en línea] <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Glosario.aspx#D> [consultado el 6 de octubre de 2021].
- _____(2021), "El ahorro en México: productos, instrumentos y evolución (con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera) ¿Cómo y en dónde ahorra la población adulta en México? ", *Estudios de Inclusión Financiera*, N° 6, Ciudad de México.
- CNBV/INEGI (Comisión Nacional Bancaria y de Valores) (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2018), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, México [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>.
- _____(2015), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, México [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2015/>.
- _____(2012), *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, México [en línea] <http://www.inegi.org.mx/programas/enif/2012/>.
- CONAIF (Consejo Nacional de Inclusión Financiera) (2016), "Política Nacional de Inclusión Financiera", Ciudad de México, junio.
- CONAIF/Comité de Educación Financiera (Consejo Nacional de Inclusión Financiera/Comité de Educación Financiera) (2020), *Política Nacional de Inclusión Financiera 2020-2024*, Ciudad de México, 11 de marzo [en línea] https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/618362/10_sesion_GS.pdf.
- CONAPO (Consejo Nacional de Población) (2021), "Índice de marginación 2020" [en línea] <https://www.gob.mx/conapo/documentos/indices-de-marginacion-2020-284372>.
- Del Río, M. (2019), "La inclusión financiera en zonas rurales en México", ponencia presentada en la reunión de expertos sobre el uso productivo de las remesas familiares en América Latina y el Caribe, Ciudad de México, 14 de junio.
- Deléchat, C. y otros (2018), "What is driving women's financial inclusion across countries?", *IMF Working Paper*, N° WP/18/38, Washington, D. C., Fondo Monetario Internacional, 5 de marzo.
- Demirgüç-Kunt, A., L. Klapper y D. Singer (2017), "Financial inclusion and inclusive growth: a review of recent empirical evidence", *Policy Research Working Paper*, N° 8040, Banco Mundial.

- _____ (2013), "Financial inclusion and legal discrimination against women: evidence from developing countries", *Policy Research Working Paper*, N° 6416, Banco Mundial.
- Demirgüç-Kunt, A. y otros (2018), *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Overview booklet*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Di Giannatale, S. y M. J. Roa (2019), "Barriers to formal saving: micro and macroeconomic effects", *Journal of Economic Surveys*, vol. 33, N° 2 [en línea] <https://onlinelibrary.wiley.com/toc/14676419/2019/33/2>.
- EIU (The Economist Intelligence Unit) (2020), "Microscopio Global de 2020: El papel de la inclusión financiera en la respuesta frente a la COVID-19", Nueva York.
- Fareed, F. y otros (2017), "Financial inclusion and women entrepreneurship: evidence from Mexico", *OECD Economics Department Working Papers*, N° 1411, 25 de septiembre.
- FMO Entrepreneurial Development Bank (2020), "Evaluating the impact of our investments. Improving access to finance for women entrepreneurs" [en línea] <https://www.fmo.nl/women-entrepreneurs>.
- Gammage, S. y otros (2017), "Gender and Digital Financial Inclusion: What Do We Know and What Do We Need to Know?", International Center for Research on Women, octubre.
- Gaudin, Y. y R. Pareyón (2020), "Brechas estructurales en América Latina y el Caribe: una perspectiva conceptual-metodológica", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/139; LC/MEX/TS.2020/36), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46435-brechas-estructurales-america-latina-caribe-perspectiva-conceptual-metodologica>.
- González Velosa, C. (2018), "No es fácil ser mujer en el mundo del trabajo", *Factor trabajo*, Washington, D.C. [en línea] <https://blogs.iadb.org/trabajo/es/no-es-facil-ser-mujer-en-el-mundo-del-trabajo/> [fecha de consulta: 25 de febrero de 2022].
- Harper, C. y otros (2020), "Gender, power and progress: how norms change", Londres, ALIGN/ODI [en línea] https://www.alignplatform.org/sites/default/files/2021-04/align_-_gender_power_and_progress_o.pdf.
- Hess, S. (2020), "Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer: el caso de la cadena del turismo rural en Sacatepéquez (Guatemala)", *serie Estudios y Perspectivas*, N° 184, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45615-barreras-sistemicas-discriminacion-acceso-financiamiento-la-mujer-caso-la-cadena>.
- Holloway K., Z. Niazi y R. Rouse (2017), *Women's Economic Empowerment Through Financial Inclusion: A Review of Existing Evidence and Remaining Knowledge Gaps*, Financial Inclusion Program/Innovations for Poverty Action, marzo.
- IFC (International Finance Corporation) (2014), *Women-Owned SMEs: A Business Opportunity for Financial Institutions* [en línea] <https://documents1.worldbank.org/curated/en/574801510949557053/pdf/933530WPoWomenosoBox385379BooOUO090.pdf>.
- Jarden, F. (2018), "Changing social norms to achieve women's financial inclusion", *Care Insights* [en línea] <https://insights.careinternational.org.uk/development-blog/changing-social-norms-to-achieve-women-s-financial-inclusion> [fecha de consulta: 9 de diciembre de 2021].
- Khaleque, A. (2018), "Performance of women entrepreneurs: does access to finance really matter?", *Eurasian Journal of Business and Economics*, vol. 11, N° 21.
- Lusardi, A. y O. S. Mitchell (2008), "Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?", *American Economic Review: Papers & Proceedings 2008*, vol. 98, N° 2.
- Martínez-Carrasco Pleite, F. y otros (2016), "Inclusión financiera en el ámbito rural mediante cajas de ahorro. Estudio de una experiencia en México", *Perfiles latinoamericanos*, vol. 24, N° 48, julio.
- Mateos Sillero, S. y C. Gómez Hernández (2019), *Libro Blanco de las mujeres en el ámbito tecnológico*, España, Secretaría de Estado para el Avance Digital del Ministerio de Economía y Empresa, Madrid.
- Mathews, B. H. (2016), "Oral financial numeracy: a hypothesis and exploratory test", *My Oral Village*, Toronto.
- MSCI (Morgan Stanley Capital International) (2015), "Women on boards: Global trends in gender diversity on corporate boards", 30 de noviembre [en línea] <https://www.msci.com/www/blog-posts/women-on-boards-global-trends/0263383649>.
- Nsiah, A. Y. y otros (2021), "The effect of financial inclusion on poverty reduction in Sub-Saharan Africa: does threshold matter?", *Cogent Social Sciences*, vol. 7, N° 1, 25 de marzo.

- OCDE/CAF Banco de Desarrollo de América Latina (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos/CAF Banco de Desarrollo de América Latina) (2020), *Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación* [en línea] <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/Estrategias-nacionales-de-inclusion-y-educacion-financiera-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>.
- OCDE/INFE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos/International Network on Financial Education) (2012), *High-level Principles on National Strategy for Financial Education*, París.
- OHCHR (Office of the High Commissioner of Human Rights) (2020), "Mexico: UN expert urges guaranteed protection for women human rights defenders", Ginebra, 29 de junio [en línea] <https://www.ohchr.org/en/press-releases/2020/06/mexico-un-expert-urges-guaranteed-protection-women-human-rights-defenders>.
- OIT (Organización Internacional de Trabajo) (2017), *La mujer en la gestión empresarial: Cobrando impulso en América Latina y el Caribe*, Ginebra.
- Omar, M. A. y K. Inaba (2020), "Does financial inclusion reduce poverty and income inequality in developing countries? A panel data analysis", *Journal of Economic Structures*, vol. 9, N° 37.
- Ongena, S. y A. Popov (2015), "Gender bias and credit access", *ECB Working Paper*, N° 1822, julio.
- ONU Mujeres (2021), "Mujeres rurales" [sitio web] <https://www.unwomen.org/es/what-we-do/economic-empowerment/rural-women>.
- Ortega Ponce, L. (2012), "Las relaciones de género entre la población rural del Ecuador, Guatemala y México", *serie Mujer y Desarrollo*, N° 121, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5848-relaciones-genero-la-poblacion-rural-ecuador-guatemala-mexico>.
- Pailhé, C. (2014), "Regulación financiera y género: el enfoque de género en las operaciones de reforma financiera de la División de Mercados de Capitales e Instituciones Financieras", N° IDB-DP-347, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), abril.
- Park, C. Y. y R. Mercado (2015), "Financial inclusion, poverty, and income inequality in developing Asia", *ADB Economics Working Paper Series*, N° 426, enero.
- Peña, X., C. Hoyo y D. Tuesta (2014), "Determinantes de la inclusión financiera en México a partir de la ENIF 2012", *Documento de trabajo*, N° 14/14, Madrid, BBVA Research, junio.
- Post, N. (2020), "Persona and social norm: overlay design template", CGAP, noviembre [en línea] https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/submissions/77561/Persona_SocialNormOverlayDeck_FINAL.pdf.
- Rivas, J. C. e Y. Gaudin (2021), "Diagnóstico de las brechas estructurales en México: una aproximación sistémica general", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2021/207; LC/MEX/TS.2021/26), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47671-diagnostico-brechas-estructurales-mexico-aproximacion-sistemica-general>.
- Roa, M. J. (2021), "Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2021/184-LC/MEX/TS.2021/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47539-normas-sociales-la-barrera-invisible-la-inclusion-financiera-la-mujer>.
- _____ (2020), "Hacia un mayor entendimiento de la brecha de género en la inclusión y la vulnerabilidad financieras", Blog del Findev [en línea] <https://www.findevgateway.org/es/blog/2020/12/hacia-un-mayor-entendimiento-de-la-brecha-de-genero-en-la-inclusion-y-la> [fecha de consulta: 8 de septiembre de 2021].
- _____ (2013), "Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad", *Boletín del CEMLA*, 59 (3) [en línea] https://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LIX03-01.pdf.
- Roa, M. J. y O. A. Carvallo (2018), "Inclusión financiera y el costo del uso de instrumentos financieros formales: Las experiencias de América Latina y el Caribe", Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID) [en línea] <https://publications.iadb.org/es/inclusion-financiera-y-el-coste-del-uso-de-instrumentos-financieros-formales-las-experiencias-de>.

- Roa, M. J., A. Villegas e I. Garrón (2020), "Effects of interest rate caps on microcredit: evidence from a natural experiment in Bolivia", *Development Research Working Paper Series*, N° 03/2020, Institute for Advanced Development Studies (INESAD), septiembre [en línea] http://www.inesad.edu.bo/pdf/wp2020/wp03_2020.pdf.
- Romao, I., M. Zavaleta y G. Monforte (2021), "Inclusión financiera con perspectiva de género", *Transferencia Tec, Tecnológico de Monterrey*, 3 de agosto [en línea] transferencia.tec.mx/2021/08/03/inclusion-financiera-con-perspectiva-de-genero/.
- SHCP/CNBV/INEGI (Secretaría de Hacienda y Crédito Público/Comisión Nacional Bancaria y de Valores/ Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2012), "El desarrollo de una encuesta de demanda: la experiencia en México", *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*, Ciudad de México, junio.
- Soloaga, I., T. Plassot y M. Reyes (2020), "Caracterización de los espacios rurales en México a partir de estadísticas nacionales", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/130/Rev.1; LC/MEX/TS.2020/32/Rev.1), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Taylor, J. E. y M. Castelhana (2016), "Economic impacts of migrant remittances", *International Handbook of Migration and Population Distribution*, vol. 6, M. J. White (ed.), Dordrecht, Países Bajos, primavera.
- Tran, H. T. T. y H. T. T. Le (2021), "The Impact of financial inclusion on poverty reduction", *Asian Journal of Law and Economics*, vol. 12, N° 1.
- Vaca-Trigo, I. (2019), "Oportunidades y desafíos para la autonomía de las mujeres en el futuro escenario del trabajo", *serie Asuntos de Género*, N° 154 (LC/TS.2019/3), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44408-opportunidades-desafios-la-autonomia-mujeres-futuro-escenario-trabajo>.
- Valenzuela, M. E., L. Scuro Somma e I. Vaca Trigo (2020), "Desigualdad, crisis de los cuidados y migración del trabajo doméstico remunerado en América Latina", *serie Asuntos de Género*, N° 158 (LC/TS.2020/179), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Yakoboski, P. J., A. Lusardi y A. Hasler (2020), "Financial literacy and wellness among U.S. women: insights on underrepresented minority women", Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC) and TIAA Institute [en línea] <https://www.tiaainstitute.org/publication/financial-literacy-and-wellness-among-us-women>.
- Yang, D. y H. Choi (2007), "Are remittances insurance? Evidence from rainfall shocks in the Philippines", *The World Bank Economic Review*, vol. 21, N° 2, Banco Mundial.
- Zarate Hoyos, G. A. (2004), "Consumption and remittances in migrant households: toward a productive use of remittances", *Contemporary Economic Policy*, vol. 22, N° 4, Wiley, octubre.

Anexo

Guía de preguntas trabajo del campo



Guía entrevista sobre las normas sociales que impactan la inclusión financiera de la mujer emprendedora en México

Introducción

Hola, mi nombre es _____ el objetivo de esta entrevista es recopilar información para identificar cómo las normas sociales de género, otros usos y costumbres y su ubicación, en un contexto rural o urbano, impactan a la emprendedora en su acceso y uso de productos y servicios financieros, teniendo como resultado una brecha con respecto a los hombres. La información proporcionada es estrictamente confidencial, con fines de investigación y para la generación de recomendaciones de política pública. Su nombre no aparecerá publicado en ninguna parte y los datos serán tratados con fines estadísticos. Resaltamos la importancia que tiene esta entrevista en el contexto de la pandemia por COVID-19. Se prevé que la duración promedio de la entrevista sea de 1:30 horas.

Preguntas sociodemográficas:

Edad (en años cumplidos)	_____
Estado civil (Entrevistador: seleccionar solo una casilla)	<input type="checkbox"/> Unión libre <input type="checkbox"/> Separada (o) <input type="checkbox"/> Divorciada (o) <input type="checkbox"/> Viuda (o) <input type="checkbox"/> Casada (o) <input type="checkbox"/> Soltera (o) <input type="checkbox"/> Otro (especificar abajo)
	<input type="checkbox"/> No sabe/no respondió
¿Tiene hijos?	<input type="checkbox"/> Sí (pase a la siguiente pregunta) <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> No sabe/no respondió
¿Cuántos? Indique un número	
¿Tiene personas bajo su cuidado, que no sean sus hijos?	<input type="checkbox"/> Sí (pase a la siguiente pregunta) <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> No sabe/no respondió

¿Cuántas?
Indique un número

Nivel educativo completado (especificar grados)

Sin educación formal

Primaria

Secundaria

Técnica universitaria/ instituto técnico superior

Universitaria

Maestría

Doctorado

Grado: _____

No sabe/no respondió

Contextualizar la importancia de las etnias, religiones, o elementos culturales propios de la zona donde se realice el trabajo de campo y de ser necesario incluir en las entrevistas. También es importante tomar nota de cualquier situación de inseguridad en la comunidad que podría influir en la toma de decisiones, movilidad y autonomía de la persona entrevistada.

Indagar en la medida de lo posible el nivel socioeconómico de la entrevistada.

Tomar en cuenta también la temporalidad de las normas, si han cambiado de acuerdo con los estadios del ciclo de la vida de la mujer o con cambios en su entorno.

Preguntas cualitativas de guía para diagnóstico de normas sociales

Normas sociales y situación o rol laboral (general sin enfoque de emprendedora aún)

- 1) Indagar si trabaja fuera de la casa, en un trabajo remunerado formal o informal. ¿Tiene negocio en casa o fuera de casa? Podría describir sus actividades, por favor.
- 2) Mujeres rurales: indagar si trabaja en el campo, obtener información de la carga de su trabajo en el campo y si eso le impide ser empresaria o realizar otras cosas que le gustarían.
- 3) ¿Está bien visto en su comunidad trabajar fuera de la casa, ya sea en un negocio o en un trabajo formal/informal remunerado? ¿Hay algunos trabajos que son mejor vistos para mujeres en la comunidad que otros? (En un estudio la mujer no trabajaba fuera del hogar porque era motivo de vergüenza para el marido)¹⁰ ¿Depende esto de su edad o estado civil?

Normas de género y situación de emprendedora

- 1) ¿Cuáles son los principales desafíos por los que ha pasado para comenzar su negocio (en orden de importancia)? ¿y para hacer crecer su propio negocio? ¿Ha sentido alguna desventaja por ser mujer?
- 2) ¿En su familia la han apoyado para comenzar su propio negocio? Si, sí, ¿cómo han apoyado? ¿Es preferible que su pareja emprenda negocios y que usted lo apoye? ¿Se ve mal que su negocio sea grande o crezca (porque desatiende el hogar, por ejemplo)? ¿que gane más que su marido?
- 3) En tu comunidad, ¿cómo se les considera a las mujeres emprendedoras? ¿Está bien visto que las mujeres inicien o emprendan sus propios negocios? Aquí explorar lo siguiente: puede estar bien

¹⁰ Al hacer la entrevista se sugiere no dar estos ejemplos a las personas entrevistadas, ya que podría orientar (conducir) la respuesta hacia donde quisiera la entrevistadora o el entrevistador.

visto si lo hace dentro de casa (así no deja sus labores y cuidado del hogar) y mal visto si lo hace fuera de casa¹¹.

- 4) Indagar si está bien visto que una mujer esté soltera o casada en la comunidad, y en cada estado civil si está bien visto que sea emprendedora, ¿Depende esto de su edad?
- 5) Si usted (mujer) recibe remesas ¿podría usarlas para emprender un negocio? Sí dice que no, ¿por qué no?

Normas de género y acceso a productos financieros

- 1) ¿Usted ahorra dinero? Si es el caso, ¿Cómo y dónde lo hace? ¿Con qué frecuencia? ¿Con una institución financiera o por otro medio?
- 2) ¿Cuál ha sido su experiencia buscando prestamos? ¿Ha buscado prestamos en el mercado formal? ¿En el informal?
- 3) Si ha sido discriminada en una institución financiera formal, o si no tiene un producto financiero formal indagar por qué, así como productos financieros formales o informarles de crédito, ahorro, seguro. Y si los tiene, si están solo a su nombre o en conjunto con familiar/pareja.
- 4) Indagar si tiene activos financieros o reales a su nombre (casa, terrenos). Y si los tiene solo a su nombre o en conjunto con marido/familiar.
- 5) ¿Puede usted decidir sobre qué productos financieros se contratan?
- 6) ¿Quién decide en que instituciones pueden ahorrar o pedir crédito?
- 7) Indagar si está bien visto que la mujer tenga productos financieros o activos financieros a su nombre, derecho a heredar, entre otros.
- 8) ¿Usted tiene una identificación oficial, ya sea cédula o pasaporte? Cualquier documento que se suele solicitar para abrir una cuenta, por ejemplo. ¿Quién guarda o le retiene sus documentos oficiales?

Normas sociales sobre el poder de tomar decisiones financieras y negociación en el hogar

- 1) En su hogar, ¿quién decide sobre cómo se gasta el ingreso, incluido el suyo? ¿quién se encarga de los gastos principales?
- 2) ¿Quién toma la decisión de pedir préstamos o vender propiedades en su hogar? ¿Y de ahorrar?
- 3) ¿Las decisiones se toman de forma conjunta en la pareja o en la familia, o es su marido el que decide? ¿Tiene el marido siempre la última palabra?
- 4) ¿Cuáles son los gastos a su cargo? ¿Tiene problemas para cubrirlos? ¿Qué hace cuando no los puede cubrir? Explorar si busca obtener algún ingreso extra haciendo un trabajo, si pide a amigos y familiares, usureros, entre otros.
- 5) ¿Tiene algún conflicto o desacuerdo con su pareja/familia sobre cómo se deben de gastar los ingresos en el hogar? ¿Ha podido discutir con su marido por alguna decisión financiera que él ha tomado? Explorar si mantiene ahorros o dinero en secreto u oculto, es decir la privacidad de sus finanzas para un mayor control de sus gastos¹².

¹¹ Al hacer la entrevista se sugiere no dar estos ejemplos a las personas entrevistadas, ya que podría orientar (conducir) la respuesta hacia donde quisiera la entrevistadora o el entrevistador.

¹² Estas preguntas son delicadas y pueden hacer que la entrevistada se sienta incómoda. Hay que tener mucho cuidado en cómo se plantean para no generar barreras que impidan que continúe la entrevista.

- 6) ¿Encuentra que a veces no puede cubrir los gastos o ahorrar por las demandas de familiares y amigos? Por ejemplo, ¿encuentra que a veces es necesario compartir ahorros o las ganancias de su negocio con familiares y/o amigos y esto limita la disponibilidad de recursos para reinvertir?
- 7) ¿Tiene al menos un familiar que vive en el extranjero y que envía remesas? ¿a quién se las envía? ¿a usted (mujer) o a su marido? Sí es a usted ¿su marido le acompaña siempre a cobrar las remesas?
- 8) Si tiene un familiar que mande remesas, ¿quién suele tomar la decisión sobre cómo usar dichos recursos? ¿para qué se utilizan esos recursos?

Normas sociales y rol en el hogar y en la comunidad

- 1) ¿Cuántas horas al día le dedica usted a las labores domésticas y/o al cuidado de sus hijos o personas que necesitan apoyo por su condición de salud o edad? ¿Hay alguien más que la apoye? ¿Siente que estas labores le limitan su capacidad para hacer otras cosas? ¿Cuáles?
- 2) ¿Cuál cree que es el papel/rol principal de una mujer en su comunidad? ¿Cuáles son las principales tareas de las mujeres? ¿Por cuáles tareas es más valorada la mujer en su comunidad?
- 3) ¿Cómo se ve el rol de la mujer en posiciones de liderazgo o política? Indagar si estos roles dependen de la edad, estado civil (u otros).


Normas de género, movilidad e interacción social

- 1) ¿Cómo se ve en la comunidad tener interacciones con hombres que no sean miembros de la familia?
- 2) ¿Cómo se ve participar en eventos fuera de casa sin compañía familiar, ir al banco sola, etc.? ¿Tiene libertad para moverse e interactuar con quien quiera sin ser criticada? ¿Depende esto de su edad, estado civil o la seguridad (o inseguridad) de su comunidad?
- 3) ¿Es común en su comunidad el matrimonio temprano (antes de los 18 años)?
- 4) ¿Ha intentado establecer algún negocio con alguna mujer u hombre de la comunidad, fuera de su círculo familiar? ¿Cuál ha sido su experiencia?
- 5) ¿Ha participado en alguna cooperativa o emprendimiento comercial o social? Si es así, ¿en qué área o qué tipo de negocio?

Autonomía

- 1) ¿Tiene como meta comenzar o ampliar un negocio, mejorar su casa, comprar un terreno u otra actividad que requiera más recursos financieros? ¿Confía en usted misma para poder lograrlo? ¿En general se pone metas/objetivos? ¿Las suele lograr? En el caso de que no las logre ¿Cuál es la principal limitante(s) para no hacerlo?
- 2) Cuando tiene que tomar una decisión, en general, ¿a quién consulta? Explorar quién es el principal influenciador de sus decisiones. Rol de las personas mayores, suegras, esposos, líderes de la comunidad, mujeres, parejas y amigas, entre otros.
- 3) Si tiene celular y libertad para usarlo, ¿su marido le revisa su celular? ¿él lee sus conversaciones de WhatsApp?¹³
- 4) ¿En las familias de su comunidad es importante que las hijas estudien al igual que los hijos? Sí tiene hijas ¿ellas estudian? ¿Considera que se educa de manera diferente a los hijos que a las hijas?
- 5) ¿Elige libremente dónde vivir, con quien casarse, el número de hijos?

¹³ Es también una pregunta delicada para hacer en la entrevista. Se tiene que manejar con cuidado.



En las últimas décadas se han registrado avances en todo el mundo en materia de inclusión financiera, pero continúa existiendo una brecha de género. En este estudio, se analiza el menor nivel de inclusión financiera de la mujer en México como una brecha estructural, dada su persistencia y profundidad. Además, se ahonda en el análisis de las brechas entre mujeres y hombres, y se comparan las experiencias de las mujeres que viven en los medios rurales y de las que habitan en zonas urbanas, incorporando el enfoque de las normas de género. Para ello, se lleva a cabo un análisis estadístico y econométrico, así como un trabajo de campo. Los resultados de la primera etapa apuntan a la existencia de ciertas características —como el género, el estado civil, la edad y los ingresos— que se relacionan positivamente con un indicador de inclusión financiera elaborado para este fin. Los resultados de la segunda etapa muestran que la mujer tiene una menor participación en el mercado laboral, así como una mayor carga en las tareas de cuidado del hogar, y que el estar casada limita su realización de actividades fuera del hogar.

