

Designing for Women Segments in Africa: A Lever to Increased Women's Financial Inclusion – 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

La sesión se centró en mejorar la inclusión financiera de las mujeres en África a través del diseño innovador de productos y asociaciones, destacando iniciativas exitosas en Tanzania y Mozambique.

Aspectos destacados

-  Participación Global: Asistentes de diferentes zonas horarias, resaltando la naturaleza global de las discusiones sobre inclusión financiera.
-  Programa Colaborativo de Género: Una asociación con CFI que se enfoca en la inclusión financiera de las mujeres y la movilización de capital.
-  Tendencias Positivas: Encuestas recientes muestran que se está reduciendo la brecha de género en la inclusión financiera en Tanzania y Mozambique.
-  Soluciones Innovadoras: Proyectos como la puntuación de crédito alternativa y la digitalización de grupos de microfinanzas comunitarias buscan mejorar el acceso para las mujeres.
-  Iniciativas de Empoderamiento: Enfoque en mujeres del sector agrícola y minorista para mejorar la alfabetización financiera y el acceso a servicios.
-  Colaboración y Compromiso: Colaborar con proveedores de servicios financieros y entidades regulatorias para crear ecosistemas de apoyo.
-  Métricas de Impacto: Se reportaron aumentos significativos en el acceso de las mujeres a productos financieros, demostrando la efectividad de soluciones adaptadas.

Conclusiones Clave

-  Importancia del Contexto: Comprender los retos únicos que enfrentan las mujeres en diferentes sectores es clave para diseñar productos financieros efectivos.
-  Esfuerzos Colaborativos: Las asociaciones entre instituciones financieras, organizaciones y entidades regulatorias fortalecen el ecosistema para la inclusión financiera de las mujeres.

-  **Uso de Datos:** La investigación basada en evidencia y datos alternativos para la puntuación de crédito pueden ayudar a abordar las disparidades de género en el acceso a financiamiento.
-  **Beneficios de la Digitalización:** La digitalización de grupos de ahorro comunitarios mejora la seguridad, la transparencia y la alfabetización financiera entre las mujeres.
-  **Potencial de Escalabilidad:** Iniciativas exitosas en una región pueden replicarse en otros mercados, ampliando el acceso a servicios financieros para mujeres.
-  **Retroalimentación Continua:** Interactuar directamente con las usuarias objetivo lleva a mejores diseños de productos que satisfacen sus necesidades y preferencias reales.
-  **Diseño Intencional de Productos:** Diseñar productos financieros con las necesidades específicas de las mujeres en mente fomenta el empoderamiento económico y reduce la brecha de financiamiento de género.

Transcript

00:17

Gracias a todos, buenas tardes, buenos días a todos. Mi nombre es Tolulope Babajide y soy el gerente de la red de género en FSD Network. Es un placer tener a todos aquí. Dependiendo de dónde nos estés acompañando, puede ser de mañana, de tarde o de noche, pero estamos muy felices de tenerte aquí hoy. Bienvenidos a la sesión de hoy, que forma parte de la Semana Anual de Inclusión Financiera de CFI. En los últimos tres años, FSD...

01:00

Programa colaborativo de género en red, en asociación con CFI, hemos organizado sesiones centradas en temas críticos como la inclusión financiera de las mujeres y la movilización de capital hacia los negocios de mujeres en África. Esta colaboración ha sido fundamental para resaltar el impacto significativo que el programa colaborativo de género ha tenido y sigue teniendo en la profundización de los sectores financieros y en la integración de género en estos sectores en toda África. Hoy estamos listos para una sesión enriquecedora sobre diseño.

01:39

"Para los segmentos de mujeres en África, hay un nivel para aumentar la inclusión financiera de las mujeres, pero antes de comenzar, una nota rápida sobre nuestras reglas: los derechos de palabra estarán reservados solo para el moderador y los panelistas. Sin

embargo, los animamos a usar el cuadro de preguntas y respuestas para sus preguntas, así como el chat para presentarse. Estamos muy contentos de tenerlos aquí y realmente nos interesa saber de dónde se están uniendo, su nombre, la organización y su cargo."

02:19

Pero antes de entrar en el tema de hoy, que es sobre el diseño para el segmento femenino en África y por qué es muy importante para lograr la inclusión financiera de las mujeres en el continente, quiero dar un poco de contexto. La inclusión financiera es clave para el crecimiento económico y las oportunidades, y la inclusión financiera de las mujeres juega un papel muy importante en su empoderamiento económico y en la igualdad de género. Sin embargo, las mujeres africanas enfrentan desafíos multifacéticos e interconectados para lograr esa inclusión financiera.

02:59

Desde normas legales y sociales hasta productos financieros inapropiados y políticas de género no intencionales, hoy nos estamos enfocando en el desafío de los productos financieros inadecuados. Pero no solo se trata del desafío, también vamos a compartir muchas enseñanzas y varias historias de éxito sobre en qué hemos estado trabajando en el programa de colaboración de género de la red FSD. En el programa de colaboración de género de FSD, hemos estado trabajando de manera proactiva con todos los...

03:36

"El sector financiero está profundizando en las organizaciones en África, y para la conversación de hoy nos vamos a enfocar en FSD Tanzania y FSD Mozambique, y en cómo colaboramos con ellos para idear e implementar proyectos que se centran en el diseño de productos innovadores y estrategias de comercialización. Todo esto con el fin de mejorar la accesibilidad y la usabilidad de productos personalizados para diversos segmentos de mujeres en África. Según la reciente encuesta FinScope 2023 en Tanzania, se muestra que..."

04:19

Hay una brecha de género del 3%, lo cual es una buena noticia, y también un 12% en Mozambique. Esto muestra una tendencia prometedora en la reducción de las brechas de inclusión financiera por género. Sin embargo, todavía enfrentamos desafíos, especialmente para las mujeres en áreas rurales que dependen de la agricultura o del comercio. Nuestra asociación con FSD Tanzania y FSD Mozambique ha aprovechado la investigación basada en evidencia y el diseño centrado en las personas, lo que ha llevado a iniciativas como el proyecto de puntuación de crédito alternativa de género.

04:59

Tenemos en Tanzania la digitalización de los grupos de microfinanzas comunitarias, que también se conocen como grupos de ahorro y préstamos. Además, tenemos el programa innovador de género en Mozambique. Hoy escucharemos a mis colegas de FSD Tanzania y de Mozan. Pero no solo de ellos, hemos estado trabajando activamente con diversos proveedores de servicios financieros y tenemos a algunos de ellos aquí. Ellos van a compartir ejemplos con nosotros.

05:38

Historias de éxito y aprendizajes sobre los proyectos en los que estamos colaborando con ellos, pero antes de entrar en eso, permítanme presentar a mi panelista, que es Annabella MAA de FSD Mosi. Tenemos a Linea Okafo, que es la CEO de Toman Africa Group. También está AIS Solo de FSD Tanzania y Sakyi de Too Tanzania. Muchas gracias. Pero Happy, ¿estás listo para mí? Porque voy a comenzar contigo. Hola Happy, buenos días, buenas tardes para ti. ¡Hola! Buenas tardes.

06:40

Gracias a todos y gracias por aceptar estar en esta sesión con nosotros. Voy a empezar con esto: ¿puedes hablar sobre cómo la asociación con FSD Tanzania y el programa de colaboración de género de la red FSD, en relación a los proyectos de puntuación de crédito alternativo de género y la digitalización de los grupos de microfinanzas comunitarias, ha apoyado los objetivos del país para la inclusión económica y financiera de las mujeres en Tanzania? Te dejo la palabra. Si necesitas que repita la pregunta, no dudes en decírmelo. No, está bien, gracias.

07:23

Muchas gracias a Happy por establecer el tono para esta discusión hoy. La verdad es un placer para mí ser parte de este proceso de aprendizaje. Para responder la pregunta, empezaré compartiendo rápidamente cuál es el mandato de la FD. El sector financiero en Tanzania está impulsando una agenda hacia las finanzas para el crecimiento y el bienestar de mujeres y jóvenes que no tienen acceso. Esto ha sido realmente el núcleo de nuestra operación, porque, según el estudio Finscope que se realizó el año pasado, todavía se observa que hay...

08:02

Hay un trabajo que hay que hacer para abordar la brecha de género, pero también, cuando miras a los jóvenes de entre 16 y 25 años, verás que el 51% de ellos está actualmente excluido financieramente. Entonces, el objetivo que estamos impulsando en el sector

financiero en Tanzania es realmente complementar los esfuerzos que el gobierno está haciendo para cerrar esta brecha, y sabemos el impacto que los servicios financieros tienen en el empoderamiento económico.

08:33

En ese contexto, nosotros en FSDT hemos colaborado con FSP África para impulsar una iniciativa que ayude a enfrentar estos desafíos. Uno de los proyectos clave en los que estamos trabajando juntos es la tarjeta de puntuación de crédito alternativa con enfoque de género, centrándonos en cómo podemos incluir a mujeres agricultoras en dos cadenas de valor principales: CERS y DA. Esto está muy relacionado con otro proyecto que realizamos sobre puntuación alternativa de crédito para agricultores de caña de azúcar.

09:09

Basado en lo que vimos en Sugar, al menos la proporción de mujeres no era tan grande, así que necesitábamos ver cómo podíamos llegar a las mujeres en las cadenas de valor donde su proporción es alta. Por eso colaboramos con el programa de colaboración de género, para poder alcanzar a esas mujeres en esas cadenas de valor que actualmente no están siendo apoyadas. Entendemos la importancia de los datos alternativos, ya que ahora están aportando mucho.

09:42

abordando el desafío de la información como simetría porque vemos que usar la forma tradicional de puntuar no realmente captura o no refleja las experiencias de vida y las experiencias económicas que estos agricultores o individuos atraviesan, lo cual podría ayudar a fortalecer su solvencia crediticia y desbloquear servicios financieros para ellos. Así que actualmente estamos implementando ese proyecto y está en marcha en la etapa de recolección de datos, y eso realmente ayudará a desbloquear.

10:13

servicios adicionales de valor agregado para los agricultores en estas dos cadenas de valor, pero también hay otro proyecto en el que estamos colaborando con el programa de colaboración de género, que es la digitalización de los grupos de microfinanzas comunitarias. Estos son los típicos grupos de ahorros y préstamos, sin embargo, en Tanzania, según la ley de microfinanzas que se lanzó en 2018, estos grupos ahora se reconocen como servicios financieros formales y se clasifican como de nivel cuatro. Así que, en lugar de solo llamarlos servicios,

10:45

Los grupos de préstamos ahora se llaman grupos de microfinanzas comunitarias, y si miras las estadísticas, verás que el 12% de los tanzanos están realmente excluidos financieramente a través de estos grupos. Un gran porcentaje, alrededor del 70%, de estos grupos son mujeres. Así que en FSD pensamos que para poder liderar la meta de incluir a más mujeres en el sector financiero, vale la pena continuar nuestro camino hacia permitirles acceder a servicios financieros digitales.

11:20

El proyecto lo que realmente hace es automatizar o digitalizar las transacciones que actualmente se registran en papel, las cuales son propensas a errores y también a riesgos, como mantener el dinero en esas cajas en lugar de tenerlo en una configuración financiera o en una billetera digital, como lo que ofrece la digitalización. Esto también aborda el problema del robo y da visibilidad a los miembros del grupo en cuanto al movimiento de fondos de una persona a otra, pero también ayuda a cada individuo.

11:52

Los miembros empiezan a crear su propio rastro de transacciones o tendencias de transacciones que a la larga les puede ayudar a desbloquear servicios financieros adicionales como parte de las ofertas del proveedor de servicios financieros. De estos proyectos clave en los que estamos trabajando, estamos abordando las áreas en las que nos enfocamos, que es FSB en Tanzania, donde realmente intervenimos o facilitamos el mercado financiero en cuatro áreas. Analizamos las regulaciones y políticas que afectan el acceso.

12:30

Servicios financieros, eh, para mujeres, eh, jóvenes y también para la población en general. Pero también analizamos la infraestructura del sector financiero que actualmente no existe para facilitar el acceso a servicios financieros. Además, observamos que, aunque hay soluciones financieras, la mayoría no abordan realmente las dinámicas, matices o necesidades de las mujeres. Así que también intervenimos para asegurar que esos productos que responden a las necesidades estén, eh, en el mercado.

13:01

Estamos enfocándonos en llegar a las mujeres y otro aspecto que estamos considerando es, de verdad, ver la capacidad de estas mujeres y jóvenes para que puedan exigir y acceder a estos servicios financieros. Así que los dos proyectos con los que estamos colaborando en el programa de colaboración de género están dirigidos a abordar el tema de infraestructura, específicamente en relación con el sistema alternativo de puntaje de

crédito de género, para que sea más fácil para los proveedores de servicios financieros contar con datos suficientes.

13:30

"Establecer un crédito que sea digno para las mujeres y también poder ofrecer el crédito que realmente se les debe dar a ellas para potenciar su empoderamiento económico. Además, estamos trabajando en otros proyectos, como el CMG, que ahora se enfoca en ayudar a las mujeres a construir su capacidad y confianza para utilizar los servicios financieros que existen. Terminó aquí y muchas gracias por explicar los dos proyectos; lo dijiste todo sobre alcanzar la independencia financiera de las mujeres."

14:05

La inclusión no es algo que sucede por casualidad, es algo que tiene que venir con intencionalidad e innovación. Hablaste sobre el proyecto de puntuación crediticia alternativa de género, que es muy importante. Las mujeres africanas siempre hemos estado ahorrando, especialmente las mujeres agricultoras pequeñas y las comerciantes minoristas. Siempre han estado prestándose dinero entre ellas durante mucho tiempo, han estado proveyendo a los agregadores y a los tomadores de préstamos durante mucho tiempo, y estos son los conjuntos de datos alternativos que necesitamos.

14:38

Consideren que pueden ser parte de los sistemas financieros formales, muchas gracias. También mencionaste la comunidad de microfinanzas CMGS. Estamos especialmente orgullosos del trabajo que estamos haciendo con FSD Tanzania en este proyecto, porque hemos visto cuánto ha sido aceptado el producto TI Koba en el mercado de Tanzania, y ha superado nuestras expectativas. Y eso me lleva directamente a SAI. Hola Sai, hola, buenas tardes. ¿Me escuchas?

15:18

Claro, aquí tienes la traducción: "Sí, te puedo escuchar, está bien. Muchas gracias por estar aquí con nosotros. Tú también has sido un gran socio de FSD Tanzania, además del programa de colaboración de género. Quiero que compartas con la audiencia cuál fue la inspiración detrás de Tio Koba y cómo ha sido la recepción en el mercado. ¿Cómo ha apoyado FSD Tanzania esta iniciativa? ¿Por qué Tio Koba y qué es Tio Koba para cada participante que está en esta llamada hoy y que se lo está preguntando?"

16:00

¿Qué es TI Koba? ¿Para qué sirve? ¿Por qué lo necesitamos? ¿Por qué? ¿Por qué necesitamos TI Koba? Te cedo la palabra, Sa. Está bien, muchas gracias. Me alegra poder compartir nuestra experiencia en este ámbito. Buen día a todos los que nos escuchan en este momento. Déjame decir que, simplemente, SV en grupos en África ha existido por mucho tiempo. Nuestras mujeres en grupos se ayudan entre sí, y nuestra meta era digitalizar y hacer esto más eficiente y funcional. Así que podría ser tan simple como lo que ustedes conocen como mer, donde hoy estamos con esta persona.

17:02

Vamos y eso podría ser tan simple como que puedes ser tan sencillo como una familia que junta dinero para alguna función, puede ser para viajar a una boda. También puede ser un poco más complicado, como una asociación o un grupo de empresarios que se juntan y ahora ponen su dinero. Y luego, también pueden hacer contribuciones para funerales, bodas, compromisos y todo eso. Y al final del año, juntan el dinero y lo ponen en el banco, que genera intereses. Al final, se juntan.

18:08

Ellos comparten según cuánto han participado. En nuestro caso, somos tres personas: tienes un presidente del grupo, tú tendrías el tuyo y luego tienes a tu secretaria. Pero los ponen en su lugar. Déjame compartir mi experiencia personal sobre por qué esto es tan importante y qué me motivó a impulsarlo. Me uní hace unos años a una empresa hermana y, al estar involucrado con Tania, me di cuenta de que necesitábamos hablar con estas mujeres.

19:21

"Formó un espectáculo todo eso y de una manera poco convencional para ponerlo en el agente y que ellos hicieran dinero. Lo que tenemos que ver por parte de los líderes en algunos casos, nosotros queríamos que algunos de nuestros súper agentes los recomendaran para ser parte de la agencia, así que fue complicado, pero para nosotros se volvió más claro que podíamos desafiar a los bancos o a algunas de las instituciones financieras que luchaban con esto. Así que se unieron a ellos y no estoy de acuerdo con eso, y al principio pensábamos..."

20:48

Ahora con el teléfono, EMP puede hacer contribuciones y TR su contribución para que puedan hacer más y MERS, y para mostrar que la contribución es importante, así que confiamos en el sistema. Pero no pueden hacer nada por ti. Realmente estamos teniendo problemas para escucharte, pero volveré porque aún quiero hacerte una pregunta sobre

eso. Quizás puedas quitarte los auriculares. Sí, pero volveré pronto para que podamos responder todas las preguntas.

22:11

Porque sé que a la gente realmente le interesa conocer sobre Goa y, bueno, pero ahora lo voy a poner de otra manera, ya sabes, yendo a Lillian hi Lillian hi Lillian hi Lillian. ¿Me escuchas? Sí, te escucho. Hola, ¿cómo estás? Estoy tratando de... y, sabes, cuando empezamos... muchas gracias por acompañarnos, como CEO del grupo Tani África, que es una organización fintech en Mozambique y que ha sido parte de la instalación de innovación de género inteligente en...

23:10

"Mozambiquek, ¿cómo dirías que la instalación de Innovación Inteligente de Género, ya sabes, implementada por FSD Mozambiquek y el programa colaborativo de género, ha ayudado al grupo Tomani Africa a entender mejor el mercado y satisfacer las necesidades de tu mercado en Mamb? Solo tres minutos, por favor. Gracias. Directo a la pregunta, la intención u objetivo de Tomani es mejorar el acceso a financiamiento para mujeres y jóvenes en Mombic y, por extensión, otros pymes. Cuando nos unimos al programa GSIF, la capacitación fue humana."

24:05

enfoque de diseño centrado, así que aunque ya tenemos una idea de cuál va a ser el producto pro y qué producto mínimo viable estamos buscando, ser parte de ese programa también nos dio claridad para regresar a la mesa de dibujo y entender cuáles son los desafíos que enfrentan las mujeres, qué necesitan, por qué algunos productos no son realmente adecuados para este sector. Así que volvimos a hablar con grupos de mujeres, regresamos a hablar con las personas que realmente queremos que usen estos productos.

24:46

Regresamos con un feedback increíble. Pudimos entender su forma de pensar, sus mentalidades, sus desafíos y todo lo que atraviesan. Así que puedo decir claramente que el programa nos ayudó en el diseño del producto final para entender el sector al que queremos servir: qué piensan, cuáles son sus emociones, sus preocupaciones y sus limitaciones. No se trata de lo que pensamos en la oficina, sino de lo que realmente sienten. Ha sido muy útil y salimos con un producto increíble, estoy seguro de que lo tendré.

25:26

Oportunidad de compartir cuál ha sido el resultado de esta increíble iniciativa de FSD Network. Muchas gracias, Al Linea, por ir directo al grano y no quedarte en la oficina tratando de suponer cuáles son las necesidades de tu mercado objetivo. En lugar de eso, fuiste a conocer a tu mercado, te empapaste de su realidad, no solo porque necesitabas diseñar un producto para ellos, sino porque realmente quisiste entender cómo viven, dónde viven y cuáles son sus...

26:07

Las motivaciones para optar por un producto financiero son algo que constantemente ayudamos a afinar, y ese es uno de los testimonios que hemos recibido de manera continua de los miembros del grupo de la instalación de innovación con enfoque de género. Estamos muy orgullosos del programa que financiamos, el programa colaborativo de género, que fue el primero de GSF. Actualmente, estamos en la fase dos, y el grupo Tambani Africa ha participado en ambas fases, tanto en la uno como en la dos, con dos productos diferentes.

26:44

Estamos realmente, realmente orgullosos de ti, Lilian, y de tu equipo. Pero rápido, vámonos a Annabella. ¡Hola, Annabella! Bueno, diría que el GSF ha sido muy único porque no solo se trata de resolver los desafíos del lado de la oferta, que son las instituciones financieras, sino que también estamos trabajando activamente con las autoridades regulatorias, lo cual es muy importante porque las políticas determinan el auge y la caída de cualquier tipo de producto o innovación en el mercado. Pero diría que...

27:32

¿Cómo ha sido el trabajo con las autoridades regulatorias? ¿Cómo ha cambiado el ecosistema en Mozambique? ¿Cómo ha funcionado la participación, los diálogos de políticas, el asesoramiento en políticas? ¿Ha ayudado a cambiar el ecosistema? ¿Ha llevado a un cambio significativo en las políticas? ¿Y qué más podemos esperar? Te dejo la palabra, tres minutos, por favor. Gracias. De hecho, a través de la GSFI, desarrollamos lo que llamamos la nota de orientación sobre políticas Genda, que reúne las mejores prácticas.

28:18

Un marco que presenta algunos roles que los actores del mercado ambiental pueden utilizar para enfrentar los desafíos que están enfrentando. Estamos trabajando con todos los entornos que facilitan la implementación de estas notas de orientación política. Además, el marco también ofrece un plan de recomendaciones prácticas para abordar las

disparidades existentes y fomentar la colaboración entre los reguladores y los responsables de políticas relacionados. También hemos estado trabajando mucho con el Banco Central en varias iniciativas.

29:01

Una de las actividades que hacemos es identificar algunas necesidades que el Banco Central tampoco conocía. Ahora estamos en el proceso de lanzar una convocatoria para soluciones en un Sandbox dirigido a mujeres, lo cual es bastante innovador. Además, estamos trabajando con el ministerio de género, infancia y bienestar social, y hemos identificado sus necesidades. Ellos indican que necesitan capacidad, por ejemplo, para alinear las políticas de los sectores y así asegurar que realmente se incluya a las mujeres.

29:48

Todavía estamos evaluando las necesidades del ministro de Agricultura porque tenemos mujeres agricultoras rurales que también son financieras y realizan transacciones, así que también necesitan saber cuáles son las salvaguardias al hacer transacciones dentro de su sector. Creo que con eso ya está, muchas gracias. Annabella, y gracias por contarnos cómo has interactuado con las diferentes autoridades regulatorias, en este caso sería el Banco Central de Mozambique, el Ministerio de Género y el Ministerio de...

30:28

La cultura AG y sé que también has tenido muchas conversaciones con las autoridades regulatorias de seguros, lo cual es muy importante, ya sabes, poder tener un proyecto o un programa que contemple tanto la demanda como la oferta, así como la regulación. Ahí es cuando podemos decir que vamos a tener una historia de éxito que va a ser sostenible incluso después de terminar un proyecto o un programa en particular. Así que gracias, Anabella. Voy a volver con Sakyi porque creo que la gente tuvo un poco de dificultad para escuchar lo que él estaba diciendo.

31:09

Diciendo, ¿me escuchas ahora? ¿Está mejor? Um, yo te escucho. ¿Me escuchas ahora? Gracias, esto está mucho mejor y creo que ahora tenemos que apurarnos porque ya estamos justo a tiempo. Entonces, ¿dónde escuchaste? Te escucho ahora. ¿Me escuchas? Yo también te escucho. Sí, hablaste sobre la motivación de por qué decidimos diseñar esto, que en realidad se trata de que hay mucho dinero que se ha dejado sobre la mesa porque muchas transacciones estaban, ya sabes, en curso.

31:49

"En los grupos y, eh, no diseñar o no entender las necesidades de estos grupos y no poder usar eso para crear un producto adecuado es como, eh, no aprovechar la oportunidad y no ser impactante también. Pero diría que Tio Koba se lanzó en abril y desde ese lanzamiento, sé de verdad porque también soy parte de ese proyecto, que han introducido varios servicios de valor agregado junto con el lanzamiento."

32:29

No se trata solo de lanzar un producto, sino de los servicios de valor agregado. ¿Cuáles dirías que son esos servicios y cómo han contribuido a la popularidad del producto entre las mujeres en los grupos de ahorro? También puedes mencionar las áreas, los estados o provincias donde TI Koba está funcionando ahora. ¿Cómo está en términos de números, como la cantidad de grupos y el número de mujeres? Si puedes darnos esos datos desagregados por sexo, estaríamos muy agradecidos. Pero adelante, tienes tres minutos.

33:09

Hazlo, que lo resumiré en tres minutos. Muchas gracias. Entonces, hemos tenido varias innovaciones alrededor de este producto, por eso estamos incorporando a varias personas. Pero déjame mencionar la contribución de FSDT, que son tus socios aquí. Desde el diseño del producto, el lanzamiento, hasta el diseño del trabajo de campo y la selección de las áreas piloto, hemos trabajado con ellos utilizando su programa de activos de mercado. Así que seleccionamos dos provincias para comenzar.

33:43

Hay una zona de Mororo y otra de Thea, que son provincias enormes en Tanzania. Una de las áreas donde somos muy fuertes es realmente sólida, y la otra área donde no somos tan fuertes queríamos ver el impacto. Pero, para ser sincero, ambas áreas han recibido el producto muy bien. Y lo que estamos movilizándolo, la verdad es que una de nuestras grandes motivaciones es que todo lo que movilizamos va al banco. Además, también estamos movilizándolo para el desarrollo nacional. Todo el dinero que movilizamos regresa al banco.

34:19

Hemos abierto la liquidez de SS en el sistema que regresa al banco para el desarrollo nacional, y con todas estas motivaciones no podíamos quedarnos ahí con la selección de los CBTs, la capacitación de los CBTs, que son los formadores comunitarios. Los CMGs, que son los grupos de microfinanzas comunitarios, también se sumaron. Después de la capacitación y de integrarlos, puedo decirte que ahora tenemos alrededor de 15,000 grupos. Puede que digas "¡wow!" pero desde nuestro punto de vista, creemos en esto.

34:51

que podemos hacer aún más y tenemos alrededor de 55,000 miembros individuales que contribuyen a diario, estamos viendo que entre 1,000 y 1,500 personas están tomando acción, ya sea aportando dinero o recibéndolo. En total, más del 80% son mujeres, así que digamos que aproximadamente el 80% son mujeres, lo cual es fenomenal para decir que realmente estamos en camino de lograr lo que nos propusimos. Hemos traído varias innovaciones en el camino y, volviendo a mi experiencia en el terreno, nos hemos dado cuenta de que.

35:28

Siempre que incluyes a mujeres en el ecosistema de inclusión financiera, les va mejor, generan más confianza y pueden manejar sus finanzas adecuadamente si les enseñas cómo hacerlo. Esto es algo que he visto en la práctica, no lo estoy sacando de libros. Por eso decidimos convertir a algunas de ellas en agentes. Para poder meter dinero en el ecosistema y ahorrar en tu grupo, necesitas llevar el dinero a un agente para que lo ponga en tu cuenta antes de que puedas contribuir.

36:00

La mejor manera de hacer esto es convertir a los miembros del grupo en agentes, así ellos conocen a las personas y hasta pueden hacer las cosas por ellas. Es una innovación en la que estamos trabajando. Algunos miembros no tienen teléfonos, así que a veces le dan su dinero a alguien más para que lo ponga por ellos y así puedan contribuir. Por eso estamos promoviendo teléfonos básicos a través de financiamiento de dispositivos, para que también puedan unirse. Además, cuando vamos, hablamos sobre nuestras tarjetas SIM y nuestra red mejorada en todo el país.

36:35

La gran novedad que traemos a la mesa es que Tigo Koba acepta a todos, ya sea que estés en la red de Tigo o en otra red. Eso es clave. Lo que encontramos en el mercado es que si estás en la red A, no puedes recibir de la red B. Decimos que no, nuestra plataforma es independiente de la red. No importa qué red tengas, aún puedes contribuir a tu grupo. Eso es fundamental y la gente realmente lo está aceptando. Pero lo más importante que estamos haciendo ahora es un fondo llamado Tasa Tanzania.

37:10

"Acción social que es un fondo de alivio a la pobreza y ellos contribuyen o distribuyen miles de millones de chelines, digamos millones de dólares en ese sentido, cada año. Y hemos podido iniciar una colaboración con ellos, de la que voy a hablar con Happy la próxima

semana. Hasta ahora, nos han dado acceso a un piloto de aproximadamente 3,000 grupos, que tienen entre 4,000 y 5,000 miembros. Eso es solo para la fase piloto. Una vez que logremos esto, los números van a crecer significativamente, y eso es lo que queremos hacer."

37:47

Normalmente lo vemos en la red, cuando estas personas han pagado su dinero, en uno o dos días el dinero se retira y se pierde. Entonces, les decimos: ¿por qué no comentan un poco sobre esto para que podamos incentivar el ahorro y promover la creación de riqueza para ellos también? De esta manera, mantenemos algo de dinero en el banco para que esas mismas personas puedan ir a pedir prestado y hacer sus negocios. Estas innovaciones nos están ayudando mucho en lo que estamos haciendo, desde la etapa de diseño, desde la etapa de pensamiento.

38:19

"En la etapa de implementación y en la etapa de llevar el producto al mercado, hemos trabajado con FSDT todo el tiempo y creemos que con esta asociación podemos y hasta hacemos más en los próximos años para incorporar a tantas mujeres como sea posible y llevarlas al ámbito de la inclusión financiera. Muchas gracias, gracias Sakyi, y estoy muy feliz, siento que quiero saltar ahora mismo porque nos has dado algunos números que son muy buenos para un producto que se lanzó en abril. Ahora tenemos alrededor de 55,000 miembros individuales y tenemos 15,000."

38:58

"Grupos y ahora incluso hay, ya sabes, alianzas continuas como TZA que están dispuestos a abrir su ecosistema para ti. Pero también mencionas la intencionalidad a la hora de agrupar servicios y los servicios de valor añadido, para asegurarte de que las mujeres dentro de los grupos también se sientan motivadas a convertirse en agentes, así pueden ser agentes dentro de los grupos, lo que también garantiza que las mujeres se vuelvan más activas, ahora están usando lo digital."

39:33

Productos financieros digitales, y también mencionaste la interoperabilidad de Tio Koba, que es independiente del sector, lo cual es realmente bueno. Eso motiva a la gente dentro de los grupos a adoptarlo. Además, mencionaste la financiación de dispositivos; ya no estamos en la época en la que solo había un producto y nada más. Ahora estamos viendo a la gente atreviéndose a agrupar servicios, como la provisión de... ya sabes, algo así como una red, pero sin darlo directamente.

40:09

No estás diciendo que la gente no quiera caridad, pero ¿cómo podemos ser innovadores en la forma en que agrupamos estos servicios? Así que muchas gracias, estuvo realmente muy bien. Volviendo rápidamente a Happy, Hola Happy. Recuerdo que a principios de este año, o hacia finales del año pasado, cuando el programa de colaboración de género de la Red FSD quería invertir en la digitalización de las microfinanzas comunitarias, sé que había algunas preguntas sobre la digitalización de las transacciones.

40:53

¿El CMG funcionará o no funcionará? Y, ¿por qué queremos digitalizar las transacciones dentro del CMG? Pero, escuchando, creo que hay algo mal contigo, hay un eco que viene de tu parte. Ahora, sobre la usabilidad y los beneficios de los CMGs, ¿qué les dirías a organizaciones como FSD Mo Tanzania o instituciones financieras que quieren avanzar y diseñar un producto en otros mercados?

41:40

Entender el contexto de su mercado realmente, pero ¿qué les dirías? ¿Qué has visto en cuanto a los beneficios de digitalizar las transacciones de los grupos de ahorro? Te cedo la palabra, gracias Tolulope. Espero que el sonido esté bien y sí, está bien, tres, dos minutos, te doy dos minutos, por favor. Está bien, gracias Tolulope. Creo que, como claramente ha señalado Sakyi, definitivamente hay un caso de uso y hay interés por ahí. Como se mencionó inicialmente en nuestro mercado, hay más de 4 millones de personas que están usando ahorros.

42:19

Los grupos de préstamos como su forma de inclusión financiera. Con eso en mente y con la necesidad que surge, hemos aprendido que algunos de los principales desafíos que enfrentan estos grupos son, en gran parte, el robo o la pérdida del dinero que han ahorrado, porque la mayoría de ellos lo guardan en una caja y luego lo distribuyen cuando hacen esto, ya sea al prestarse dinero entre ellos o cuando están cerrando el ciclo. Así que hay que ayudarles a...

42:53

Lleva este dinero a una plataforma formal, como un servicio financiero digital, como el que Sakyi ha descrito. El Tooba es realmente importante porque ahora les ayuda a eliminar el riesgo de perder su dinero por robo. Además, hemos escuchado testimonios de los primeros usuarios que dicen que tenían poca visibilidad sobre el movimiento de fondos, tanto del total como hacia las personas.

43:29

Prestar entre ellos o pagar por ahorros relacionados con la comunidad que han hecho a través de esta plataforma digital realmente les ayuda a tener visibilidad y, en ese sentido, les ayuda a lograr transparencia y confianza entre ellos. Además, les ayuda a eliminar errores que podrían surgir al llevar registros en papel. Desde nuestra perspectiva en el sector financiero en Tanzania, también vemos una oportunidad para expandir.

44:02

"Un servicio de valor agregado o productos adicionales más allá de lo que los grupos pueden ofrecerse entre sí. Por ejemplo, hoy los grupos de préstamos y servicios pueden prestarse entre ellos una cantidad X, pero si estas transacciones se digitalizan y automatizan, eso significa que comenzarán a crear su propio historial de transacciones. Así, los miembros tendrán un rastro de transacciones y esos datos se pueden usar para ayudarles a acceder a un monto mayor de préstamo en lugar de solo a la cantidad X."

44:31

Los grupos de proveedores de servicios financieros pueden intervenir y ofrecer préstamos de 2x y 3x a estas mujeres y personas que forman parte de los grupos de microfinanzas comunitarios. En este caso, veremos un efecto en cadena en el empoderamiento económico y una mejora en cómo pueden manejar sus actividades generadoras de ingresos. Así que vemos todo esto como beneficios clave y animamos a otros mercados que aún no han comenzado a automatizar o digitalizar las transacciones a que lo hagan.

45:06

Grupos de Ahorro y Préstamos para empezar este camino porque tiene muchos beneficios y realmente va a incluir a la población desatendida en el acceso a servicios financieros. Además, les ayudará a desarrollar habilidades utilizando una variedad de servicios financieros digitales. Porque, más allá de solo ahorrar en su propia billetera, también pueden empezar a aprovechar cosas como acceder a su dinero a través de sus propias billeteras individuales desde agentes o billeteras móviles, y hasta más allá.

45:37

"por medio de las plataformas bancarias, vemos muchos beneficios y animamos a otros a adaptarse en ese sentido. Muchas gracias, Happy. Hay una pregunta para ti y Sakyi, pero rápidamente, gracias por explicar los beneficios de la digitalización de CGS. Se trata de la facilidad, de la conveniencia y de asegurar que haya un rastro crediticio. Como mencioné antes, las mujeres en África han estado ahorrando durante siglos; no es algo nuevo el ahorro para las mujeres."

46:14

África no es nueva, pero ¿cómo podemos asegurarnos de mezclar los sistemas informales y formales para que las mujeres tengan más empoderamiento, puedan superar el nivel de subsistencia y aumentar sus ingresos y productividad? Muchas gracias. Ahora regreso a Lillian. Hola, Lillian, ¿cómo estás? Estoy bien. Como participante recurrente en el diseño de Sprint de GSA y asistente técnico, ¿cómo dirías que el apoyo ha influido en el número de mujeres que están accediendo y utilizando tu...

47:06

"Servicios, estabas en el grupo uno y ahora estás en el grupo dos, sabes, siendo beneficiario tanto de la asistencia técnica como de la línea de diseño, además de la Beca de Innovación. Pero, ¿cómo ha influido este apoyo en el número de mujeres que están usando tus servicios? Bueno, gracias, déjame dar un poco de contexto sobre lo que estamos discutiendo. ¿Qué está haciendo Timani? Estamos tratando de... bueno, ya hemos diseñado y estamos probando productos digitales para préstamos, microcréditos."

47:45

A las mujeres en los negocios, jóvenes y otras pymes, se les está digitalizando por completo, y esto es, eh, lo primero en Mozambique. Y solo para decir esto, estamos contentos de que el Banco de Mozambique nos haya contactado para actualizar nuestra licencia, eh, para poder otorgarnos más crédito y tomar decisiones. Porque esta innovación es un cambio total para llegar a las mujeres en todos los aspectos del sector, incluso en las áreas rurales, para que puedan acceder a financiamiento digital y mejorar sus negocios sin tener que pasar por las burocracias.

48:29

El sistema bancario tradicional, dicho esto, la instalación de Innovación con Perspectiva de Género ha sido muy útil, aunque comenzamos nuestro programa antes de unirnos a este programa. Pero hemos visto un aumento significativo porque hay cosas importantes que identificamos como problemas de las mujeres cuando regresamos a tener una conversación más personal con ellas. Así que volvimos y ajustamos lo que habíamos diseñado en el producto.

49:03

Para las mujeres en el sector agrícola y en otros sectores, hemos descubierto que desde el momento en que empezamos a hacer pruebas, hemos visto un aumento del 12% al 43% en cuanto a mujeres que están usando este producto. Ahora, el 50-52% restante son jóvenes y tenemos un 5% de otras pymes que no están en estas dos categorías. Sin

embargo, creemos que aún queda mucho trabajo por hacer porque estamos adaptando esto.

49:46

"Productos exclusivamente para mujeres, así que nuestro plan es que al menos el 80% de las personas que usen este producto sean mujeres. Queremos ver cómo cerramos la brecha de género que tenemos y la desventaja que enfrentan las mujeres para acceder a fondos de las instituciones bancarias tradicionales. Como mencionaste, la instalación en sí nos ha ayudado; estamos comenzando el programa con capacitación a 120 mujeres en tres provincias y ya estamos en la mitad del proyecto. Sin embargo, sentimos que..."

50:24

Nuestro objetivo es capacitar al menos a 3,000 mujeres en dos años. Creemos que si conseguimos más apoyo, podremos entrenarlas. ¿Por qué las estamos capacitando? Porque hemos descubierto un problema fundamental: muchas de estas mujeres en negocios no tienen un registro financiero adecuado y algunas de ellas no tienen una estructura adecuada. Les cuesta separar sus fondos personales de los fondos del negocio. Por eso diseñamos dos cursos.

50:57

"lo cual adaptamos para poder resolver este gran problema que es una barrera enorme que ni siquiera podemos sortear porque los reguladores quieren que tengamos personas con un historial financiero adecuado. Así que les estamos enseñando lo básico de la contabilidad y cómo mejorar y gestionar el desempeño empresarial. Creemos que después de la capacitación, tendremos más mujeres calificadas para acceder a esta facilidad digital que es muy, muy buena para ellas porque es completamente digital y no les exige dar ningún tipo de..."

51:36

"Estamos trabajando con otras instituciones para asegurarnos de que el KYC esté automatizado y en tiempo real. Podemos hacer todo en tiempo real, lo que ha sido muy útil. Creemos que si logramos capacitar a un mayor número de mujeres, también podremos aumentar este porcentaje a alrededor del 80 o 90%. En la fase piloto descubrimos que, además de que las mujeres utilicen este servicio, hemos visto que son buenas para pagar; de hecho, no hemos tenido ningún problema."

52:11

"Mujeres que están en default, son tan sinceras y honestas. Solo necesitan ayuda para poder manejarse, gestionar sus fondos, tener registros adecuados y hacer crecer su negocio. Creo que esto va a ser un producto muy bueno o una innovación importante por parte de FSD y nosotros, y los reguladores, en un futuro cercano para poder incluir a todas las mujeres en todos los sectores de la economía."

52:45

"Los de las zonas suburbanas y rurales están entrando en el ecosistema financiero. Muchas gracias, Lillian, y es genial escuchar cómo van los productos. No ha sido fácil al principio, ya que estaba en la fase inicial de este proyecto contigo cuando lo estabas diseñando. Escucharte hablar sobre el éxito ahora me hace sentir súper emocionado. Ayer también leía sobre otra organización, una institución financiera."

53:26

que estamos apoyando en Mozambique, que en los últimos meses desde que lanzaron sus productos han desembolsado alrededor de 30 millones en efectivo y han logrado tener cero impagos. Así que hay un caso de negocio para siete mujeres. Hay un caso de negocio para diseñar productos para mujeres; vale la pena diseñar para ellas, pero necesitamos entender cuáles son sus necesidades y cómo podemos asegurarnos de que las estamos cumpliendo. Esa es la pregunta, y tenemos siete minutos.

53:59

Un minuto más para cada uno de los ponentes. Ahora, tengo una pregunta para Sai. Sai, ¿me escuchas? Sí, hola. Mark, uno de nuestros asistentes te ha preguntado: ¿qué tan fácil va a ser replicar rápidamente este producto en todos sus mercados? Te dejo un minuto, por favor. Muchas gracias. Creo que es una oportunidad para aprovechar lo que hemos hecho en Tanzania y llevarlo a otros mercados, así que estamos listos para hacerlo. Trabajamos con socios bancarios y con socios tecnológicos, y podremos lograrlo.

54:41

En los mercados donde no estamos, si alguien está listo para replicar esto, también estamos dispuestos a compartir conocimientos y consejos sobre cómo se puede hacer, porque este es un producto para África. Así que cualquier país que esté listo, estamos listos para ayudar y compartir conocimientos a través de FSDT. Estoy seguro de que también pueden ayudar a difundir estos buenos beneficios a todos. Solo quiero añadir que incluso en los otros productos de préstamos que tenemos, las mujeres están teniendo un mejor desempeño, y así de simple. Así que haremos lo que podamos para motivar a nuestras.

55:12

"Mujeres, estamos listas para hacerlo, muchas gracias, gracias, gracias Sai. La necesidad de innovación no es algo de lo que podemos quedarnos al margen, especialmente cuando se trata de África. Estaba hablando con alguien sobre la brecha de financiamiento de género que tenemos en África y mencioné que eran 42 mil millones, y la persona me dijo que ya no son 42 mil millones, ahora son 49 mil millones en la brecha de financiamiento de género. Y cuando miramos dónde está esa brecha y los grupos demográficos que la están contribuyendo, vemos cómo las mujeres en áreas rurales y las mujeres en la agricultura son parte de esto."

55:54

Los medios de vida son comercio cruzado, hermanos comerciantes. Lo que necesitamos es intencionalidad, no es algo que solo podemos pensar, es algo que todos necesitamos hacer juntos. Esto me lleva a Annabella. Annabella, en solo un minuto, quiero que hables sobre los planes de FSD Mozambique para expandir la instalación de innovación con enfoque de género. Has visto que está funcionando, ha funcionado en el mercado, el ecosistema está cambiando. Hay un cambio, pero no hemos llegado a la meta, estamos bien, pero aún falta.

56:34

Estamos contentos con lo que hemos logrado en este camino, pero ¿qué podemos hacer para cerrar ese 12% que aún nos falta en términos de inclusión financiera? También queremos que Mambi se convierta en una autoridad ejemplar en esto. Te cedo la palabra, un minuto, ¿vale? Muchas gracias. Creo que hoy estamos en un punto en el que ya hemos empezado a trabajar con los proveedores de servicios financieros para enseñarles cómo las mujeres son un segmento viable. Necesitamos seguir diseñando para empoderar, como decía Lan, este diseño.

57:24

"No solo se trata de empoderar a las instituciones financieras, sino también de empoderar a los usuarios finales cuando se trata de usar estas soluciones que están llegando al mercado de manera muy innovadora. Necesitamos empoderar a estas mujeres para que puedan beneficiarse y resolver sus problemas en la vida económica real. Hablamos de mujeres en áreas rurales, mujeres en la agricultura y mujeres en el sector informal, que son muchas. Así que nuestra propuesta es seguir trabajando con las instituciones financieras y también diseñar servicios financieros digitales para continuar con este cambio."

58:06

su enfoque y diseñar sus soluciones con intención, porque si queremos hacerlo, también debemos hacerlo, pero también necesitamos que el regulador cambie su enfoque sobre cómo ven a las mujeres. Así que necesitamos hacer un caso de negocio, hay mucho trabajo de defensa que debemos ver. Tengo que irme ahora, todos tenemos que irnos porque nos quedan tres minutos, pero rápidamente volveré a Happy. Happy, tienes un minuto y 30 segundos, no un minuto. Te dejo a ti para que hables sobre las innovaciones en la puntuación de crédito alternativa de género.

58:46

Bueno, en cuanto a la digitalización, ¿qué puedes decir sobre cuál es el siguiente paso para FS Tanzania? En 30 segundos, el siguiente paso para nosotros es realmente impulsar la ampliación de estos productos para más mujeres y jóvenes en Tanzania, con el fin de ayudarles a beneficiarse de la inclusión financiera y empoderar su bienestar, sus medios de vida y su enriquecimiento económico. Está bien, muchas gracias. Aún tenemos preguntas que no se han respondido, pero una cosa que podemos decir es que vamos a agrupar todo esto.

59:21

Vamos a responder preguntas, los panelistas van a responder y estamos con los representantes del CFI para que puedan obtener respuestas a todas sus preguntas. Estamos muy contentos de que puedan estar aquí con nosotros para escuchar sobre el gran trabajo que hemos estado haciendo en el programa de colaboración de género de la red FSD. Actualmente estamos trabajando con nueve organizaciones del sector financiero en África. Hemos hecho mucho en inversión en el diseño de productos y en cambiar las normas sociales y de género, así como en la regulación.

01:00:01

Hola a todos, estamos muy emocionados de tenerlos en esta sesión de hoy. Esperamos poder colaborar más con CFI para abordar temas importantes. Quiero agradecer a mis panelistas por su excelente trabajo al compartir lo que están haciendo. También quiero agradecer a nuestros asistentes por acompañarnos, por escuchar a nuestros panelistas y por su apoyo. ¡Muchas gracias! Si tienen alguna pregunta, no duden en hacerla.

01:00:38

"Las preguntas están todas en LinkedIn, pueden contactarlos ahí. Pero gracias una vez más, soy Tolulope Babajide. y estoy muy emocionado, muy feliz de tenerlos en la sesión en vivo de este año. Gracias y adiós a todos."