Cerrar brechas para las mipymes lideradas por mujeres

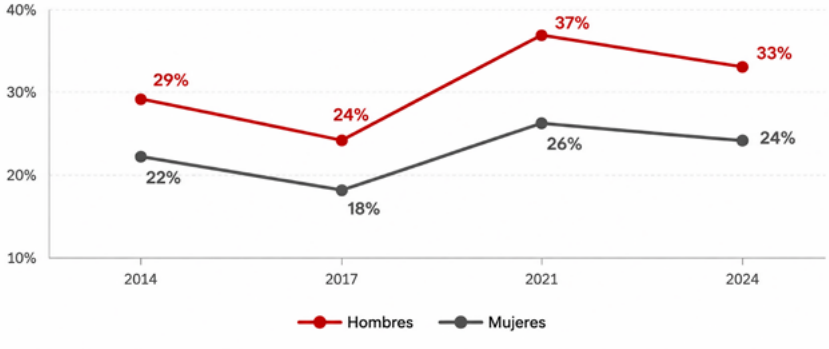
Este artículo presenta un adelanto de un estudio regional de próxima publicación de ALIDE sobre las brechas de financiamiento que enfrentan las mipymes lideradas por mujeres en América Latina y el Caribe y las respuestas que viene impulsando la Banca de Desarrollo para ampliar el acceso al financiamiento, movilizar recursos y acompañar el crecimiento de estas empresas.

ALC ha avanzado de manera importante en inclusión financiera. La tenencia de cuentas entre las mujeres aumentó de forma considerable durante la última década y la brecha de género en este indicador se ha reducido a alrededor de dos puntos porcentuales. Sin embargo, el progreso ha sido mucho menor cuando se observa el crédito. En 2024, cerca del 33% de los hombres había obtenido financiamiento de una institución financiera, frente al 24% de las mujeres. La diferencia sigue siendo de aproximadamente nueve puntos porcentuales.

Para las mujeres que lideran micro, pequeñas y medianas empresas, esta brecha tiene consecuencias productivas. Las restricciones de financiamiento reducen la capacidad de invertir, aumentar la escala del negocio, incorporar tecnología o ingresar a nuevos mercados. Se estima que las empresas lideradas por mujeres en la región enfrentan una brecha de financiamiento cercana a US$93 000 millones. Detrás de esa cifra aparecen obstáculos conocidos: falta de garantías, historiales crediticios incompletos, costos financieros elevados y criterios de evaluación que no siempre reflejan adecuadamente las características de empresas pequeñas o con procesos de formalización gradual.

En este escenario, la Banca de Desarrollo tiene una función que va más allá de ampliar la cantidad de recursos disponibles. Por su mandato, sus horizontes de

Gráfico n.° 1. Evolución del acceso al crédito en instituciones financieras en ALC, por género, 2011-2024



Elaboración de ALIDE a partir de datos del Global Findex del Banco Mundial

financiamiento y su capacidad de asumir y distribuir riesgos, puede influir en modificar las condiciones bajo las cuales el sistema financiero atiende segmentos que continúan insuficientemente financiados. Puede hacerlo mediante crédito directo, garantías, fondeo a intermediarios, incentivos, asistencia técnica y cambios en los criterios de evaluación.

DEL PRODUCTO A UNA ESTRATEGIA

Este avance muestra que la Banca de Desarrollo viene incorporando de manera creciente este segmento dentro de sus prioridades de financiamiento productivo. El desafío ahora es aprovechar esa base para avanzar desde productos específicos hacia estrategias institucionales capaces de ampliar de manera sostenida el acceso al financiamiento y acompañar el crecimiento de las empresas.

Para ello, el enfoque de género debe incorporarse progresivamente en la planificación, la gestión de riesgos, la asignación de recursos, los sistemas de información y las decisiones regulares de la institución. Esta integración permite que las iniciativas trasciendan programas puntuales y se conviertan en una capacidad permanente de la Banca de Desarrollo para identificar restricciones, adaptar sus instrumentos y movilizar recursos hacia empresas con potencial de crecimiento.

También es necesario conocer mejor la demanda. Una baja utilización de un producto no significa necesariamente que no exista necesidad de financiamiento. Muchas empresarias no llegan a solicitar crédito porque anticipan un rechazo, desconocen la oferta disponible, consideran que su negocio es demasiado pequeño o no cuentan con las garantías requeridas. Para la Banca de Desarrollo, identificar empresas potencialmente financiables y prepararlas para acceder al crédito es parte de la intervención, no una tarea secundaria.

Se estima que las empresas lideradas por mujeres en la región enfrentan una brecha de financiamiento cercana a US$93 000 millones.

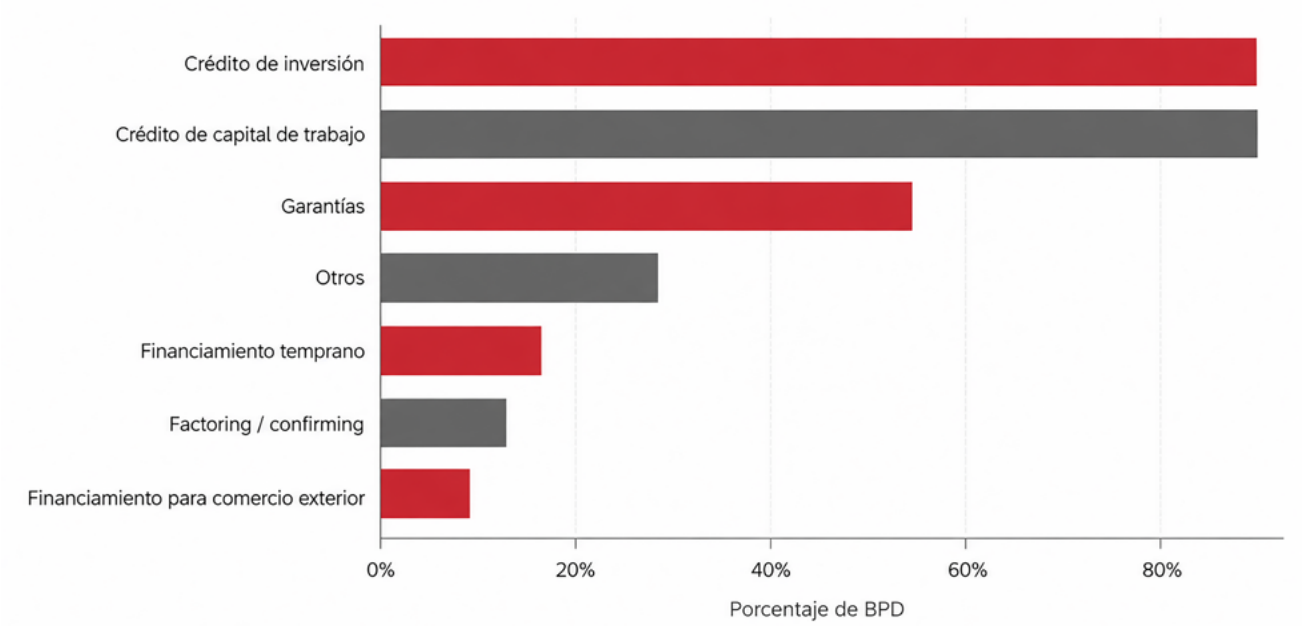
MÁS ALLÁ DEL CRÉDITO TRADICIONAL

La oferta actual continúa concentrándose en créditos para inversión y capital de trabajo. Las garantías ocupan un lugar importante, pero instrumentos como el financiamiento temprano, *factoring*, *confirming* y comercio exterior aparecen con mucha menor frecuencia.

Esto revela una oportunidad. Las necesidades financieras cambian a medida que una empresa evoluciona. Un emprendimiento que inicia operaciones enfrenta problemas distintos a los de una empresa que quiere ampliar su capacidad productiva, exportar, digitalizarse o invertir en tecnologías sostenibles. La Banca de Desarrollo puede acompañar ese ciclo mediante una arquitectura más amplia de instrumentos combinando crédito, garantías, financiamiento temprano, soluciones de liquidez y mecanismos vinculados con cadenas de valor.

El mismo principio se aplica a las condiciones financieras. El enfoque de género no puede reducirse a una tasa de interés preferencial. Los plazos, periodos de gracia, garantías y criterios de evaluación deben responder a la capa-

Gráfico n.º 2. Instrumentos financieros ofrecidos por los bancos de desarrollo a mipymes lideradas por mujeres



ALIDE, estudio regional sobre financiamiento de las mipymes lideradas por mujeres en ALC, Mapeo de 32 bancos de desarrollo.

cidad de pago y a los ciclos económicos de las empresas. El objetivo no es relajar los estándares prudenciales, sino evitar que criterios poco adaptados excluyan proyectos viables.

LA PRÓXIMA FRONTERA ES EVALUAR MEJOR EL RIESGO

Uno de los retos más importantes es la distancia entre digitalizar procesos y transformar la evaluación crediticia. Los bancos de desarrollo han avanzado en canales digitales y modernización operativa, pero las innovaciones en *scoring* y evaluación del riesgo son todavía menos frecuentes.

Digitalizar una solicitud aporta poco si los criterios de elegibilidad continúan excluyendo a las mismas empresas. La tecnología genera mayor valor cuando reduce costos de transacción, amplía la cobertura y mejora la información disponible para distinguir entre riesgo percibido y riesgo observado.

Para ello se requieren datos desagregados por sexo a lo largo de todo el ciclo crediticio: solicitudes, aprobaciones, rechazos, montos, garantías, plazos, morosidad y desempeño posterior. Esta información permite evaluar si un programa está incorporando nuevas empresas al sistema financiero o simplemente financiando a clientas que ya tenían acceso.

También abre espacio para utilizar, con las salvaguardas correspondientes, información transaccional, facturación electrónica, ventas digitales y otros indicadores de capacidad de pago. El objetivo nuevamente no es asumir más riesgo de manera indiscriminada, sino reducir el riesgo de excluir empresas viables por falta de información o por criterios demasiado rígidos.

ESCALAR DEMANDA, CAPACIDADES Y COOPERACIÓN

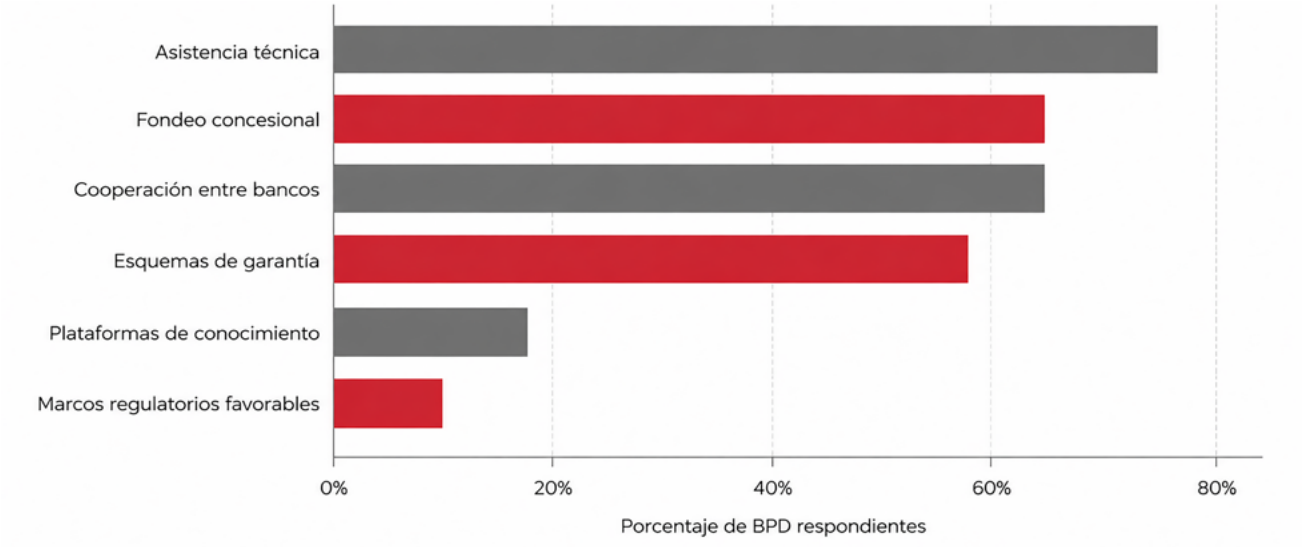
El financiamiento, sin embargo, no actúa de manera aislada. Entre las instituciones analizadas, el 82,1% ofrece educación financiera, el 75% capacitación y el 57,1% asistencia técnica. Estos servicios son más útiles cuando responden a restricciones concretas y se articulan con el financiamiento: la asistencia técnica puede preparar una inversión, la digitalización mejorar la información y la formalización facilitar el acceso a mercados.

El enfoque de género no puede reducirse a una tasa de interés preferencial. Los plazos, periodos de gracia, garantías y criterios de evaluación deben responder a la capacidad de pago y a los ciclos económicos de las empresas.

La Banca de Desarrollo también puede ampliar su alcance mediante bancos, cooperativas y entidades microfinancieras utilizando garantías, fondeo e incentivos. Pero cuando intervienen

Gráfico n.º 3. Apoyos prioritarios para ampliar el financiamiento

Porcentaje (%) de bancos de desarrollo que reportan cada tipo de apoyo



Elaboración de ALIDE a partir de la encuesta aplicada a los BND participantes del estudio

terceros, es necesario asegurar metas, trazabilidad y mecanismos de reporte que permitan verificar que los recursos y las mejores condiciones llegan efectivamente a las mipymes lideradas por mujeres.

La cooperación puede reforzar esas capacidades. El 75% de las entidades encuestadas identifica la asistencia técnica como apoyo prioritario. Dos tercios mencionan el fondeo concesional y la cooperación entre bancos, mientras que el 58,3% destaca los esquemas de garantía.

El mensaje que emerge es consistente. El desafío ya no es solo crear productos para mujeres, sino mejorar la arquitectura que determina quién accede al financiamiento, mediante qué instrumentos y bajo qué condiciones. Allí reside una de las principales ventajas de la Banca de Desarrollo. Su capacidad para compartir riesgos, coordinar actores, movilizar recursos privados y contribuir a que la inclusión financiera se traduzca en inversión, productividad y crecimiento empresarial.