








Innovating Financial Services and Up-Skilling for the Last Mile- Spanish Summary and Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors and some sentences have been condensed.)




Resumen





Un panel en vivo discutió sobre la innovación en servicios financieros y la capacitación para comunidades desatendidas, enfocándose en la importancia de soluciones colaborativas para la inclusión financiera.

Puntos destacados

-  Participación Global: Los panelistas de distintas regiones compartieron sus perspectivas sobre los desafíos de la inclusión financiera.
-  Formato Interactivo: La discusión enfatizó un enfoque conversacional en lugar de discursos tradicionales.
-  Colaboración Multi-Actores: Se destacó la necesidad de asociaciones entre los sectores público, privado y ONGs.
-  Innovación Digital: Se enfatizó el aprovechamiento de la tecnología para mejorar los servicios financieros en la última milla.
-  Soluciones Personalizadas: Se necesitan productos financieros verticalizados que respondan a las necesidades específicas de las comunidades.
-  Importancia de la Educación Financiera: La alfabetización financiera es clave para empoderar a las poblaciones desatendidas.
-  Visión Futura: Se fomentó el aprendizaje Sur-Sur para soluciones adaptables en diferentes regiones.

Perspectivas Clave

-  Perspectivas Globales: Los desafíos de inclusión financiera son comunes en todas las regiones, indicando una necesidad universal de soluciones innovadoras que se puedan desarrollar de forma colaborativa.
-  La Colaboración es Clave: La inclusión financiera efectiva requiere asociaciones entre gobiernos, sectores privados y ONGs para crear un ecosistema de apoyo para comunidades desatendidas.
-  La Tecnología como Catalizador: Herramientas digitales como la banca móvil y la IA pueden mejorar significativamente el acceso a los servicios financieros para los beneficiarios de última milla, facilitando transacciones más fáciles y seguras.

-  Productos Financieros Verticalizados: Adaptar servicios financieros a sectores específicos (como agricultura o comercio minorista) asegura que los productos satisfagan las necesidades únicas de micro y pequeñas empresas.
-  La Alfabetización Financiera Importa: Proporcionar educación financiera específica es esencial para empoderar a las comunidades a utilizar los servicios financieros de manera efectiva y con confianza.
-  Mecanismos de Retroalimentación: La participación continua con los beneficiarios es crucial para perfeccionar los productos financieros y asegurar que sean relevantes y efectivos.
-  Aprendizaje Sur-Sur: Compartir estrategias y soluciones exitosas entre regiones puede fomentar la innovación y adaptabilidad, mejorando los esfuerzos globales de inclusión financiera.

Transcript

00:16

Hola a todos, buenos días, buenas tardes, buenas noches, dondequiera que estén en el mundo. Es un placer estar aquí. Bienvenidos al panel en vivo sobre innovando servicios financieros y capacitándonos para el último kilómetro. Mi nombre es Patsian Low y soy el jefe de impacto inclusivo y sostenibilidad para Asia-Pacífico en Visa. Hoy me acompañan amigos y colegas maravillosos en inclusión financiera. Tenemos a la Sra. Kritee Sharrma, que es la jefa de Alianzas en el programa de comercio internacional del Centro de Comercio Internacional. También está el Sr. Corentin Laru, que es el...

00:55

director general de Fundamental, una spin-off de Fundes, que actualmente está en México. También está mi colega Carlos Corominas, que es el jefe de impacto inclusivo y sostenibilidad de Visa, trabajando desde Miami y cubriendo América Latina y el Caribe. Así que estamos muy emocionados de estar aquí hoy y vamos a intentar algo un poco diferente para nuestro panel en vivo. En lugar de que cada uno de nosotros haga un discurso largo, vamos a entrar directamente en una conversación en grupo. Así que así es como va a funcionar.

01:30

Tendremos la oportunidad de hacerle una pregunta a otro panelista y exploraremos diferentes aspectos de nuestro tema de manera natural a través de nuestras respuestas a las preguntas. De esta forma, esperamos que el panel sea lo más dinámico e interactivo posible. Por supuesto, estamos muy emocionados por su participación, así que por favor

envíen sus preguntas en el chat. El moderador incorporará estas preguntas en la discusión de la mesa redonda o se responderán directamente en el chat. En interés del tiempo, les pedimos que...

02:05

Entendemos que no podemos responder a todas las preguntas, pero esperamos poder ofrecerte algunas perspectivas sobre varias de ellas en la sesión de hoy. También, por favor, no olvides escribir tu nombre, organización y de dónde te estás conectando en el chat, para que podamos abordar el contexto de tus preguntas. Si tienes algún problema técnico, indícalo también en el chat y los organizadores de la conferencia te ayudarán.

02:39

"Estoy aquí para ayudarte, así que sin más preámbulos, ¡vamos al grano! Primero quiero preguntar a mi colega Quarantine, a quien estamos muy contentos de llamar Koko, y a Kritee. Sé que ustedes dos están en países muy diferentes: Koko en México y Kritee, creo que estás en Ginebra en este momento. Desde sus perspectivas, tanto de la Fundación como del Centro de Comercio Internacional, me gustaría que intentaran definir este término tan importante en nuestra..."

03:19

Un panel llamado La Última Milla. ¿Cómo defines La Última Milla y por qué es tan importante pensar en la entrega de inclusión financiera a este nivel para ver un impacto significativo en el trabajo de inclusión financiera entre las comunidades desatendidas? Tal vez empecemos contigo, Koko, y luego pasaremos a ti, Kti, para que respondas a esa pregunta. Muchas gracias, Pan. Es un gusto estar aquí y un saludo a todos los que están conectados. En Fundamental y FES trabajamos en toda América Latina.

03:57

América Latina, como muchos países, está marcada por el poder de sus millones de micro y pequeñas empresas y sus emprendedores informales que se pueden encontrar en todas partes: en áreas urbanas, suburbanas y rurales. Estos negocios realmente están nutriendo a las comunidades al vender, distribuir y producir cosas. Para nosotros en el INF Fundes, esto es fundamental; las microempresas en América Latina representan el 96% de todo el tejido empresarial.

04:41

contratan al 64% de la fuerza laboral y cuando echamos un vistazo a cada sector, tienen una presencia y relevancia muy fuerte en lo económico. Por ejemplo, las tienditas

representan más del 50% del sector minorista y las ventas en toda la región. Más del 64% del PIB de América Latina está representado por los servicios fragmentados, y básicamente, esos micro y pequeños negocios enfrentan varios desafíos, aunque contratan y...

05:23

y tienen una relevancia, eh, pero por lo general, podemos ahondar más en los desafíos que enfrentan, pero están fragmentados, aislados, son tradicionales y muchas veces informales, um, y esto es lo que definiríamos como la Última Milla, aquí, en fundamental, esos micro y pequeños negocios y sus consumidores. Muchas gracias, G, y antes de empezar, me gustaría agradecer a los organizadores y a nuestros queridos socios de Visa por la invitación. Buenos días, buenas tardes, buenas noches a todos.

06:00

¿Quién está conectado? Creo que Pat me presentó muy bien, pero trabajo para el Centro de Comercio Internacional, donde creemos firmemente que el comercio inclusivo es la fuerza motriz para el desarrollo sostenible. Durante décadas hemos apoyado la causa de las mujeres, los jóvenes y otras comunidades marginadas en la economía global. Especialmente a través de la iniciativa "She Trades", trabajamos de cerca con mujeres emprendedoras, agricultoras y productoras en más de 73 países, donde hemos visto de primera mano cómo estas mujeres, muchas veces en zonas rurales...

06:30

Las áreas desatendidas suelen estar excluidas de los servicios financieros tradicionales, así que para nosotros, el "último kilómetro" significa el tramo final para llegar a estas mujeres que enfrentan un montón de barreras acumuladas. Hablamos de una alfabetización financiera limitada, de la falta de acceso digital en muchas zonas, de la ausencia de una infraestructura bancaria formal, de que no hay sistemas de apoyo y, desafortunadamente, en muchos países hay normas socioculturales muy arraigadas.

07:01

"Al trabajar con ellas, me di cuenta de que las mujeres necesitan el permiso de los hombres de la familia para relacionarse con las instituciones financieras o simplemente no tienen garantías porque muchos de estos bienes están a nombre de sus esposos. Así que estas son solo algunas de las barreras que los modelos financieros convencionales no consideran. Nos damos cuenta de que el último tramo es complicado, pero hay un lado positivo, porque es también aquí donde las intervenciones significativas pueden tener el mayor impacto, y digo esto porque..."

07:27

Hemos visto investigaciones y ejemplos de la vida real que demuestran que cuando las mujeres se benefician, todos se benefician. Cuando tienen acceso a servicios financieros y oportunidades económicas, no se lo guardan solo para ellas, sino que reinvierten en sus familias y en sus comunidades. Esto lleva a una mejor educación, mejor atención médica y, en general, a una mayor resiliencia económica de las comunidades locales. Así es como definimos el último tramo, y nos damos cuenta de que esto requiere que seamos más holísticos.

07:56

"Piensa en ser innovador y en identificar a los actores clave que nos pueden ayudar a cerrar la brecha y asegurarnos de que los beneficios de la inclusión financiera sean realmente equitativos y de gran alcance. Hablando de actores, me gustaría devolverle la palabra a Pat y Carlos, porque ustedes también nos representan desde dos regiones diferentes, uniéndose desde una organización del sector privado muy reconocida. ¿Qué piensan sobre la importancia del sector privado en esto?"

08:24

Superar este último desafío de la milla y cuáles son algunos ejemplos específicos de tus dos regiones diferentes que te gustaría compartir con nosotros hoy. Gracias, KY. Creo que es realmente interesante para mí escuchar cómo tú y Koko hablan sobre la última milla desde sus respectivas perspectivas, viniendo de organizaciones de impacto en la primera línea. Desde la perspectiva del sector privado, quiero poner esto en contexto citando una estadística muy interesante de la región de Asia-Pacífico.

08:57

La Banco Mundial había estimado, creo que hace unos años, que aproximadamente el 70% de los adultos en los mercados emergentes de Asia tienen acceso a una cuenta bancaria o digital. Esto, de muchas maneras, representa un gran avance en cuanto al acceso a las finanzas y la oportunidad de utilizar servicios financieros. Sin embargo, solo el 40% de ellos ha realizado su primera transacción, y eso nos dice que aún hay mucho espacio para crecer.

09:37

comunidades desatendidas para poder pasar de no solo tener acceso a financiamiento, sino realmente utilizarlo para su propio beneficio económico. También recuerdo que recientemente leí un informe publicado por Women's World Banking sobre India, donde mujeres rurales que estaban accediendo y construyendo una identidad digital por primera

vez habían abierto una cuenta bancaria con esa identidad digital, pero continuaban ahorrando su dinero en efectivo en sus casas.

10:11

Las casas mientras la cuenta solo se queda ahí, tranquila y sin usarse, y nos hace preguntarnos por qué es así. Tengo una teoría, desde la perspectiva de Visa, donde realmente estamos buscando cómo ayudar a todos en cualquier lugar, siendo la mejor manera de pagar y recibir pagos. La inclusión financiera, para nosotros, es algo que necesita suceder dentro de un ecosistema de transacciones y comportamientos. Hasta ahora, muchas de las intervenciones son fragmentadas, atendiendo quizás una necesidad pero no los otros desafíos interdependientes que hay.

10:44

Muchas de las últimas comunidades pequeñas están enfrentando, pero en realidad, especialmente en "La Última Milla", las necesidades y comportamientos financieros de las comunidades, aunque puedan ser pequeñas en términos de cantidad por transacción, son en realidad muchas y muy complejas. Para cada comunidad pequeña, hay que equilibrar no solo lo económico, sino también lo familiar, la educación, la salud, la tecnología y las necesidades diarias. Todo esto se junta en un portafolio de transacciones muy único pero también muy complicado.

11:19

Es importante que haya un ecosistema de apoyo que una estos tipos de comportamientos y transacciones de manera que el acceso a la economía digital no sea solo un asunto financiero. Lo vimos en nuestro trabajo en India con United Way Mumbai, que es un gran socio que nos ayuda a empoderar económicamente a mujeres tribales y de barrios marginales, así como a grupos de autoayuda. Su comportamiento financiero digital va más allá de sus microempresas, como mencionas en el trabajo con las mujeres emprendedoras.

11:51

Bueno, esto involucra a sus vecinos, a sus familias, a sus hijos y a las necesidades diarias del hogar, lo que genera una reinversión a partir de sus actividades. Así que es crucial que los proveedores de servicios del sector privado estén involucrados en todo este ecosistema de apoyo. También lo vemos en Indonesia, donde la Autoridad de Servicios Financieros ha estado implementando lo que se llama el ecosistema financiero inclusivo a nivel de aldeas, ejecutado por las autoridades de las aldeas en colaboración con los proveedores de servicios.

12:23

como instituciones financieras micro, um, como Finex, que están activas a nivel de pueblo, para que las comunidades más alejadas realmente reciban este ecosistema de apoyo. Estoy seguro de que mi colega Carlos también tendrá su perspectiva desde América Latina. Primero que nada, gracias por invitarme a este panel, es un placer estar aquí y buenos días, buenas tardes, buenas noches a todos los que están escuchando. Me gustaría ampliar un poco la introducción sobre mí mismo para compartir que comencé mi carrera profesional trabajando en el...

12:59

El banco más grande de México, luego me convertí, por destino, en dueño de un pequeño negocio, de una microempresa, y después me uní a Visa hace 23 años. Comparto esto porque uno de los roles que tuve en Visa fue ser el líder de pequeñas empresas para la región de LAC. Vi muchas entidades interesadas en realmente servir a la última milla, pero era realmente un desafío. Hoy en día, lo mejor que le pasa a todos es que la tecnología realmente nos alcanza, y me gustaría compartir eso.

13:35

Un par de ejemplos, el primero es la aceptación de pagos digitales. Hace unos 10 años, la única opción para aceptar pagos digitales era a través de terminales de punto de venta, y el costo promedio era de 750 dólares. Hoy en día, puedes empezar a aceptar pagos solo con dongles, cuyo costo promedio, dependiendo del país, ronda entre 10 y 20 dólares. O incluso, si vas a diferentes mercados donde el contacto sin contacto está muy avanzado, ahora tenemos T para teléfonos que realmente hace esto gratis si tienes un smartphone. Otra cosa que ha cambiado es...

14:13

¡Los smartphones son geniales, ¿no?! Hay dos cosas que quiero mencionar. Primero, creo que la educación financiera es fundamental. Cuando hablamos de la última milla, lo más importante que debemos discutir es la educación financiera. La gente que no está incluida en el ecosistema lo está porque no conoce los beneficios, y a veces tiene un poco de miedo o no sabe cómo funciona. Para mí, la educación financiera es clave. Y, por cierto, estos dispositivos como los smartphones son una excelente manera de llegar a ellos.

14:49

Con esto, estamos desarrollando una plataforma muy buena para la educación financiera que no solo ayuda a micro y pequeñas empresas en educación financiera, sino también en cómo poner en marcha y gestionar un negocio. Pero todavía hay desafíos, ¿verdad? Por

ejemplo, fuimos a áreas rurales y identificamos que, sí, hoy en día tal vez el 90% de la gente tiene un smartphone, pero el 50% de ellos no tiene un plan de datos o acceso a Wi-Fi, así que todavía están un poco limitados.

15:22

Limitado, necesitamos seguir construyendo sobre eso, pero definitivamente la tecnología nos está ayudando a llegar allí. He visto que muchas instituciones financieras ahora tienen facilitadores de pagos, por ejemplo, que se enfocan precisamente en los negocios nano y micro. Porque, como mencionaba Co koko en Lac, en casi todos los países, el 95% o más son micro y pequeñas empresas. Así que es súper importante prestar atención, enfocarse y atender a este segmento específico porque ellos.

15:58

Son la base de los negocios en la región, así que estoy muy contento de seguir compartiendo. Pero ahora me gustaría regresar a Coko y Kritee, y quisiera escuchar tus opiniones sobre este segmento específico: los negocios nano, micro y pequeños, y su ecosistema. ¿Qué tan importante es trabajar, como mencionaba Fat, en todo el ecosistema para que realmente puedan, ya sabes, incluirse financieramente? Y ¿cómo podemos ayudarles a ser realmente impactantes en esta sostenibilidad?

16:43

"Proceso KY, tú quieres ir primero, gracias, muchas gracias, eh Carlos. Y realmente una discusión muy enriquecedora hoy, eh, y de verdad, sabes, me resonó mucho cuando hablaste sobre los micro, pequeños y nano emprendedores, porque especialmente estas empresas que son de mujeres, vemos que están muy arraigadas en las comunidades. Ellas proveen medios de vida, bienes y servicios a las comunidades más vulnerables, a las poblaciones más desatendidas también. Y cuando hablamos de inclusión financiera..."

17:13

Siento que también tienen un papel muy importante porque pueden actuar como agentes para cerrar la brecha entre los sistemas financieros formales y las comunidades más alejadas. A partir de nuestra experiencia con estas pequeñas y microempresas, hemos visto que tienen necesidades específicas que son diferentes a las de las grandes empresas. Los bancos tradicionales a menudo las ven como un alto riesgo porque no encajan bien en los modelos bancarios convencionales.

17:41

Mencionaron que operan de manera informal, así que no tienen el colateral ni la documentación que perpetúa aún más esta exclusión. Así que, como decía Pat, necesitamos crear un ecosistema que, según yo, debe ser habilitante y responder a las necesidades de género. Tenemos que asegurarnos de que apoye los desafíos únicos que enfrentan estas MIPYMES. Para mí, este ecosistema debería incluir cuatro cosas, y la primera creo que debería ser el acceso a...

18:10

Productos financieros asequibles y flexibles para mujeres, especialmente porque no siempre tienen acceso constante a garantías tradicionales. Un ejemplo de esto es el trabajo que hemos hecho en Uganda con Opportunity Bank Uganda y la Fundación UPS. Al otorgar préstamos, permitimos que Opportunity Bank ofreciera préstamos sin garantía a tasas de interés más bajas a mujeres de nano, micro y pequeñas empresas, y como resultado, más de 481 mujeres pudieron acceder a ellos.

18:41

1.6 millones de dólares en financiamiento. Creo que es muy importante ofrecer servicios de asesoría a las instituciones financieras, así que necesitamos colaborar estrechamente con ellas para asegurarnos de que están creando productos que realmente se adapten a las necesidades de estas empresas. También tenemos que trabajar con estas instituciones para mejorar sus servicios para mujeres. Por ejemplo, en Zambia, colaboramos con el Banco Central de Zambia, que es una institución reguladora y tiene el poder de transformar todo.

19:09

En el contexto en el que trabajamos, reunimos a un grupo de 14 instituciones en el país y creamos un catálogo de financiamiento con enfoque de género que da una visión general de todos los desafíos que enfrentan las empresas de mujeres, especialmente las micro, pequeñas y medianas. También ofrecimos opciones de financiamiento disponibles para estas mujeres en Kenia. Hemos trabajado muy de cerca con Absa Bank Kenya, brindamos nuestro apoyo asesoría que llevó al lanzamiento del programa de financiamiento para negocios de mujeres de Absa Bank Kenya, que ofrece préstamos sin garantía de hasta 10 millones.

19:39

"Chelines kenianos que son aproximadamente \$8,000 con un periodo de pago de seis años. Número tres, como mencionaste, Carlos, la educación financiera es fundamental. Sabes, ofrecemos programas de alfabetización financiera y mentoría que están diseñados

para superar las barreras socioculturales que enfrentan las mujeres. Además, aquí también queremos aprovechar las herramientas y plataformas digitales, porque no solo pueden facilitar el aprendizaje, sino que también permiten el acceso a la banca móvil y a microcréditos, que son muy importantes para llegar a más personas."

20:09

"Estas comunidades de última milla, y aquí quiero poner el ejemplo de nuestra colaboración con Visa que tenemos en el golfo y la región de Asia-Pacífico, donde hemos ofrecido programas de educación financiera y mentoría a más de 500 mujeres, enfocándonos en aprovechar soluciones financieras digitales. También hemos compartido los recursos en línea de Visa, sus herramientas y plataformas que los negocios pueden adoptar para realmente hacer crecer sus empresas y su financiamiento. Y no menos importante, creo que es crucial abordar."

20:38

"Hay barreras socioculturales, así que necesitamos trabajar con organizaciones locales de NOS Crossroads para entender realmente las barreras estructurales que enfrentan las mujeres. Si te fijas, hay un hilo que une estos cuatro pilares que son las asociaciones entre múltiples partes interesadas. Realmente necesitamos juntar a todos los interesados de diferentes sectores, ya sean instituciones financieras, el sector privado, organizaciones internacionales como la nuestra, proveedores de tecnología, gobiernos y actores locales. Porque cuando trabajamos con ellos, podemos asegurarnos de que estamos."

21:07

No solo te ofrecemos productos financieros asequibles, flexibles y muy personalizados para estas mujeres, sino que al mismo tiempo nos aseguramos de abordar barreras más amplias, como los desafíos de género y las normas socioculturales, creando un impacto transformador en las comunidades. Y sé que Goen también quiere aportar algo desde su perspectiva. Sí, gracias K, esto fue muy interesante, escuchar cómo diferentes partes interesadas pueden...

21:41

Fusionar organizaciones filantrópicas y de desarrollo con instituciones financieras tradicionales puede llevar a productos innovadores para este segmento. Para complementar tu respuesta, solo quiero hacer una precisión antes de entrar en el tema, porque se me olvidó hacerlo en la primera pregunta. Lo que hacemos en Fundes, junto con Isa, es construir soluciones y modelos innovadores para atender a micro y pequeñas empresas, y en particular lo hacemos creando.

22:20

Empresas sociales que tienen un modelo de negocio que apoya a micro y pequeñas empresas a diario. Si analizamos el panorama y tratamos de resumir cuáles son los desafíos que enfrentan estas micro y pequeñas empresas y cuáles son las soluciones para abordarlos, podría resumirlo en tres bloques principales. El primer bloque de desafíos que enfrentan estas micro y pequeñas empresas son las habilidades que les faltan.

22:55

"Las habilidades técnicas, las habilidades blandas y las habilidades empresariales. Cuando hablamos de las habilidades técnicas, a veces les impiden ofrecer un buen servicio o afectar la calidad de lo que producen. Las habilidades blandas y empresariales les dificultan crecer como negocio, y las habilidades blandas suelen ser más complicadas que las empresariales. El segundo gran desafío es, por supuesto, la exclusión financiera y la falta de capital de trabajo, que limita su capacidad de producción."

23:29

o su capacidad de compra dependiendo de si son, ya sabes, productores, microempresas minoristas o detallistas. La tercera cosa suele ser el acceso al mercado y su poder de negociación. Las pymes, como mencioné al principio, están muy fragmentadas, aisladas y tienen poco acceso al mercado. Así que, ya sabes, existen muchas soluciones. Puedes encontrar diferentes tipos o categorías de soluciones para cada uno de esos desafíos. El microaprendizaje existe para apoyar a las microempresas, también hay microfinanzas o fintech.

24:11

soluciones para microempresas y cuando se trata de acceso al mercado, tienes diferentes soluciones o grupos de soluciones como la microfranquicia, la integración de la cadena de valor, los marketplaces B2B, y todos ellos aprovechan algunos ingredientes clave, como la agregación, para unirlos y aprovechar la economía de escala, aumentar el valor para el usuario y arriesgar esos modelos de negocio. Pero lo que añadiría, y realmente estoy de acuerdo con el comentario de Pan, es que necesitamos construir un ecosistema de apoyo y comportamiento. No creo que esas...

24:47

Las soluciones que acabo de mencionar por sí solas funcionan bien, o están o van a alcanzar su plena capacidad. Ya sabes, el crédito sin conocimiento y apoyo puede llevar a que las microempresas se endeuden demasiado o a que adopten prácticas incorrectas para manejar sus productos financieros. La capacitación sin incentivos puede ser

complicada, así que si no estás vinculando la capacitación con el acceso a un crédito o a mejorar las condiciones de transacción, puede que no sea lo suficientemente tangible para el dueño de la microempresa; él o ella no encontrará lo necesario.

25:28

"Incentivos para seguir con el crecimiento y las sesiones de capacitación. En nuestra colaboración con Visa, tenemos un ejemplo que siempre me ha gustado. Creamos una plataforma llamada Enco, que está diseñada para las necesidades de los microempresarios. Como mencionaba Carlos, es una plataforma de educación financiera. Encontramos resultados interesantes cuando vinculamos la finalización de varias clases y cursos a aspectos específicos."

26:04

Beneficios financieros, por ejemplo, nos asociamos con una solución fintech llamada Señor Pago, que básicamente es un dispositivo de pago para dueños de microempresas. Cuando los usuarios de microempresas completan más de 10 lecciones en la plataforma, nosotros o Señor Pago reducimos la comisión en cada transacción que hagan con su dispositivo. Así que realmente estamos conectando una solución financiera con una de capacitación, y lo mismo podría aplicar, ya sabes, cuando ves.

26:43

Soluciones fintech integradas en marketplaces o en cadenas de valor o modelos de franquicia, solo por mencionar dos ejemplos que creo que son bastante relevantes. Hay una empresa fintech aquí en México llamada Tienda Pago, que básicamente ofrece préstamos de capital de trabajo a tiendas pequeñas. Ellos integran su beneficio dentro de la cadena de valor de esas tienditas y aprovechan los datos de grandes empresas de productos de consumo, como PepsiCo y Coca-Cola.

27:28

Tengo varios datos sobre esas tienditas familiares y con esta información ofrecen, eh, microcréditos. Otro ejemplo de cómo integrar, eh, la solución financiera dentro de una relación transaccional es Veror, que es una fintech aquí en México que ayuda a los pequeños agricultores. Básicamente, están vinculando los microcréditos que otorgan a pagos en especie con productos o a la compra de insumos que pueden obtener directamente.

28:08

su núcleo, eh, el mercado de productos, así que, ¿cómo conectas, sabes, esas diferentes, eh, soluciones? Y aquí me detendría, realmente no creo que en silo podamos abordar esto, y que este ecosistema de vincular esas soluciones puede ser más eficiente. Solo quiero intervenir, eh, rapidito, porque estoy, estoy asintiendo con mucha fuerza mientras hablas, eh, porque siento que hay mucha resonancia en lo que acabas de decir, especialmente sobre la importancia de vincular y conectar, eh, todo lo...

28:45

diferentes intervenciones de una manera que ofrezca un ecosistema de apoyo para los negocios nano y micro. Quiero señalar algo realmente interesante que mencionaste, que son los diseños innovadores que están surgiendo sobre cómo se va a introducir la capacitación de habilidades y la alfabetización financiera digital en la comunidad del Último Kilómetro, que se beneficiará de las habilidades y conocimientos, de modo que se traduzca de forma inmediata y acumulativa en mejoras.

29:20

Sus vidas, eh, ya sabes, hablaste de vincular, eh, incentivos al crédito y, perdón, incentivos al aprendizaje, pero también el crédito a los servicios. Quiero decir que el mismo tipo de observación ocurre en nuestra región de Asia-Pacífico, donde hemos visto que el contenido sobre educación financiera se adapta en pedacitos que están directamente en, por ejemplo, servicios de comercio electrónico o de mercado para los microvendedores. Ya hemos visto esto implementado por algunos socios de Visa en Bangladesh y también en Pakistán.

29:57

Particularmente, en la incorporación de microvendedores que tal vez antes no estaban tan familiarizados con plataformas digitales para vender en línea por primera vez, también vemos que hay una oportunidad para que el desarrollo de habilidades sea parte del proceso de préstamos de las instituciones financieras. Hemos visto a nuestros socios, como el Banco de Desarrollo de Fiji, trabajar con la educación financiera de Visa para apoyar a pequeñas y microempresas que están interesadas en obtener financiamiento.

30:34

"Es la primera vez que el banco pasa por un proceso para mejorar su comprensión de lo que se necesita para estar preparados. Así, cuando soliciten el préstamo, tendrán el conocimiento adecuado para presentar su experiencia empresarial y sus finanzas de una manera que les dé la mejor oportunidad de conseguir el financiamiento. Creo que este enfoque innovador de integrar estas intervenciones entre sí es realmente una forma única

para que el sector privado, así como el gobierno y las organizaciones de impacto, trabajen juntos."

31:07

"de una manera fluida para que este ecosistema de apoyo realmente exista, así que solo quiero conectar muy bien con eso y agradecer mucho por mencionar esos ejemplos. Bueno, gracias, Pan. En realidad, con Carlos hemos soñado con que Enko sea como el filtro para acceder al crédito para las instituciones financieras. Y, ojalá, podamos inspirarnos en el caso del Banco de Desarrollo de Fiji. Sabes, hemos estado hablando sobre soluciones potenciales cuando estamos..."

31:40

"Cuando estábamos preparando este webinar, me dio mucha alegría ver que entre todos estábamos dispuestos a compartir también lo que no estaba funcionando y los fracasos que hemos tenido en nuestra experiencia y carrera personal. Así que, Carlos y Kti, me dirijo a ustedes. ¿Podrían compartir, a partir de su larga experiencia trabajando en The Last Mile, algún fracaso memorable que hayan visto y qué han aprendido de eso?"

32:19

Gracias Co por esa pregunta. Carlos, por favor, adelante. Claro, si quieres, puedo empezar yo. Primero que nada, me gustaría decir que, para mí, lo que es un fracaso, y lo diré por todos, quizás aún lo sea. Realmente espero, porque he visto mucho progreso, pero es como consideramos o tratamos a los negocios nano y micro. Y voy a explicar un poco más. Cuando se les hace el KYC, se les piden muchos documentos.

32:56

Se les trata no solo de manera formal, sino como si fueran empresas medianas o grandes, lo que hace que sea muy difícil para ellas acceder al crédito. Porque la mayoría, al menos dos tercios en América Latina, son informales, así que no tienen un historial crediticio ni los documentos específicos que se requieren. Por eso, quedan fuera desde el principio. O sea, no hemos podido adaptarnos a la realidad y empezar a buscar datos alternativos, sabiendo que no vamos a...

33:35

Para encontrarlos en una agencia de crédito, tal vez, pero quizás también podemos encontrarlos como personas y luego otras variables, ¿no? Que podemos empezar a ver, cosas muy simples como las facturas de servicios, cómo las pagan y así, y un poco de su propio negocio. Entonces, buscando cuánto saben o qué tan educados están, porque, a tu

punto, Coko, quizás recuerdes que había al menos un prestamista de crédito que solía usar nuestra plataforma de educación financiera, Enko, y eso también.

34:11

"Proporcionando, como puntos para el puntaje de crédito después de que hicieron, digamos, 20 lecciones, incluso destacaban cuáles lecciones debían seguir estos dueños de pequeños negocios para que pudieran ejecutar y tener más oportunidades, o sea, al menos aumentar muy importante sus posibilidades de acceder a un crédito, solo porque el prestamista estaba más confiado en que sabían cómo lo iban a usar, cómo pagarlo, cuál era la mejor manera de invertirlo, que entendían cuál era su principal."

34:50

un producto o solución que realmente estaba generando ingresos para sus negocios. Así que, lo diré de nuevo, todo esto es súper importante. Y las fallas, como por ejemplo, déjame empezar con unas muy pequeñas, pero que a veces son importantes. Por ejemplo, cuando desarrollamos Enko, estábamos muy contentos y era un poco extraño que la gente no comenzara a usarlo. Decidimos salir al campo y solo pedimos dos cosas: que la gente registrara su nombre y su correo electrónico para nosotros.

35:24

Fue súper sencillo, así que fuimos y empezamos a juntar a la gente, como digamos 20, y levantamos la mano: ¿cuántos de ustedes tienen, eh, Facebook? 17. ¿Y cuántos tienen, eh, correo electrónico? Y solo había como tres. Y nosotros dijimos: no puede ser que tengan Facebook sin un correo. Mucha gente nos decía: "Oh, sabes que tal vez mi hijo, mi hija, mi esposo, alguien hizo el correo por mí, pero yo no sé, no tengo un correo". Así que eran esas pequeñas barreras que estábamos enfrentando, como: "Oh, esto es realmente así".

36:02

Esa es la razón por la que mucha gente intentaba usar la plataforma, pero ni siquiera podían registrarse. Así que lo hicimos más sencillo, solo con el número de teléfono y eso es todo, eso es lo único que pedimos hasta hoy. Pero en cosas más grandes, como digo, lo más importante es que necesitamos, como industria, como ecosistema, que todos, no solo el sector privado, sino también los gobiernos, los multilaterales, todos tienen que seguir trabajando en definir.

36:36

y elaborando soluciones que realmente estén dirigidas a estos negocios nano y micro. Ese sería mi comentario para ti, Pat. Gracias, Carlos. Me gustaría pedirle a KY que hable a continuación, de hecho, porque sé que tiene ejemplos increíbles y la veo con ganas de compartir. Así que, KY, por favor, muchas gracias. Creo que leíste mi expresión y me gusta mucho esta pregunta porque, y estoy de acuerdo con lo que dijo Carla, creo que los desafíos y fracasos también son muy importantes, ¿verdad? Porque también son un peldaño hacia el éxito.

37:12

"Uno de los desafíos más memorables, si puedo decirlo, fue nuestro trabajo en África Oriental, donde colaboramos con instituciones financieras locales y, de hecho, con Opportunity Bank y la Fundación UPS. Creamos préstamos sin colateral para mujeres en comunidades de 'The Last Mile', realmente en zonas rurales y sectores agrícolas. El equipo estaba muy emocionado, lanzamos estos productos, pero de alguna manera, la aceptación fue mucho menor de lo que esperábamos. Ahí fue cuando decidimos investigar, nos pusimos en contacto con las mujeres."

37:40

"Nos acercamos a las instituciones financieras y a otros líderes de la comunidad local, y nos dimos cuenta de que muchas de estas mujeres ni siquiera sabían de estas soluciones, y aunque lo supieran, eran muy reacias a relacionarse con los bancos. Había una desconfianza general, que se veía afectada por estos problemas sociales y culturales de larga data. Así que decidimos cambiar nuestra estrategia. Primero nos enfocamos en crear confianza; eso es lo más importante para nosotros, construir confianza y alfabetización financiera. Hicimos esto trabajando con mujeres de la comunidad."

38:10

Las asociaciones comerciales con líderes comunitarios locales donde impartimos educación financiera en idiomas locales realmente abordan las barreras sociales y culturales específicas que enfrentan estas mujeres. En mis comunidades, a través de estas redes comunitarias, comenzamos a compartir información sobre nuestros productos financieros para que supieran lo que realmente ofrecemos. Además, nos aseguramos de que todas las instituciones financieras con las que nos asociamos recibieran capacitación en sensibilidad de género.

38:38

me aseguré de que hubiera un punto de contacto designado para que las mujeres que se acercan a ellos se sientan lo más cómodas posible. Para nosotros, esto es una

combinación de generar confianza, desarrollar capacidades y, al mismo tiempo, activar las instituciones, lo que realmente nos ayudó a llegar a las comunidades más alejadas. Vimos que pudimos dispersar más de \$1.6 millones en préstamos sin garantía, y una de las principales lecciones que aprendí es que...

39:06

Lo que se desprende de esta experiencia es que el diseño de productos nunca es suficiente, ¿sabes? Incluso los productos financieros más exitosos y brillantes no van a triunfar sin el mecanismo de entrega adecuado. Nos damos cuenta de que tenemos que activar el ecosistema, que debemos asegurarnos de trabajar con las instituciones locales porque, para lograr esta inclusión financiera, el producto no solo tiene que estar disponible, sino que tiene que ser percibido como valioso y relevante, realmente adaptado a las necesidades de estas mujeres en la última.

39:32

Las comunidades de último kilómetro y, de nuevo, creo que una lección que sigo llevando conmigo es la importancia de tener mecanismos de retroalimentación continua. Cuando nos dimos cuenta de que algo no estaba funcionando, no nos pusimos a la defensiva; escuchamos a las personas para quienes era el producto, escuchamos a las mujeres, escuchamos a las instituciones financieras y fuimos lo suficientemente ágiles para incorporar esos comentarios y realmente adaptar el producto a las necesidades de las mujeres en las comunidades de último kilómetro. Así que creo que estas son algunas lecciones que sigo manteniendo.

40:00

Conmigo saben que la iniciativa sigue en marcha y seguimos llegando, eh, a las últimas M comunidades, especialmente a las mujeres. Y creo que ahora me gustaría pasarle la palabra a Pat para que comparta con nosotros su desafío más memorable. Gracias, KY. Eh, siempre me sonrío cuando escucho lo que todos comparten, porque es increíble pensar en cuántas lecciones y desafíos comunes hemos enfrentado en el trabajo que hacemos, aunque estemos en diferentes partes del mundo, eh, ya saben.

40:33

Lo que en realidad nos da una lección sobre cómo podemos aprender mucho unos de otros, en forma de un aprendizaje colaborativo. Pero ya llegaré a eso en un momento. Creo que para mí, quiero destacar tres experiencias en Asia-Pacífico que fueron las más instructivas para mí personalmente, pero también creo que son importantes para cómo

pensamos sobre la inclusión financiera. La primera es la experiencia que tuvimos en Indonesia, donde...

41:04

Hemos lanzado un programa de capacitación para mujeres emprendedoras, especialmente en el contexto post-COVID, ayudando a muchas de estas mujeres en comunidades más remotas, como en la Isla Lombo, a que sus familias se recuperen a través de actividades microempresariales. Con muchas de ellas, introducimos la capacitación usando dispositivos móviles, ya sea un smartphone o una tablet. Esto fue facilitado por trabajadores comunitarios que salían a ayudar.

41:38

Literalmente, la última sonrisa y trabajar con estas mujeres y sus dispositivos, poniendo el material de aprendizaje en los dispositivos para que pudieran seguir teniendo acceso a esto, incluso si la trabajadora comunitaria no pudiera salir al pueblo en el futuro. Y tenemos un video fantástico que también muestra cómo se hace, y estoy feliz de compartirlo en el chat más adelante si a la audiencia le interesa. Fue una experiencia increíble.

42:07

En el programa vimos que entre el 75% y el 90% de las personas adoptaron métodos financieros digitales para hacer transacciones con sus negocios, y notamos que había un aumento claro en la confianza de las mujeres para usar servicios financieros digitales. Pensamos que sería genial adaptar ese enfoque a nuestro próximo programa, que se va a llevar a cabo en India, donde estamos trabajando con mujeres rurales y tribales, así como con mujeres de barrios marginales que en grupos de autoayuda también buscan mejorar sus habilidades en una economía digital.

42:39

En ese programa, vimos que nuestro socio, que es United Way Mumbai, especialmente en el contexto de los barrios bajos, tuve el privilegio de estar allí y ver cómo se iba a implementar este programa. Las intervenciones eran bastante similares en algunos aspectos. Había trabajadoras comunitarias, muchas de ellas eran mujeres educadoras de las comunidades locales, que estaban trabajando con estas mujeres para mejorar sus habilidades en los negocios. Sin embargo, el mecanismo que se utilizó fue en el...

43:14

Se hizo una especie de libro, así que el contenido sobre educación financiera y habilidades de negocios se publicó en un librito, que parecía un diario financiero. Cada una de estas mujeres se llevaba el libro a casa y yo me quedaba rascándome la cabeza, pensando: "es inclusión financiera digital y educación financiera digital, ¿por qué está en un libro?" Lo que aprendí de eso es que muchas de estas mujeres compartían dispositivos o los pedían prestados, y a veces ni siquiera tenían los dispositivos en sus manos.

43:47

Estaban compartiendo la información con sus esposos o con sus hermanas o con sus hijos, y no siempre tenían el dispositivo que eventualmente usarían para hacer una transacción financiera. A medida que estaban desarrollando sus habilidades en finanzas y en la economía digital, querían tener algo que les perteneciera, algo sobre lo que tuvieran control. El libro fue la mejor manera dentro de este programa para que eso sucediera, y eso fue un punto de aprendizaje.

44:19

Para mí, porque nos enseñó que el camino hacia la inclusión financiera digital no solo tiene que ser digital. Necesitamos entender que había mucho contexto social y acceso a la infraestructura digital que teníamos que tomar en cuenta para que la educación financiera pudiera llegar de manera efectiva a la comunidad. Eso les permitiría utilizarla y asimilarla de la mejor manera. Así, cuando haya acceso a un dispositivo digital, de cualquier forma que sea, la gente puede aprovecharlo.

44:54

y el empoderamiento que estas mujeres tendrían en torno a su conocimiento sigue presente, así que ese fue un muy buen punto de aprendizaje para nosotros viniendo de este programa. Y luego, el último punto de aprendizaje, que nos llevó a lo que podrían ser oportunidades muy interesantes en el futuro, fue que esta metodología de cómo se entrega la educación financiera en este contexto estaba diseñada de manera muy única para el entorno social y cultural de estas mujeres.

45:25

Estamos en un área de trabajo y de inversión muy específica. No solo se trata del contenido, es decir, qué tipo de material es útil para la educación financiera de estas mujeres microempendedoras, sino también de los canales a través de los cuales se entrega, el formato y el medio. Todo eso también necesita una buena cantidad de inversión y adaptación. Y eso es algo que nos llevamos porque hemos visto en muchos otros tipos de educación financiera.

45:58

Programas donde a veces puede haber una sobreinversión en contenido, pero tal vez no se le da suficiente atención al canal, a la modalidad y al medio de entrega, ya sabes, y cómo eso podría necesitar estar conectado a otras formas de prestación de servicios que estén más al frente para la última comunidad. Eso podría requerir pensar si desarrollamos APIs, si hacemos plugins, si pensamos en contenido en formatos más pequeños, o si no lo hacemos.

46:32

Lejos de las plataformas de aprendizaje, pero piensen en videos que se puedan compartir por WhatsApp, por ejemplo. Así que creo que la modalidad, el medio y el canal de entrega también necesitan una buena inversión, igual que el contenido en sí. Voy a parar aquí porque ya estoy viendo que hay varias preguntas que están llegando. Queremos dar suficiente tiempo para abordarlas, y antes de entrar en eso, me gustaría pedir a mis compañeros en este panel que también empiecen a revisar las preguntas.

47:05

Um, algunos de ellos pueden ser respondidos fácilmente con respuestas directas en un chat, pero creo que algunos realmente requieren bastante discusión. Así que voy a aprovechar mi privilegio de moderador y voy a elegir algunas de estas preguntas que creo que serían bastante interesantes de abordar. La primera va a ser una pregunta que se te hizo a ti, Koko, y si me permites, también le extiendo esa pregunta a Carlos, porque creo que sería muy relevante para ambas regiones y su trabajo.

47:39

¿Podrían compartir ejemplos de innovaciones exitosas que aborden algunas de estas barreras de las que hablamos, como la falta de habilidades, la escasez de capital y el acceso al mercado? Tal vez podría pedirle a Coko que mencione un par de ejemplos donde haya visto innovaciones que hayan logrado superar estas barreras. Y también, Carlos, tú que has estado en la industria y has sido propietario de un pequeño negocio, ¿qué opinas?

48:09

"También habría visto algunos ejemplos realmente interesantes, así que tal vez les pida a ustedes que aborden esa pregunta, si pueden, por favor. Perfecto, estamos hablando de casos de éxito dentro de esas innovaciones de las que estábamos discutiendo. Solo quiero asegurarme de haber entendido bien la pregunta. Sí, ese es un buen punto de aclaración. Esta es una pregunta de Luciana Álvarez, que está pidiendo ejemplos de innovaciones exitosas que están enfrentando barreras como la falta de habilidades."

48:41

"Faltas de capital, acceso al mercado, poder de negociación, bueno, pues sí, puedo mencionar algunas cosas. Hemos estado trabajando en ofrecer capacitación y entrenamientos breves con Fundes y Visa. Tuvimos un desafío con muchos usuarios que se quedaban atrapados entre dos y diez lecciones, y no avanzaban más. Puedo mencionar un caso de éxito que duplicó esos números cuando comenzamos a integrar."

49:26

"Uh, es un aprendizaje de video entre pares, así que básicamente es un tendero hablando con otro tendero en un lenguaje muy informal, siguiendo un enfoque tipo TikTok para aprender. Entonces, te dan un video que dura 1.5 minutos, tienes una pregunta y luego pasas a otro video. Y las tasas de participación han sido muy altas. Ese es el caso de lo que se llama innovación, Simon, así que se trata más de cómo consumir y eso va de la mano."

50:06

"Con respecto a las reflexiones que mencionabas, Pam, cuando se trata de enlazar y embebir las finanzas dentro de una cadena de valor, realmente me gustan, como ya mencioné, Veror y Tiao. Son soluciones excelentes para construir un servicio financiero hecho a medida para un segmento de micro y pequeñas empresas. A menudo creemos que hay soluciones universales, pero las microempresas son muy diversas."

50:55

Creador, tú sabes, diría que son muy diferentes y las necesidades son distintas, ya sea que estén en la parte alta o baja de la cadena de valor, y si están produciendo algo o distribuyendo algo. Y creo que esas dos soluciones de realmente integrar un crédito financiero con un pago en especie cuando eres un productor, o en el caso de veror, o realmente relacionar el crédito de capital de trabajo con los datos que vienen de su ancla.

51:35

El cliente en el caso de micro y pequeñas empresas de M Pop Shop es muy fuerte. Esas dos compañías están creciendo y tienen un impacto significativo en sus usuarios. Así que mencionaría esas dos. Además, hay otro caso interesante que creo que vale la pena mencionar: estamos viendo el auge de la inteligencia artificial. Es una palabra de moda que se usa en muchos contextos, pero creo que realmente se aplica a lo que estamos tratando aquí. Dos ejemplos: el caso de Simon, donde estamos intentando generar...

52:12

"ese aprendizaje entre pares con contenido de video basado en avatares para hacer los videos mucho más rápidos y fáciles. En cuanto a la entrega de microcréditos, hay un caso muy interesante en México que se llama Aviva. Básicamente, es una fintech que otorga créditos a micro y pequeñas empresas, pero lo hace de manera digital, como con puntos físicos. Tienen kioscos en las zonas urbanas de la Ciudad de México donde hay gente de bajos ingresos."

52:50

Los consumidores pueden ir y se encuentran frente a un tipo de cabina telefónica, donde tienen una interacción con una inteligencia artificial que evaluará su solvencia crediticia en minutos. Lo que es muy interesante es que está combinando el enfoque tecnológico con el componente físico de esos consumidores, que todavía tienen un enfoque muy físico en su vida.

53:24

Comportamientos, diría, um, así que sí, eso es solo para nombrar algunos ejemplos. Espero que haya estado lo suficientemente estructurado. Y déjame, muy rápido, también responder otra de las preguntas. Es porque tenemos esta solución con Woku, que es el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito y Usad. Y una de las preguntas que vi era sobre la importancia de las alianzas, trabajar con alguien más, y para nosotros es clave. Trabajamos en casi todos nuestros programas con gobiernos, multilaterales, Finex, NGOs, y así, y, obviamente.

54:01

"Con eso podemos llegar a un mayor número de beneficiarias y, en este caso específico, ese programa se lleva a cabo en Ecuador y Perú, y está dirigido a ayudar a mujeres emprendedoras de esos países y también de Venezuela que son migrantes a esos lugares. Ha sido un gran éxito ver cómo estas mujeres están aumentando sus ingresos en los negocios gracias al programa que dirige Woku y USID, apoyado con nuestras plataformas de educación financiera. ¡Maravilloso, maravilloso! ¡Gracias!"

54:38

Gracias, Carlos, por ese maravilloso ejemplo sobre el waku y el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito. También me gustaría invitar a Carlos y a Goo a que compartan algunos enlaces en el chat de los ejemplos de los que acaban de hablar, porque son muy emocionantes e interesantes. Estoy seguro de que a nuestra audiencia le encantaría saber más sobre ellos y aprender más también. Quiero abordar una pregunta

más porque creo que las preguntas son muy valiosas en el chat, y en interés del tiempo, así que...

55:03

Podemos abordar eso rápidamente antes de cerrar. Me gustaría pedirle a Kitti que eche un vistazo a esta pregunta tan interesante, que es muy real. Dado el rápido avance de la tecnología, ¿cómo se puede aprovechar la innovación digital para mejorar los servicios financieros para los beneficiarios de la última milla? ¿Hay tecnologías o tendencias en particular que veas como revolucionarias? Sé que esto podría llevarnos desde la realidad aumentada hasta otras cosas, así que te pido tu opinión, siéntete libre de compartir.

55:36

Comparte un ejemplo para ahorrar tiempo, muchas gracias. Es una pregunta muy bonita y tienes razón, podríamos extendernos, pero creo que lo más importante es la banca móvil, que siento que tiene un gran potencial y podría cambiar las reglas del juego para las comunidades más alejadas, especialmente para las mujeres. Por ejemplo, soy de India y tenemos una herramienta llamada PTM; en Kenia tenemos Mesa, que permite a las personas, especialmente en comunidades remotas, realizar transacciones sin necesidad de tener una cuenta bancaria formal.

56:05

De ahora en adelante, también veo que la IA, ya sabes, estamos viviendo en el mundo de ChatGPT. Podríamos estar mirando hacia un futuro donde podamos evaluar la solvencia crediticia de las personas a través de datos no tradicionales. Así que estoy pensando y haciendo una lluvia de ideas sobre algunas innovaciones y herramientas que podrían realmente cambiar las cosas para la inclusión financiera en comunidades marginadas. Y por el bien del tiempo, te lo dejo a ti, pero gracias, gracias, gracias. Solo quería decir rápidamente que desde mi...

56:31

Desde una perspectiva técnica, el ejemplo de innovación digital más interesante puede que no sea tan vanguardista como otras cosas que existen, pero en términos de impacto, ha sido realmente asombroso. Estoy hablando de la introducción de la digitalización en el mercado de ganado en Bangladesh. Para quienes están familiarizados, especialmente en los mercados islámicos, una vez al año hay un mercado de ganado muy grande que permite a los vendedores y compradores comerciar.

57:05

Podrán comprar cabezas de ganado que formarían parte de las festividades anuales de Eid, conocidas típicamente como Corban. La transacción en ese mercado, aunque solo dura un corto período de tiempo, históricamente ha sido muy rentable, pero principalmente en efectivo. Sin embargo, durante la COVID, lo que pasó en Bangladés fue que fue difícil ver esta vía de sustento tan importante para muchos ganaderos en realidad cobrar vida. Así que el gobierno...

57:41

Bueno, la Asociación de Agricultores de Lácteos y los ganaderos relacionados se unieron para digitalizar el mercado de ganado, donde puedes ver fotos y videos de las vacas que se van a vender, así como del vendedor que está ofreciendo esa vaca. También implementaron mecanismos digitales para que el comprador pudiera hacer los pagos. Esta conexión entre el mercado físico y el digital permitió que las transacciones para los compradores y los agricultores que venden estas vacas se hicieran de manera más fácil.

58:14

"El ganado, eh, les permite ahora también tener, eh, menos riesgo de robo, eh, mucha más seguridad y control en cuanto a las transacciones que se van a realizar, eh, durante este periodo tan corto de tiempo, eh, que es tan importante para la comunidad de Bangladés. Entonces, eh, siento que la aplicación de la digitalización a esa oportunidad fue realmente innovadora, eh, y es un gran ejemplo de cómo, eh, podemos ver esto manifestándose en el último tramo. Así que eso sería, eh, la última respuesta a las preguntas que quedan."

58:48

Gracias de nuevo a la audiencia por sus preguntas. Creo que han sido muy valiosas. Pido disculpas en nombre del panel por no poder responder a todas, pero esperamos que las respuestas que hemos compartido les hayan sido útiles. También verán enlaces de los panelistas a medida que vayamos presentando estos ejemplos. Ahora, quiero romper un poco con lo tradicional y pasar la pregunta de cierre a mi colega Kitty. Por favor, adelante y formula la última pregunta para todos.

59:16

"De nosotros y podemos completar nuestro panel desde aquí. Gracias, ha sido una conversación maravillosa. Hablamos sobre soluciones de aprendizaje e incluso desafíos, pero quiero dejar a nuestra audiencia con una visión para el futuro. Así que me gustaría preguntarles a Carlos, Corentin y Pat si quieren compartir cuál es su visión para el futuro de la inclusión financiera en el último tramo y qué pasos creen que son necesarios para avanzar realmente en esta agenda. Gracias, KY. Bueno, diré..."

59:46

Primero que nada, insisto en que para ayudar de verdad a estas personas en la Última Milla, necesitamos trabajar juntos. Es un esfuerzo de todos: gobiernos, sector privado, ONGs, multilaterales, de todos. Lo único que me gustaría empezar a ver es un cambio realmente importante en el KYC, para que puedan abordarlo de una manera más fácil y que realmente les brinde más oportunidades. Claro, antes de cerrar, también quería agradecer.

01:00:27

Carlos y Patsian, gracias por la invitación. He estado trabajando con visas durante muchos años y estoy contento de compartir este panel hoy; ha sido muy interesante. Y un saludo a Pan, que se conectó a las 3:00 de la mañana, eso demuestra un gran compromiso con la inclusión financiera. Pero bueno, volviendo a la pregunta, como mencioné durante la sesión, creo que en el futuro las soluciones financieras para el último tramo deberían ser verticales.

01:01:03

Enfócate mucho en cadenas de valor específicas y en segmentos concretos de esas cadenas, como productos financieros para tiendas pequeñas, productos financieros para pequeños productores, productos financieros para salones de belleza, recicladores, y así sucesivamente. También creo que las soluciones fintech deberían integrarse en esas soluciones de transacción más amplias, porque son muy poderosas en un mercado B2B, en franquicias, y también porque tienes esos otros.

01:01:46

Los modelos pueden aprovechar varios otros datos para facilitar tanto la evaluación de crédito como el proceso de pago. Además, las tendencias que estamos viendo con la inteligencia artificial y el microaprendizaje serán clave para que al final se facilite el acceso a productos financieros. Muchas gracias, Koko, y yo me quedo con la última palabra aquí, si te parece.

01:02:22

Está bien con todos, ya que hemos llegado casi al final del panel. Al repasar esta última hora, que ha pasado volando, han surgido temas muy claros para todos nosotros. El primer tema evidente es que sabemos que la digitalización es fundamental para la pequeña comunidad, pero también hay muchos otros factores importantes en el ecosistema que deben estar presentes para que la inclusión financiera se logre de verdad. Hablamos sobre el acceso.

01:02:52

En finanzas, hablamos sobre desarrollar habilidades y capacidades, así como la educación financiera. Discutimos el contexto social y cultural, y la importancia de tener eso en cuenta en nuestras intervenciones. Todo esto para decir que la forma en que vemos cada una de estas piezas funcionando juntas debe depender de múltiples sectores y actores, tanto del sector público como del privado, trabajando juntos por este resultado común. Y quiero agregar una perspectiva personal: siento que hay...

01:03:25

Tenemos mucho en común en cuanto a los desafíos y las ambiciones que vemos en México y en el resto de América Latina, así como en el trabajo que tú estás haciendo en África y en lo que mis colegas y yo estamos trabajando en Asia-Pacífico. Realmente quiero ver, en términos de mi visión, que hay una mayor oportunidad para que aprendamos unos de otros y colaboremos, de modo que lo que un día pueda ser una solución potencial para un agricultor de soya en América Latina también se pueda adaptar para el sector artesanal.

01:03:56

Un fabricante en Indonesia que también se puede adaptar al dueño de la tienda que está en medio de un pueblito en India, y con esa esperanza y esa invitación para aprender y colaborar juntos, quiero agradecer a toda la audiencia y a nuestros panelistas increíbles por su tiempo y esfuerzo en abordar este tema tan importante en una hora. Gracias a todos por su atención y participación, y realmente esperamos seguir impulsando la inclusión financiera con todos ustedes. Que tengan un muy buen día.

01:04:28

"buenos días, tardes y noches, y esperamos verlos durante el resto de la semana de inclusión financiera. ¡adiós, gracias a todos!"