

# Empowering Women and Farmers: Consumer-Centric Financial Innovations – 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

Una mesa redonda sobre el empoderamiento de mujeres y agricultores a través de innovaciones financieras centradas en el consumidor resalta la importancia de los servicios financieros inclusivos.

## Puntos Clave

-  Ratio Global de Sexo: Se espera que el ratio de sexo se iguale, con mujeres posiblemente superando a hombres para el 2050.
-  Rol de la Agricultura: La agricultura emplea a más de 1 mil millones de personas y es crucial para la economía global.
-  Progreso en Inclusión Financiera: Se han logrado avances significativos en la inclusión financiera, pero aún hay desafíos debido a pandemias y al cambio climático.
-  Servicios Financieros Digitales: Las herramientas digitales son esenciales para trabajadores domésticos y agricultores que enfrentan barreras en el acceso a sistemas financieros tradicionales.
-  Empoderamiento de Mujeres: El empoderamiento financiero de las mujeres mejora la salud familiar, la educación y el bienestar general de la comunidad.
-  Importancia del Sector Privado: El sector privado juega un papel crítico en hacer que las innovaciones financieras sean viables y accesibles.
-  Necesidad de Colaboración: Las innovaciones financieras exitosas requieren colaboración entre reguladores, sector privado y organizaciones de desarrollo.

## Claves para Entender

-  Accesibilidad de Datos: Desbloquear datos sobre poblaciones desatendidas, como agricultores y mujeres, es crucial para que las instituciones financieras ofrezcan servicios adecuados. Sin estos datos, a los prestamistas les cuesta evaluar riesgos y potencial.
-  Diseño Centrado en el Consumidor: Los productos financieros deben diseñarse teniendo en cuenta la realidad diaria del consumidor para ser efectivos. Entender los comportamientos y necesidades de mujeres y agricultores puede impulsar un mejor desarrollo de productos.

-  Adopción de Tecnología: La creciente penetración de smartphones abre nuevas posibilidades para soluciones financieras digitales, permitiendo a comunidades desatendidas gestionar sus finanzas de manera más efectiva.
-  Educación Financiera: Programas de capacitación que mejoren la alfabetización financiera y las habilidades digitales son vitales para empoderar a trabajadores domésticos y agricultores a usar herramientas financieras con confianza.
-  Colaboración para el Impacto: Las asociaciones entre instituciones financieras y grupos de defensa pueden mejorar el acceso a servicios financieros para mujeres, promoviendo tanto el crecimiento económico como el cambio social.
-  Beneficios a Largo Plazo: Las iniciativas de inclusión financiera deben buscar resultados sostenibles, asegurando que se prioricen tanto la viabilidad económica como el impacto social.
-  Ecosistemas Dinámicos: Los ecosistemas que integran a diversos actores—gobiernos, sector privado y comunidades—son esenciales para crear innovaciones financieras duraderas que beneficien a todos.

## Transcript

00:17

Hola a todos y bienvenidos a nuestro panel sobre el empoderamiento de mujeres y agricultores en innovaciones financieras centradas en el cliente para estos segmentos desatendidos. Soy Sahana Arun Kumar, socia y directora general de Amarante Consulting, y estoy muy emocionada de comenzar esta discusión con mis distinguidos panelistas hoy: Agnes Salanti, investigadora principal de la región del Sudeste Asiático en Women's World Banking, y Shilpa Rao, jefa de Alianzas en el programa de género y finanzas del Banco de Reserva de la India.

00:48

Centro de Innovación y, eh, Antonia Bassene, gerente regional de África francófona en Amarante Consulting. Cuando organizamos este panel, surgió una pregunta: ¿por qué mezclamos a las mujeres y a los agricultores en una misma sección? Bueno, ambas son poblaciones muy desatendidas, pero también son partes muy importantes de nuestras sociedades y de nuestras economías globales. Hablando de eso, a nivel mundial, el número de hombres siempre ha superado al de mujeres. En 2021, la proporción de sexos al nacer era de 106 nacimientos de hombres por cada 100 nacimientos de mujeres.

01:25

Un informe de las Naciones Unidas sugiere que la proporción de sexos en el mundo se va a equilibrar y, de hecho, se espera que las mujeres superen a los hombres en las décadas después de 2050. Y como todos sabemos, la agricultura es una de las industrias más grandes del mundo; emplea a más de mil millones de personas y genera más de 1.3 billones de dólares en alimentos cada año. Además, los pastizales y las tierras de cultivo ocupan alrededor del 50% de la tierra habitable del planeta y proporcionan hábitat y alimento para múltiples especies. Así que realmente estamos hablando de algo importante.

01:59

"Dos grupos poblacionales muy clave en todo el mundo, y desde el lanzamiento de esta semana de la inclusión financiera en su décimo aniversario, hemos escuchado sobre el progreso fenomenal que hemos logrado como industria, como facilitadores y practicantes de la inclusión financiera, sobre lo grande que era el desafío y cuánto hemos avanzado. Pero al enfrentar la crisis de la pandemia y el cambio climático, nos encontramos ante un desafío aún mayor: ¿cómo incluimos a más de estos grupos poblacionales que hasta ahora no han sido incluidos, con el impulso que hemos tenido en los últimos 10 años? Así que me gustaría pasar la palabra."

02:33

Voy a pasar este tema a mis compañeros y panelistas, con Agnes que viene desde Indonesia. Tienes algunas ideas muy interesantes para compartir con nosotros sobre tu trabajo de investigación y tu experiencia con trabajadoras domésticas en Indonesia y servicios financieros digitales. Te doy la bienvenida a tomar la palabra. Muchas gracias, Agnes. Gracias, Sahana. Espero que mi voz se escuche clara. Antes que nada, quiero agradecer a Amarante por invitarme a participar en esta discusión tan interesante, porque como exbanquera...

03:09

Yo creo que es fundamental en el panorama financiero que cambia rápidamente hoy en día reconocer por qué la centralidad en el consumidor y crear soluciones que resuenen con las realidades diarias de las comunidades desatendidas, especialmente las mujeres, no es solo una estrategia, sino una necesidad y una oportunidad que se está perdiendo. Bueno, yo soy Annes Alanti, soy la líder de investigación para el sudeste asiático en Wom's Banking, y trabajamos para brindar acceso a servicios financieros a mujeres de bajos ingresos, con un enfoque particular en las mujeres que están en situaciones vulnerables. Y hoy, como Shahana...

03:49

Quiero compartir algunos puntos clave de nuestro último estudio sobre el impacto de la capacitación en habilidades financieras digitales para las trabajadoras domésticas en Indonesia. El problema de que las mujeres trabajadoras del sector informal queden fuera del sistema financiero es un gran desafío para lograr un acceso financiero más inclusivo, también en Indonesia. Las trabajadoras domésticas, que en realidad son consideradas trabajadoras informales, a menudo enfrentan múltiples barreras y están expuestas a ingresos bajos e inestables.

04:29

La limitada alfabetización financiera y la falta de acceso a la tecnología necesaria para utilizar servicios financieros formales en Indonesia afectan a aproximadamente 5 millones de trabajadoras domésticas que están completamente excluidas o subatendidas por los sistemas financieros formales, y hasta el 63% de ellas son mujeres. Desde una perspectiva de investigación, quiero compartir algunos puntos clave: cuando diseñamos pensando en las mujeres, debemos mantener en mente que ellas deben ser el foco de atención.

05:13

Quiero compartir nuestro caso de uso en estas soluciones de capacitación. Estas trabajadoras del hogar, la mayoría son migrantes que vienen de zonas periurbanas y rurales para trabajar en áreas urbanas donde la demanda por sus servicios suele ser mayor. Generalmente, envían remesas mensualmente o trimestralmente. La cantidad puede variar mucho dependiendo de sus ingresos y las necesidades de sus familias. Así que entender el comportamiento de los trabajadores migrantes y sus remesas es clave para nosotros al momento de diseñar.

05:54

Productos financieros que satisfacen sus necesidades, asegurando tanto a los trabajadores como a sus familias una mejor seguridad financiera. Cuando el equipo hizo la investigación con los clientes, validamos que los trabajadores domésticos a menudo dependen de enviar remesas para apoyar a sus familias. También intentan manejar sus gastos personales y contribuir al bienestar financiero de su familia, pero con sus largas jornadas laborales, tienen pocas oportunidades para visitar bancos u otras entidades financieras.

06:32

"Las instituciones están haciendo que las soluciones financieras digitales sean más convenientes y efectivas para que la gente maneje su dinero. Por eso, el aumento

significativo en el uso de smartphones y la creciente adopción de billeteras digitales en áreas urbanas presentan una gran oportunidad para que amplíemos nuestros esfuerzos. En ese sentido, colaborar con Dana, uno de los mayores proveedores de servicios en Indonesia, se vuelve especialmente estratégico para nosotros. En ese momento, logramos identificar que las trabajadoras domésticas enfrentan..."

07:13

Varios problemas al usar herramientas financieras digitales. Muchos de ellos tienen dificultades con sus habilidades digitales y necesitan ayuda de otros para navegar en la app. También les preocupa la seguridad, temiendo perder su dinero, y son más reacios a mantener grandes saldos en esa cuenta de billetera electrónica. A pesar de que es conveniente, algunos todavía prefieren los métodos tradicionales de envío de dinero porque les resultan más familiares. Al comenzar el piloto, inicialmente configuramos...

07:53

Soluciones de capacitación en un formato grande, y resultó ser abrumador para algunos, especialmente para los que tienen poca experiencia. Además, muchos temen cometer errores al usar las aplicaciones, lo que afecta su confianza para manejar las transacciones por su cuenta. Entonces, las preguntas serían cómo funciona la intervención. ¿Puedes pasar a la siguiente diapositiva, por favor? A lo largo del proceso, el equipo hizo varias iteraciones de ideas, ajustando el diseño de las intervenciones y llegó a varias.

08:32

Puntos a considerar como factores que nos ayudaron a tener éxito en ese momento: los trabajadores domésticos son más propensos a confiar en herramientas financieras digitales cuando son presentadas por organizaciones que ya conocen y en las que confían. En nuestro caso, hay organizaciones a nivel nacional que abogan por los trabajadores domésticos, lo que valida aún más nuestras decisiones de hacerlas socias en la entrega de la capacitación. Así que para nosotros, la clave del éxito en ese momento fue la selección de socios.

09:13

Una parte clave del éxito para que la intervención funcione bien es que tratamos de abordar los puntos críticos que identificamos antes, ofreciendo sesiones de entrenamiento mucho más pequeñas y usando un formato de capacitación con apoyo entre compañeros, lo que permite a los trabajadores domésticos aprender a su propio ritmo. También incluimos materiales que guían a los nuevos usuarios paso a paso para reducir el miedo a cometer errores. Además, para fomentar el uso regular, también

ofrecimos incentivos como recompensas por completar transacciones. Así que déjame compartirte un poco.

09:57

Sobre cómo funciona el incentivo para quienes se unen a nuestras sesiones de capacitación en persona, en ese momento solemos ofrecer incentivos de transporte para que vengan y participen. En vez de darles dinero en efectivo directamente, decidimos depositar esa cantidad en las cuentas de Dena, que luego pueden usar para recargar o enviar dinero. Nos dimos cuenta de que esto los motivó a explorar más las funciones de la app y a realizar más transacciones.

10:36

Lo importante es que este formato incentivado ayude a las trabajadoras del hogar a realmente experimentar los beneficios de las herramientas financieras digitales y a facilitar la transición de los métodos tradicionales a los digitales con el tiempo. Más allá de solo las remesas, la capacitación enfatiza cómo estas mujeres pueden aprovechar las funciones de la billetera electrónica para presupuestar, ahorrar y gestionar sus gastos diarios, lo cual definitivamente son habilidades que mejoran su manejo financiero en general. Además, en el programa de Wom o en la banca, intentamos hacer un estudio de resultados para...

11:19

medir cuál ha sido el impacto hasta ahora después de la moda de inst y luego medimos cinco aspectos clave en ese momento. El primero es sobre la conciencia y las opciones de publicidad. Descubrimos que después de completar la capacitación, el 85% de los nuevos usuarios tenía mayor conciencia de las funciones de datos. En cuanto a la autoestima de las mujeres y la alfabetización financiera, al final del estudio, el 80% de las participantes se sentían seguras usando la app de manera independiente, lo que representa un aumento significativo del 54% reportado en la línea base. Y respecto al tiempo y...

11:59

Ahorro de costos: el 84% de los participantes destacó el tiempo que ahorraron al usar la app para pagar facturas y hacer remesas. Además, entre los nuevos usuarios, el 81% reportó haber ahorrado tiempo. En cuanto a las remesas, comprobamos que las transacciones por e-wallet son la plataforma preferida para enviar dinero, impulsadas por características como tarifas bajas y otros incentivos. Curiosamente, aquellos que reciben su salario y depositan su dinero en esta cuenta de e-wallet tienen un 7% más de probabilidad de enviar remesas.

12:43

La plataforma de la que estamos hablando definitivamente vale la pena. El efecto multiplicador de empoderar a las mujeres desde una perspectiva financiera es que las mujeres que tienen poder financiero tienden a invertir más en la salud, educación y bienestar de sus familias. Esto crea un efecto multiplicador que fortalece tanto a las familias como a las comunidades. Quiero resaltar la oportunidad que hay en la banca para las mujeres.

13:26

Las intervenciones ocurren en todo el mundo, no solo en Indonesia; Indonesia es solo una de tantas partes donde trabajamos. Pero una cosa es segura: las mujeres representan el 50% de la población mundial, y aún así están rezagadas en el uso de productos y servicios financieros. Entonces, ¿qué pasaría si se atendiera mejor a las mujeres y se las incluyera? ¿No ofrecería eso más beneficios, tanto para ellas como para los proveedores de servicios financieros y para toda la economía? Voy a parar aquí y estoy feliz de responder cualquier pregunta.

14:05

Mientras tanto, te dejo la palabra, Antonia. Muchas gracias, Agnes. Y sí, damos la bienvenida a las preguntas del público; pueden escribir sus preguntas en el chat o en la caja de preguntas y las abordaremos al final de esta sesión. Dejaré un poco de tiempo para eso. Muchas gracias, Agnes, fue muy, muy interesante, sobre todo en lo que respecta a las limitaciones de tiempo, la falta de confianza y cómo superas eso con la intervención de compañeros y motivando un primer uso en el primer piano para luego explorar otros casos de uso que pueden ayudar.

14:38

"Construye ese hábito y ese ecosistema de uso, bien. Quiero pasar ahora a Antonia, que tiene un ejemplo muy interesante de un segmento de población muy diferente, ya sabes, en Sagal y también incluyendo a mujeres. La dejaré que nos cuente un poco de su experiencia en este proyecto. Antonia, gracias, y gracias a Agnes por la bonita presentación de esta solución. Como firma de consultoría en inclusión financiera y digital y social, Amarante es..."

15:21

Regularmente se nos manda realizar estudios sobre algunas poblaciones vulnerables, incluyendo a las mujeres. El que voy a comentar es sobre un proyecto que se llevó a cabo en el norte de Sagal. Lea, ¿puedes pasar a la siguiente diapositiva, por favor? Sí, gracias. Creo que fue en 2021 cuando hicimos este estudio sobre el análisis de necesidades y un

mapeo del ecosistema para soluciones digitales en el contexto de la financiación relacionada con el cuidado no remunerado de las mujeres rurales.

16:03

Hicimos un estudio en Sagal, tanto cuantitativo como cualitativo, primero para entender sus necesidades y los problemas que enfrentan con el tema del cuidado no remunerado. Lo que podemos decir y lo que notamos es que la edad promedio de las mujeres a las que entrevistamos es de unos 49 años, todas están casadas y tienen un promedio de cinco hijos, lo cual no es mucho en Sagal, pero en otros países es bastante. Además, no tienen educación en ese sentido.

16:42

La mayoría de ellos no pueden leer, escribir o contar, y los que sí pueden, lo hacen a un nivel muy básico. Tienen actividades que les generan ingresos, como el comercio, la agricultura o tal vez la cría de ganado, pero sus ingresos de estas actividades son muy bajos. Lo que hemos notado es que pueden ganar solo entre 75 y 76 euros al mes, lo cual es muy poco, incluso en Sagal. Además, dedican unas 10 horas al día a cuidar de la familia, lo que no les deja mucho tiempo para generar ingresos.

17:36

actividades, entonces, el riesgo que identificamos fue varios riesgos relacionados con el cuidado no remunerado que realizan a diario. El más importante de esos riesgos era el alto costo de la atención médica, que ellos están pagando por los niños y por la familia en general. La segunda parte del estudio que realizamos fue sobre hacer un mapeo de todas las innovaciones digitales y soluciones existentes en Sagal que pueden abordar esos riesgos que identificamos. En este panorama, identificamos una solución proporcionada por...

18:17

Servicio público y una organización pública en Sagal que ofrece cobertura de seguro de salud a toda la gente de Sagal, no solo a las personas de áreas rurales. Para eso, diseñaron una oferta especial dirigida a este grupo de mujeres que estaban organizadas, perteneciendo a una organización social. Eran alrededor de 5,000 mujeres organizadas en cooperativas y les ofrecieron algo especial.

19:02

"Suscripción y, eh, lo que les interesaba era que esta oferta les daba un seguro a bajo costo y, eh, tenían dos tipos de suscripción: la suscripción grupal, que costaba alrededor

de 1.5, y la suscripción para beneficiarios, que era la mitad de la cantidad de la suscripción grupal. Y lo más importante es que las tarifas del seguro disminuyen según el tamaño del grupo. Por ejemplo, había este grupo con el que trabajamos."

19:45

Eran tres, unas 3,000 personas, 3,000 mujeres, así que la cuota de seguro que tenían que pagar al año era de solo unos cuatro euros. Para cada beneficiaria, esto es algo muy importante porque, como decía, solo ganan 75 euros al mes. Y cuando tienes que pagar costos altos, como los de salud, a veces en la familia hay cinco, seis o hasta siete personas, incluyendo cinco niños. Esto puede representar un costo muy alto para este hogar, así que esto era muy interesante para ellas y lo recibieron con mucho entusiasmo.

20:31

Bienvenidos a esta solución de seguro de salud, que les ayuda a reducir sus costos de atención médica cada año. También puedo decir que las mujeres, algunas de ellas no están educadas, no saben contar o tal vez leer, pero todas usan smartphones, principalmente para llamar o usar WhatsApp. También utilizan soluciones de dinero móvil que existen en Sagal; tenemos dos o tres proveedores aquí en Sagal, y esta solución la identificamos e implementamos durante un...

21:13

El piloto de la suscripción se puede hacer a través de la plataforma web y la aplicación móvil que se ha desarrollado. Los beneficiarios pueden suscribirse y pagar las tarifas del seguro a través del dinero móvil y mediante esta aplicación. Esto es muy importante también en esas áreas. Siguiendo diapositiva, por favor. Gracias. Entonces, este es el resultado que obtuvimos después de un piloto de tres meses que hicimos en el norte de Sagal. Teníamos como objetivo inscribir a 6,900 personas y al final...

21:57

El piloto que tuvimos nos dijo que alrededor del 43% de ese objetivo, lo cual es muy importante en esas áreas donde la gente no confía en algún tipo de solución digital o en alguien que trae una solución que nunca han visto antes. Así que esto fue muy alentador para nosotros y, de hecho, ellas siguen usando este seguro para sus familias. Nos alegramos mucho de poder participar en la implementación de esta solución. Gracias, muchas gracias, Antonia.

22:38

Reflejando algunos de los comentarios aquí en el chat, es realmente clave ver que las mujeres pasan tanto tiempo al día haciendo trabajo de cuidado no remunerado. Ese tiempo puede aumentar si hay un problema de salud u otras cosas que deben manejar en el hogar, lo que les quita capacidad y tiempo para generar ingresos, pero también pone en riesgo financiero al hogar. Es muy interesante ver estos modelos innovadores.

23:13

Sabes, es interesante notar que incluso en el norte de Sagal hablamos de mujeres rurales y, eh, analfabetas que en su mayoría están usando dinero móvil y se sienten cómodas con eso. Así que gracias por esa perspectiva. Ahora me gustaría pasar a Shilpa, quien nos va a llevar un poco al lado de la agricultura y también a lo que me gustaría ver como un ecosistema avanzado e innovador donde han hecho cosas muy creativas. Así que, Sha, te dejo la palabra.

23:47

Gracias, Sahana, y gracias a Amaranti por darme la oportunidad de participar en este panel. También agradezco a Axion por organizar la Semana de Inclusión Financiera; me parece una idea fantástica y deberíamos tener más semanas así dedicadas a este tema. Mi nombre es Shila y trabajo en el área de Alianzas en una institución llamada The Reserve Bank Innovation Hub. También tengo un programa llamado Sanari, que es esencialmente un programa de género y finanzas.

24:21

Hablemos un poco más sobre lo que es más apropiado para esta sesión de hoy. ¿Qué es el Hub de Innovación del Banco de Reserva? Quiero decir que somos una entidad muy única. Hemos hecho una búsqueda exhaustiva en línea para ver si hay alguien más como nosotros en otro país, y hasta donde sabemos, no hay. Somos una subsidiaria de propiedad total del Banco de Reserva de India, así que somos parte del banco central, pero a la vez estamos separados. Y nos han establecido con el...

24:50

El objetivo de fomentar y evangelizar la innovación en la industria de servicios financieros es literalmente nuestro trabajo diario: innovar, pensar fuera de lo común, probar cosas nuevas y empujar a las industrias a que piensen de manera diferente en su día a día. ¿Cuál es nuestra declaración de visión? Es algo muy interesante que le vino a nuestro líder y CEO de manera casi instantánea mientras tomaban un café por la tarde. Es muy simple y creo que encapsula algo muy poderoso: nuestra visión es habilitar.

25:22

Finanzas sin fricciones para mil millones de indios. Lo diré de nuevo: nuestra misión es permitir finanzas sin fricciones para mil millones de indios. Ahora, ¿qué es eso de finanzas sin fricciones? Para nosotros, finanzas sin fricciones significa que cualquier persona, sin importar su género, ingresos, ubicación geográfica o estatus económico en la sociedad, debería tener acceso a servicios financieros cuando los necesite, donde los necesite y como los necesite. Estos tres aspectos resumen bastante bien el acceso a las finanzas y la inclusión.

26:01

La misión es, en esencia, aprovechar la tecnología emergente y las increíbles herramientas que tenemos a nuestra disposición hoy en día para hacerlo realidad. Queremos asegurarnos de que cada indio, sin importar dónde esté, tenga acceso a financiamiento cuando lo necesite, donde lo necesite y como lo necesite. ¿Y cuál es la clave para desbloquear un financiamiento sin fricciones? Es un tema muy amplio y se puede hablar mucho al respecto, pero una de las cosas que sigue surgiendo como un obstáculo para la inclusión financiera de los segmentos no bancarizados, ya sean agricultores o no, es...

26:34

Los agricultores lecheros, ya sean mujeres, pequeñas y medianas empresas o trabajadores migrantes, enfrentan la falta de datos sobre ellos. Si un banco tuviera información sobre un trabajador eventual, estarían muy contentos de prestarle. Si un banco tuviera datos sobre el perfil económico y las actividades de un agricultor diario, podrían prestarle. Si un banco tuviera información sobre un agricultor pequeño que tiene, ya sabes, una hectárea y media y cultiva dos cosechas al año, también podrían prestarle.

27:06

teníamos más datos sobre cuánto produce, cuánto vende en el APMC cada día, etc., etc. Así que sí, desbloquear datos sobre estos segmentos que construyen una imagen de sus vidas económicas es un paso muy, muy crucial. Uno de nuestros proyectos bandera, que es, um, el primero o uno de los primeros, diría yo, únicos DPI de crédito que se están creando, se llama la interfaz de préstamo unificada y en realidad está tratando de hacer esto. Estamos intentando desbloquear nuevas fuentes de datos que están en silos en diferentes lugares.

27:39

Lugares en un gobierno estatal en un departamento específico de una federación de leche de una sociedad de leche local, eh, en empresas satelitales que están recolectando información muy, muy única sobre granjas, etc. Así que creo que consolidar toda esa data

y hacerla disponible es algo en lo que estamos trabajando muy duro en el RB. La interfaz de préstamos unificada, que fue anunciada por el gobernador hace menos de un mes, es un paso muy importante en esa dirección. Pueden encontrar más información en nuestro sitio web, ¿vale?

28:12

¿Es suficiente tener datos, verdad? Entonces, ¿podemos asumir que si hay información sobre esta mujer, sobre este agricultor, sobre este trabajador independiente, los bancos realmente la usarán y ofrecerán un préstamo? En nuestra humilde experiencia de haber estado haciendo esto durante tres años, la respuesta es no, no es tan simple. Los datos son solo un aspecto, ¿no? El segundo aspecto es que necesitas reestructurar la forma en que prestas, manteniendo al cliente en el centro de ese proceso. Así que, aunque tengas datos, realmente no le sirven a ese agricultor si tiene que venir a...

28:47

"El banco tres o cuatro veces para conseguir un pequeño préstamo de capital de trabajo, digamos, de 5,000. ¿Por qué no pueden ofrecer ese servicio de una manera más fácil, donde la persona lo quiera, cuando lo quiera y como lo quiera? No es fácil si el banco cierra a las 4 de la tarde. Pero las mujeres tienen trabajos durante el día y solo pueden hacer cosas así después de que están libres o en esas horas libres que tienen por la noche. Pero bueno, si tu sucursal no está abierta..."

29:16

Si tu corresponsal de negocios no te está visitando en el momento que esperabas, ya sabes cómo manejar eso, ¿verdad? Creo que los datos son una parte, pero reimaginar la forma en que pensamos en ofrecer servicios financieros a los segmentos es igual de importante, si no más. Y creo que ahí es donde estamos tratando de liderar. Como entidad del Banco Central, tenemos acceso a los bancos, y esa es la plataforma que traemos a la mesa, ese es el poder que tenemos. Así que trabajamos activamente con los bancos, no solo para...

29:45

Proporciona estos datos para desbloquear una nueva oportunidad de negocio para ellos, pero también para hacerles pensar en por qué tienen 15 pasos en su proceso de préstamo, por qué su formulario de solicitud tiene 17 páginas. ¿Realmente están usando toda esa información o solo están haciendo perder una hora a esta pobre señora, cuando podría estar haciendo otras cosas mucho más importantes para ella? Así que, sí, vamos mucho más allá de simplemente ofrecer datos y apoyo a los bancos.

30:15

En la siguiente diapositiva, por favor, les voy a contar sobre tres trayectorias de préstamo que hemos, por así decirlo, reingenierizado, desbloqueando nuevas fuentes de datos. La primera es nuestro proyecto insignia, que ya está activo en la interfaz de préstamos unificada. Se llama la tarjeta de crédito digital Kisan. "Kisan" significa agricultor en hindi, y la tarjeta de crédito Kisan es una iniciativa gubernamental muy popular en India que ofrece préstamos de capital de trabajo a pequeños agricultores de hasta 2,000 dólares.

30:47

hasta \$2,500, así que el esquema KCC es muy popular en India, siendo una de las fuentes de financiamiento más asequibles para los agricultores, ¿verdad? Para cerca de 120 millones de agricultores que entran en esta categoría. Lo que dijimos fue que los datos son un aspecto aquí, y el punto de datos en particular es el registro de tierras del agricultor, porque el préstamo se otorga en función del valor de la tierra que posee el agricultor. Pero aún así, vimos muchos problemas. Hicimos mucha investigación en el campo y nos dimos cuenta de que es completamente...

31:16

"Con el papeleo, el tiempo de respuesta es muy largo, de hasta dos a tres semanas. Además, hay muchos costos adicionales para el agricultor al obtener este préstamo, porque tiene que perder dinero en salarios al tener que visitar la sucursal del banco varias veces. Entonces dijimos, bueno, vamos a ver cómo podemos hacer que el agricultor obtenga un préstamo donde lo quiera, en su puerta, cuando lo quiera y como lo quiera, de forma digital, sin molestarlo."

31:44

La carga de pedir demasiados documentos nos llevó a reestructurar un proceso muy complicado de varias etapas y reducirlo a seis pasos. Aunque seis sigue siendo bastante, es lo mejor que podemos hacer. Además, hemos reducido el tiempo de respuesta a 5 minutos, en lugar de 3 a 4 semanas. Ahora, este proceso está en marcha en casi todos los bancos del sector público. Una de las cosas clave que hicimos para lograrlo, que es desbloquear el acceso a los datos, fue trabajar con unas cinco o seis diferentes administraciones estatales. Estamos en cinco o seis ahora.

32:15

Se va a expandir a nivel nacional para digitalizar los registros de tierras. Lo que pasó cuando digitalizamos esos registros fue que los bancos ya no necesitaban el documento o la información del agricultor, etc. A través de Aadhaar y el DPI existente en India, puedes

obtener los registros de tierras del agricultor. Usas un motor de reglas de negocio automatizado en el backend para calcular su elegibilidad y se aprueba y se otorga un préstamo en cuestión de cinco minutos. Eso es KCC. La siguiente etapa, hicimos prácticamente lo mismo para...

32:47

"Los ganaderos, así que dijimos, bueno, si podemos hacerlo para los pequeños agricultores, ¿por qué no podemos hacerlo para los ganaderos de leche? Por cierto, los ganaderos son alrededor del 60 al 70% mujeres en India, así que es una profesión muy centrada en las mujeres. Ellas van a sus sociedades lecheras, vierten la leche por la mañana, les pagan en efectivo y se van. Y los datos sobre cuánta leche se vierte, cuánto efectivo se recibe y las tendencias de cuánta leche ha estado vertiendo en los últimos seis meses están disponibles."

33:16

Con la industria láctea, pero no está digitalizada, no está disponible para los bancos. Entonces, para un banco, un productor de leche sigue siendo una hoja en blanco y no está haciendo mucho. Lo que hicimos fue trabajar con dos o tres de las federaciones lácteas más grandes, incluyendo Amul, para ayudar a digitalizar todo su sistema ERP y luego proporcionamos eso a los bancos a través de una integración API fluida. Y, de nuevo, empujamos a los bancos un paso más allá para que reduzcan su tiempo de atención a 5 minutos, 10 minutos o, como máximo, 24.

33:44

Horas, así que eso es lo que hicimos de nuevo con los ganaderos. Una vez más, este viaje está en vivo en nuestra interfaz de préstamos unificada y lo están utilizando cerca de 18 bancos. Siguiendo diapositiva, y la última, este es mi proyecto del que hemos trabajado muy duro durante el último año y medio: el grupo de autoayuda digital. Creo que los grupos de autoayuda no son nada nuevos para ustedes; son uno de los instrumentos más poderosos de inclusión y empoderamiento en la actualidad.

34:15

"En casi todos los países del mundo hay mujeres que pertenecen a SS, y en India son 100 millones. Allí, el proceso para que ellas accedan a créditos de los bancos está roto: es muy burocrático, con muchos papeles y hay que ir a varias sucursales. Toma mucho tiempo, entre tres y cuatro semanas, para conseguir un préstamo. Nosotros hemos digitalizado todo ese proceso y ayudado a crear un historial digital para todas las SGS, algo que nunca

se había hecho en India. Con ese historial digital, hemos habilitado decisiones de crédito automatizadas en los bancos, lo que les permite ofrecer préstamos."

34:47

"Instantáneamente si son eficientes, pero en un plazo de 24 horas de lo contrario. Así que creo que esos son tres ejemplos, ahí lo dejo, creo que ya he hablado demasiado. Estos son tres ejemplos de una verdadera reingeniería financiera que nosotros en RB hemos liderado. Y, bueno, los datos no son suficientes para desbloquear el crédito para estos segmentos, hay que hacer mucho más con los bancos para lograrlo. Gracias, Sahana, muchas gracias. Realmente es fascinante escucharte y también recordar un viaje que hice..."

35:18

Hecho en 2013, creo que en 2014, eh, en India, cuando realmente se estaba implementando Adar, ¿sabes? Y la gente lo llamaba India Stack por un tiempo, todavía lo hacen, y ahora es DP. Pero vemos el poder de, ya sabes, de lo que puede suceder con la innovación cuando hay rieles digitales que se establecen a nivel nacional, ¿verdad? Y sabes cómo identificar a una persona digitalmente y cómo cerrar un contrato digitalmente, y puedes conectarte a los datos de manera digital, así que eso hace que las cosas sean mucho más fluidas.

35:48

Sin fricciones, como dijiste, así que muchas gracias por compartir eso con nosotros. Me gustaría volver a Antonia, porque aunque este es un gran ejemplo, hay muchos países que en realidad no tienen estas tarifas digitales implementadas a nivel nacional o incluso regional. Quiero regresar a Antonia, que nos hablará sobre un proyecto que Amante llevó a cabo para ayudar a digitalizar un ecosistema para los agricultores en Benín, y cómo esto se relaciona exactamente con lo que dijiste sobre este ecosistema sin fricciones.

36:20

Más desde una perspectiva de la cadena de valor, tratando de hacer que todo sea más fluido para los actores involucrados en el ecosistema. Así que te paso la palabra, Anna. Gracias. Como dices, implementamos este proyecto en Benín en la cadena de valor de la piña y el objetivo de este proyecto era digitalizar las transacciones, no solo las financieras, sino todas las transacciones entre los actores de esta cadena de valor específica. Leila, ¿podemos pasar a la siguiente diapositiva? Gracias. Así que, los siguientes actores interactúan.

36:59

En esta cadena de valor tenemos a los agricultores y nos damos cuenta de que todos estos actores enfrentan dificultades en las transacciones dentro de este ecosistema. Los agricultores tienen problemas para acceder a fondos a través de canales tradicionales como bancos o instituciones microfinancieras porque no tienen garantías y no cuentan con un historial comercial, ya que son informales y no están formalizados. Además, muchas veces pierden dinero cuando tienen que recuperar el pago de lo que venden.

37:41

Los productos que compran principalmente son de los agricultores, pero estos tienen dificultades para asegurar las cantidades de productos que necesitan para su negocio. Quieren reducir la cantidad de agricultores que hacen fila para los pagos al final de la campaña. Otro problema que enfrentan los bancos y las instituciones microfinancieras es que no pueden desarrollar su cartera de clientes agricultores porque no tienen su producto.

38:24

Los servicios no están adaptados a las realidades agrícolas en estas cadenas de valor específicas, así que la solución que desarrollamos e implementamos en Benín, que se llama "Agricult", intenta abordar algunos de estos problemas a través del desarrollo de una plataforma web y también una plataforma accesible mediante un código corto llamado USSD. Leila, ¿podemos pasar a la siguiente diapositiva? Gracias. Entonces, ¿cómo funciona Agrial Pay? Tenemos a todos los actores que mencioné al principio.

39:11

La primera diapositiva muestra que los bancos y las instituciones de microfinanzas ofrecen financiamiento a los transformadores industriales, que son los actores más importantes en este ecosistema. Ellos pueden pedir prestado dinero a los bancos porque cumplen con todas las condiciones para obtener ese financiamiento. La interacción que tienen con los agricultores es que utilizan ese dinero para comprar productos a los agricultores, que pueden ser agricultores individuales o estar organizados en corporaciones. Lo que hacen en el ecosistema es...

39:55

que también, eh, venden los productos RO a los industriales. Lo que hizo el agricultor en este momento es que desarrollamos unos contratos de compra inteligentes, eh, usando blockchain. Entonces, cuando un industrial quiere comprar productos RO a un agricultor, crea este contrato con, eh, el nombre del agricultor o de la cooperativa, y también la cantidad que está comprando, a qué precio y el plazo del contrato. Así que cuando, eh, el

agricultor entrega los productos, este contrato se crea a través de una plataforma web de Agal Pay y se envía automáticamente a.

40:39

Los agricultores, para que él acepte este contrato, hay un contrato entre los dos actores. Ahora, el problema que pueden tener los agricultores es que no tienen el capital y el dinero en efectivo para financiar su campaña de producción. Como decía, la mayoría de ellos no puede acceder a fondos a través de bancos o instituciones microfinancieras. Entonces, lo que hacen es algo que realizan a diario y nosotros intentamos digitalizarlo y formalizarlo. Ellos solicitan un adelanto.

41:19

Se envían las solicitudes a través de Agrial Pay y este acceso directo USSD. Así que cuando la industria recibe la solicitud, le indica al proveedor de insumos que entregue los insumos al agricultor. Pero esto también se basa en un contrato entre la industria y el transformador, que es un contrato inteligente basado en blockchain, como el que describí. Así que funciona igual.

42:04

El contrato se firma entre el transformador industrial y el proveedor de insumos. El proveedor le entrega los insumos al agricultor que los solicitó por adelantado, y el transformador industrial le paga al proveedor por este adelanto. Pero, esto reduce la cantidad que el transformador le pagará al agricultor al final del contrato. Lo que es importante y realmente interesante en esta etapa es que cuando la cosecha esté lista y el agricultor la entregue.

42:45

El transformador industrial, el contrato se ejecuta automáticamente a través de Agrial Pay y el pago al agricultor se inicia automáticamente gracias a la blockchain, así que el dinero, eh, el agricultor industrial tiene un depósito en Agrial Pay y cuando se hace el pago, eh, sale de este depósito y va a la billetera del agricultor en la solución de Agrial Pay. Y cuando el agricultor quiere, eh, sacar este dinero para hacer algo o comprar algo, puede destruir el dinero electrónico que tiene.

43:27

Circula, esto es, um, que está en Agrial, paga y destruye este dinero electrónico a través de un operador de dinero móvil, uh, o un proveedor que esté, um, implementado en Benín, o tal vez a través de, um, una cuenta bancaria, si tiene una. Así que esto es bastante

interesante y nos permite, um, encontrar soluciones a algunos de los problemas que, uh, vimos al principio de mi presentación, y esta solución es bastante apreciada por todos los actores, incluso cuando a veces tenemos personas que son.

44:09

No estoy muy entusiasmado por adoptarlo porque, ya sabes, en estas zonas rurales, cuando llegas y quieres implementar algo nuevo relacionado con los servicios digitales, la gente no tiene idea. Así que hemos hecho y seguimos haciendo muchas capacitaciones sobre educación financiera para que puedan entender bien cómo pueden beneficiarse al usar Agal Pay en su día a día en el trabajo, porque les proporciona un registro de su negocio y tal vez les dé soluciones.

44:51

un mejor acceso a préstamos y, eh, financiamiento de los bancos y las instituciones microfinancieras. Eh, lo que puedo decir sobre esta solución agrícola, eh, ha sido premiada por la FAO, tal vez me puedes ayudar con eso, sí, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Exacto, fue el año pasado, en 2023, y fue reconocida como la mejor innovación en agricultura en, eh, África. Así que este es un proyecto que queremos mucho y he estado involucrado en él durante dos años, y es bastante interesante. Tenemos muchos, muchos, eh, cómo puedo decirlo, eh...

45:36

"hay oportunidades para expandir esto en Benín o tal vez en otros países porque realmente lo necesitan las personas en estas cadenas de valor. Muchas gracias, Antonia, es fascinante. Es un flujo muy complejo. Creo que la clave está en integrar lo digital con las realidades diarias de los diferentes actores. En lugar de que hagan todo manualmente, como firmar un contrato o manejar los flujos de dinero, la plataforma les está facilitando eso."

46:13

Hacer lo mismo más rápido, de manera segura y que todos en ese ecosistema lo acepten. Es realmente fascinante lo que se ha logrado. También quiero mencionar que la belleza de esta plataforma es que permite a cualquier proveedor de dinero móvil o banco integrarse a ella, así que no es un sistema cerrado donde primero tienes que convencer al agricultor o a los actores de abrir una cuenta con un proveedor del sector privado en particular.

46:49

"El ecosistema, ¿verdad? Es fascinante, Shila, es mucho más complejo de lo que parece. Creo que hay que conseguir el apoyo y la alineación de los diferentes actores del ecosistema. Y en comparación con lo que India ha implementado, la base debió ser muy compleja de construir y tomó años antes de que pudiéramos añadir estas capas sin fricción. Veo que están llegando algunas preguntas y animo a nuestra audiencia a que pregunten todo lo que quieran."

47:22

Claro, tenemos un poco más de tiempo, lo cual es genial. Quería tomarme un momento para escuchar tus comentarios y preguntas. Veo que ya hay un par de preguntas, pero antes de eso, quizás podríamos lanzar una encuesta. Me gustaría ver qué sale de la pregunta de opción múltiple. Solo tienen que hacer clic en la pestaña de encuestas que ven en su espacio de discusión en vivo. Y, como oradores, no vemos cuántas personas hay en la audiencia, así que sería interesante ver quién piensa qué jugador es el mejor.

48:05

Es importante, eh, en realidad hacer que estas innovaciones financieras sucedan, así que te voy a dar un tiempo para que pienses en quiénes son los jugadores más responsables para que estas innovaciones se lleven a cabo. Por ahora tengo un 50% de reguladores y gobierno y un 50% del sector privado. No hay interesados en el sector de desarrollo, así que le daré un poco más de tiempo; parece que realmente no está avanzando. Pero eso es muy, muy interesante. Oh, ahora tenemos un 45% de reguladores y gobierno, ya hay algunos.

48:50

"Los que están involucrados en el sector de desarrollo, cerca del 10%, les daremos un poco más de tiempo. Quizás si cambio a 'quién lo cataliza', podría haber cambiado los resultados, pero definitivamente vemos que la responsabilidad recae en aquellos que están realmente construyendo las bases, creando las normas y políticas que permiten que las cosas sucedan. Ahora el sector de desarrollo está en un 14%, así que definitivamente hay cierta responsabilidad para empujar o motivar a la gente en la dirección correcta."

49:30

direcciones, pero todavía el 50% del sector privado, y eso dice mucho. Creo que todos podemos estar de acuerdo en que el sector privado tiene un papel importante en esto y tiene que ver la viabilidad económica de la innovación y cómo les ayuda. Y sí, los reguladores también tienen que allanar el camino. Oh, veo que el sector de desarrollo está

avanzando lentamente, ya cerca del 20%, muy, muy interesante. Muchas gracias por participar en esa encuesta. Probablemente nos queda un minuto, así que creo que voy a...

50:05

Una de las preguntas, de hecho ambas preguntas, van dirigidas a ti, Shilpa. Creo que vamos a empezar con la primera. Eduardo pregunta sobre la responsabilidad. Sí, gracias, Eduardo, es una gran pregunta. Creo que es un arte y una ciencia, una mezcla de responsabilidades. Pero nosotros, en RB, no podemos ejecutar ninguno de estos proyectos; tienen que ser nuestras entidades reguladas, ya sean bancos, corporaciones financieras no bancarias, fintechs, ellas son las que realmente ejecutan el proyecto. Creo que nuestra...

50:38

mi trabajo es catalizar, unir a todos y jugamos un papel importante en la guía intelectual, así que piensen en nosotros como consultores de confianza para todas las entidades que realmente harán el trabajo allá afuera. Espero que eso responda tu pregunta. La segunda, ¿debería responderla también? Sí, adelante. Bueno, creo que el impacto de estos viajes es un poco temprano para decirlo. En India, los números siempre son enormes porque somos un país de 1.4 mil millones de personas, así que en términos de números, estamos...

51:08

Estamos yendo bastante bien considerando a sus pilotos, pero en cuanto a calcular el impacto a lo largo del tiempo, probablemente lo evaluaremos, ya sabes, tal vez dentro de un año. Pero la aceptación de estos viajes entre los clientes es excelente. No hemos tenido ningún cliente y en los bancos, y este dato, como el caso de uso de los agricultores, ¿está disponible para todos los bancos? Sí, y eso es lo que hemos desbloqueado a través de nuestro DPI de crédito, que estamos llamando la interfaz de préstamos unificada. Puedes buscarlo, es de India.

51:37

Primero, el DPI de crédito, así que una vez que hicimos un piloto y entendimos que estos datos son útiles, dijimos que era hora de ponerlo en una plataforma donde todos en el ecosistema financiero puedan usarlo. Así que eso es lo que hemos hecho a través de nuestra interfaz de préstamos unificada. Gracias. Gracias, Shela. Veo un comentario bastante provocador que no habíamos pensado, Caroline dice que los clientes son muy responsables, ¿cierto? Recuerden que la encuesta preguntaba si los gobernadores, los reguladores, el sector de desarrollo o el sector privado son responsables, y me gustaría...

52:08

Para ponerlo claro, eh, los clientes de Chila Agnes Antonia son muy responsables. ¿Algún comentario al respecto? Yo siempre defendiendo a los clientes. No creo que debamos cargar a los clientes con más cosas. Es hora de que los bancos y la industria se pongan las pilas. Sí, creo que la clave es la responsabilidad, ¿verdad? Los clientes tienen un papel importante en ayudarnos a diseñar para ellos, porque necesitamos ver cómo se comportan, ya sabes.

52:46

"Si las cosas funcionan o no, depende del precio, del modelo, del momento, etc. Estoy de acuerdo en que, ¿realmente son responsables de la innovación que sale al final? Sí, pero para que eso ocurra, usaría otra palabra; tal vez son los ingredientes clave para que esa innovación suceda. No estoy seguro, Antonia, Agnes, si quieren agregar algo. Quiero reiterar lo que mencionaste, Sahana: los clientes no son solo receptores pasivos de lo financiero."

53:19

Las iniciativas de inclusión son clave para su éxito, así que su participación asegura que el ecosistema siga siendo relevante y efectivo para ellos. No tengo más palabras que añadir sobre eso. Es interesante, ¿verdad? El cliente está en el centro de cómo el sector privado los incorpora, cómo el sector de desarrollo los ve y utiliza su opinión, y cómo un regulador tiene que pensar mucho en eso.

53:55

Son muy arriesgados porque están pensando en, ya sabes, en el cliente también, ¿verdad? Bueno, tal vez les pregunte a ustedes, chicos o chicas, ¿cómo se da eso entre la necesidad del sector privado de ser rentable, verdad? Tienen que encontrar la parte económica de eso, si no, simplemente no funciona, ¿cierto? Y luego está el sector de desarrollo y el gobierno, que realmente piensan en ese mandato de servicio público y en el impacto social. En su trabajo, cada uno de ustedes, ¿cómo encuentran eso?

54:32

"Ves, podemos mantener un equilibrio muy delicado. Debería ser yo el que empiece. Hemos aprendido por las malas que ninguna innovación va a funcionar si no es económicamente viable, así de simple. Hay un aspecto de hacer una innovación solo para demostrar que se puede hacer algo o probar algo diferente, pero nunca va a pasar de ser una prueba o una idea pequeña a una solución a gran escala, a menos que realmente funcione."

55:11

"Para todos los actores involucrados, creo que incluso tú, y hablo de esto como algo que necesito tener presente constantemente cuando trabajamos, es que al diseñar un nuevo proceso, un nuevo producto, una nueva plataforma, un nuevo DPI, no va a funcionar a menos que los bancos vean un beneficio, a menos que los reguladores vean un beneficio, a menos que las fintechs vean un beneficio y, por supuesto, entonces los clientes también se beneficiarán. Así que para mí, casi es un requisito para la innovación."

55:43

Y, eh, sí, o sea, es una realidad, bien dicho. Antonia, Agnes, ¿alguna reacción a eso? ¿Alguna otra opinión? Sí, puedo seguir. En el ámbito bancario, para nuestro trabajo, tendemos a equilibrar la rentabilidad del sector financiero con los mandatos del gobierno y el desarrollo, alineando los objetivos comerciales con su impacto. Así que cuando hablamos de diseñar productos sostenibles e inclusivos para mujeres, no podemos ir directamente como lo hacen los proveedores de servicios financieros, ¿verdad? Ellos siguen preguntando.

56:27

¿Dónde está el dinero? ¿Qué hay para mí? Entonces, la forma en que estamos colaborando con los gobiernos para asegurar el apoyo a la regularidad y fomentar las colaboraciones público-privadas que promueven la inclusión financiera realmente puede ayudarnos a crear beneficios a largo plazo para todos. No solo se trata de garantizar la retención de clientes y la lealtad para los proveedores, sino también de demostrar que empoderar a las mujeres a través de servicios financieros puede llevar tanto a retornos financieros como a resultados sociales positivos. También estamos involucrados activamente en la inscripción y participación en...

57:04

abogando por políticas centradas en lo general para alentar a las instituciones financieras a enfocarse en el empoderamiento económico de las mujeres como un motor clave de crecimiento. Así que, sí, haciendo eco de lo que dijo Paro, no es fácil, no es tan sencillo como chasquear los dedos; requiere un esfuerzo completo para asegurar los equilibrios y cómo hacer que esto funcione. Gracias, Agnes, por eso. Ahora, volviendo a nuestra encuesta, tenemos cerca del 20% de la audiencia que piensa que el sector del desarrollo es realmente importante y responsable también.

57:39

Según lo que estás diciendo, vemos que actores como Women's World Banking están moviendo un poco las cosas para empujar al sector privado a intentar esto o aquello, o

abogando para que tengamos alineación entre los diferentes sectores y partes interesadas. Antonia, ¿te gustaría aportar algo? Puedo traducir para ti si quieres hablar en francés. Sí, el sector está muy bien planteado para concluir nuestra sesión. De hecho, Antonia dice que los tres actores son muy, muy...

59:26

Es importante que los reguladores del gobierno estén ahí para proteger los intereses de la gente y de los negocios, y para asegurarse de que las cosas se hagan de manera justa y correcta. El gobierno busca demostrar al sector privado que ir más allá de lo habitual, innovando un poco, puede ayudarles a obtener más beneficios y también contribuir a la agenda de impacto socioeconómico que los gobiernos desean. Así que realmente se enfoca en el sector del desarrollo.

01:00:15

"como el pegamento que une a los dos para que esto funcione para la gente y creo que con eso hemos llegado al final de nuestra sesión, muchas gracias a todos por escuchar, gracias por participar, muchas gracias Agnes, Shilpa, Antonia, realmente disfruté escuchar a las tres y espero que pronto tengamos la oportunidad de vernos en persona."