

# FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORAS DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CRECIMIENTO EN MÉXICO: RETOS Y OPORTUNIDADES

“**Creando Oportunidades: Fortaleciendo el Ecosistema para Emprendedoras en México**” es un estudio que fue realizado por Value for Women, Fundación Banorte, la Red Aspen de Emprendedores para el Desarrollo e IPADE. El estudio toma en cuenta las experiencias de más de 125 emprendedoras entre la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey con pequeñas y medianas empresas en crecimiento (PEC).

## EL PROBLEMA

Pequeñas y medianas empresas en crecimiento lideradas por mujeres (PECM) tienen menos acceso al financiamiento apropiado y necesario para emprender y hacer crecer sus empresas.

70% de los PECM en países en desarrollo son sub-atendidas o no atendidas por instituciones financieras<sup>1</sup>

México cuenta con buen acceso a financiamiento para pequeñas y medianas empresas en crecimiento (PEC), comparado a otros países<sup>2</sup>. Sin embargo, siguen habiendo retos grandes para que las PEC y PECM accedan a el crédito apropiado.



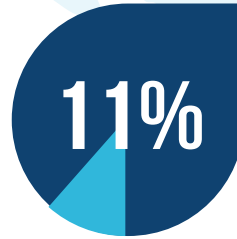
48%

de mujeres encuestadas en el estudio buscan financiamiento entre USD 20,000 a USD 250,000



69%

están en la etapa inicial o semilla de crecimiento



11%

En México, solo 11% del crédito bancario es destinado a PEC y a menudo con intereses más altos<sup>3</sup>.

En México, un bajo número de mujeres obtuvieron un préstamo de una institución financiera para el crecimiento de su negocio<sup>4</sup>.

## ¿POR QUÉ?- LA OFERTA

“Pocas mujeres tienen acceso a capital inicial”

Participante en el estudio

FALTAN SERVICIOS Y PRODUCTOS — FINANCIEROS Y DE DESARROLLO DE CAPACIDADES - DIRIGIDO A LAS MUJERES, QUE TOMEN EN CUENTA SUS NECESIDADES



FALTA INFORMACIÓN SOBRE FINANCIAMIENTO, Y SOBRE LOS BENEFICIOS DE CADA OPCIÓN



SESGOS INCONSCIENTES E INFORMALES LIMITA EL ACCESO DE LAS MUJERES A FINANCIAMIENTO Y DE SERVICIOS DE DESARROLLO DE CAPACIDADES NECESARIOS

“Machismo obstaculiza el desarrollo de las mujeres en México”

Participante en el estudio

## ¿POR QUÉ?- LA DEMANDA



Mujeres tienen condiciones y acceso a oportunidades desiguales, y por ende cuentan con menos capacitación, menos acceso a redes de negocios y mentores



En México, las mujeres invierten promedio 4 horas diarias más que los hombres en tareas domésticas<sup>3</sup>. Cuentan con menos tiempo para invertir en su negocio.

ESTO AFECTA QUE LOS NEGOCIOS DE LAS EMPRENDEDORAS TENGAN NIVELES RELATIVAMENTE BAJOS DE SOFISTICACIÓN EMPRESARIAL, LIMITANDO EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE SUS EMPRESAS<sup>4</sup>

LAS PECM CON FRECUENCIA SE ENCUENTRAN EN MERCADOS EN DONDE HAY POCO POTENCIAL DE CRECIMIENTO E INNOVACION, Y EN DONDE NO EXISTE LA VENTAJA COMPETITIVA NECESARIA PARA ACCEDER A CAPITAL DE RIESGO.

1 OECD, 2012

2 WEVentureScope, 2013 pág. 66.

[www.v4w.org](http://www.v4w.org)



ValueForWomen



ValueforWomen

## ¿CÓMO FINANCIARON SU CRECIMIENTO?



El estudio muestra que la mayoría de las mujeres financiaron su crecimiento a través de ahorros, tarjetas de crédito, apoyo familiar y ventas.



El **30%** de la muestra total recibió préstamo de créditos para financiar su negocio.



Solo **2%** de las emprendedoras recibieron inversión de capital ('equity investment')- pero muchas expresaron interés en recibirlo - viendo atractivo tanto el riesgo compartido que esto ofrece, además del acompañamiento, apoyo, consejo e inversión en el proceso de desarrollar la empresa por parte del inversionista.

**Muchas participantes en el estudio expresaron que no sabían que tipo de financiamiento necesitaban para su crecimiento, y las ventajas y desventajas de las opciones.**

*“Yo no quiero un préstamo, preferiría el capital de riesgo porque quiero inversionistas que se involucren y que también tengan el compromiso... así dan algo mas que solo capital.”*

PARTICIPANTE EN EL ESTUDIO

## OPORTUNIDADES PARA INVERTIR EN LAS PECM EN MÉXICO

**Instituciones financieras y desarrolladores de capacidades pueden:**



**Mejorar la accesibilidad de productos y servicios existentes, lo cual es una barrera fundamental para el acceso a financiamiento para mujeres.** Un diagnóstico de inclusión de género señala como instituciones pueden hacer cambios concretos en sus practicas (marketing, alcance, outreach, procesos de aplicación, etc) que aumenta el acceso por parte de las emprendedoras a su oferta.



**Hacer accesible el conocimiento sobre las opciones de financiamiento dirigido a las PECM.** Seminarios, ferias, foros y asistencia técnica pueden ser vehículos para que las emprendedoras conozcan las ventajas y desventajas de cada una para tomar decisiones informadas.



**Eliminar el sesgo inconsciente e informal** a través de capacitación para el personal de instituciones financieras y de servicios de desarrollo de capacidades en la sensibilidad de género.



**Trabajar con otros en pilotear innovaciones en productos y servicios específicos para mujeres** (por ejemplo, fondos especiales, programas de incubación o aceleración diseñados para emprendedoras), medir su impacto, comprobar su rentabilidad financiera y crear el “caso de negocios” para la inclusión.