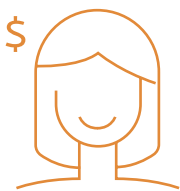


LA MEJOR INVERSIÓN

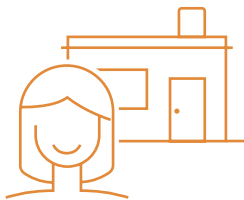
¿Por qué es un buen negocio financiar a la mujer emprendedora en México?

¿Por qué financiarlas?



son confiables

de cada 100 que solicitan un préstamo, 99 saldan la totalidad de su deuda



son responsables

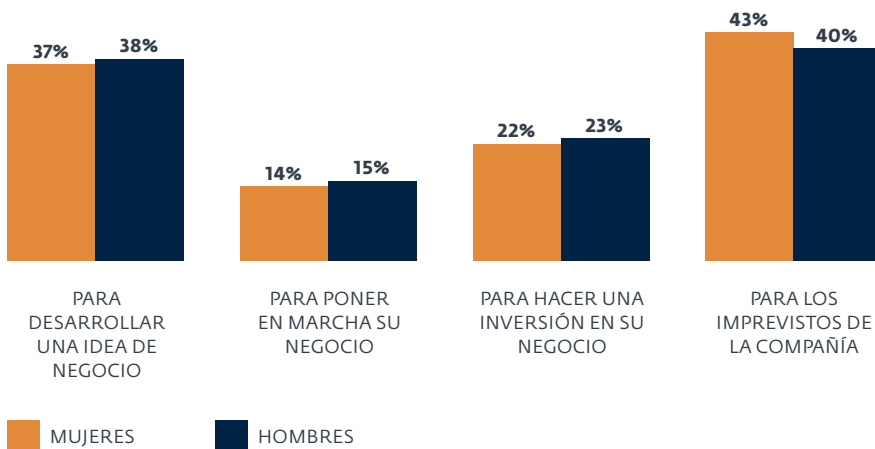
el 70% son jefas de hogar



valoran a los bancos

al momento de crear o expandir su negocio, un tercio de las mujeres emprendedoras buscan la banca como primera opción

Elección de la banca como opción para financiarse



¿pero qué necesitan de su banco?

Instrumentos empresariales a su medida, ya que de las que se han financiado para expandir su empresa a través del banco, el 55% lo ha hecho pidiendo un préstamo personal.

Información y acompañamiento, ya que un 34% indica que la falta de información sobre productos financieros y procesos administrativos son el principal obstáculo para iniciar su empresa.

Seguridad, ya que solo 22% tienen un seguro, 46% un sistema de ahorro para el retiro y el 71% de las que se consideran empresas familiares no cuentan con plan de sucesión.



Financiar a las **mujeres emprendedoras** en México representa una **oportunidad** de **6.502** millones de dólares.

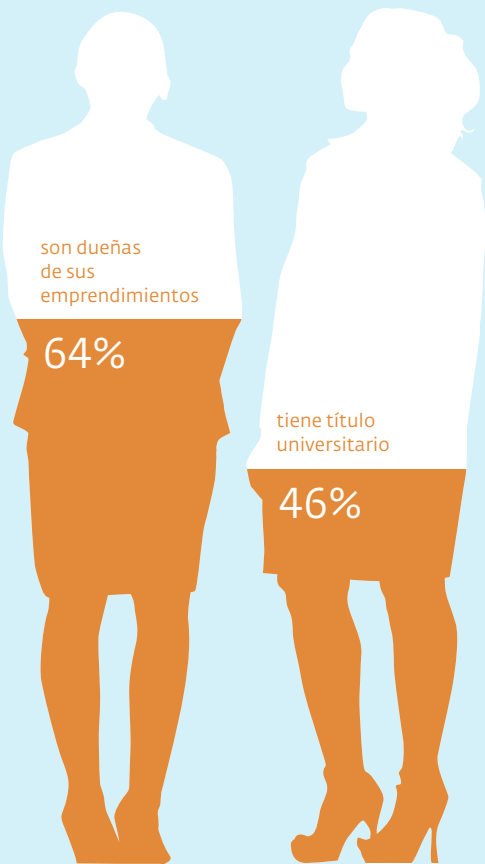


De las casi 1.200.000 mipymes de México, unas 340.000 están en manos de mujeres. Muchas de ellas buscan financiamiento y son una oportunidad potencial de negocio

EL TOTAL DE LA OPORTUNIDAD ES DE US\$ 6.502 MILLONES

Las **mujeres emprendedoras** en México están **comprometidas** con sus empresas y, por ello, necesitan servicios financieros que les den más **seguridad**.

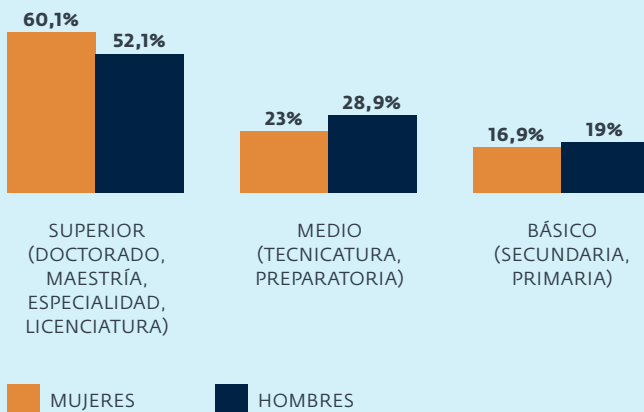
Están altamente capacitadas para dirigir su empresa.



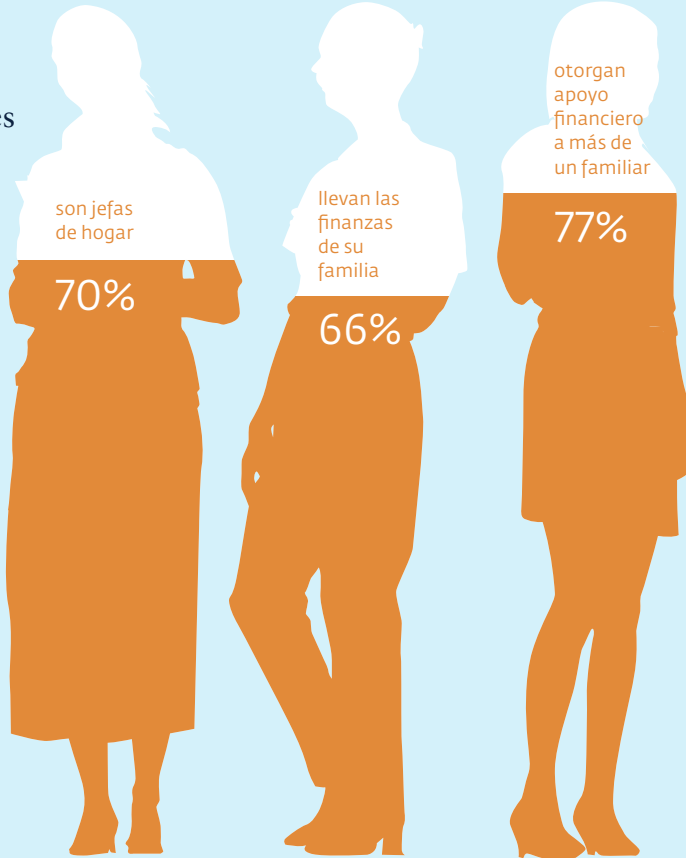
Son decididas y previsoras.



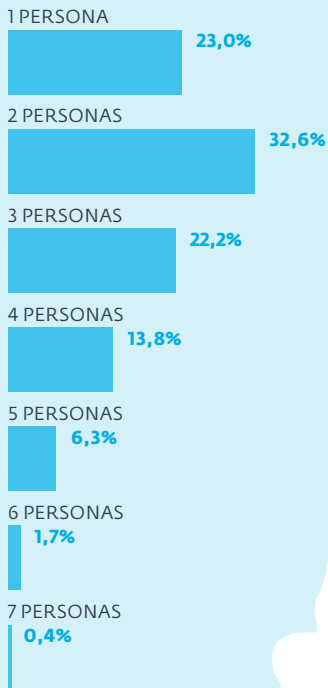
Grado de formación académica



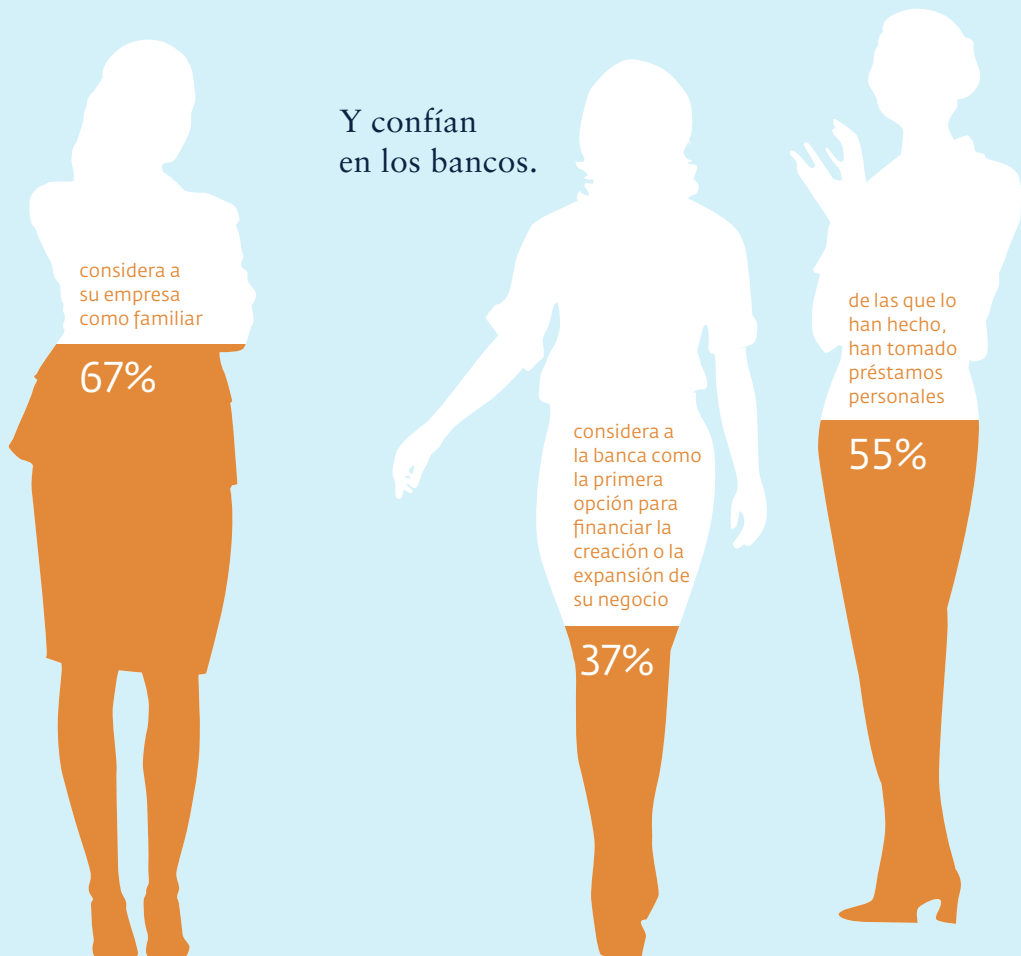
Son responsables de su grupo familiar.



¿Cuántas personas reciben ayuda económica de usted?



Y confían en los bancos.



Combinan la vida familiar y la profesional.

¿Cómo es el **banco** que necesitan las **mujeres emprendedoras** en México?

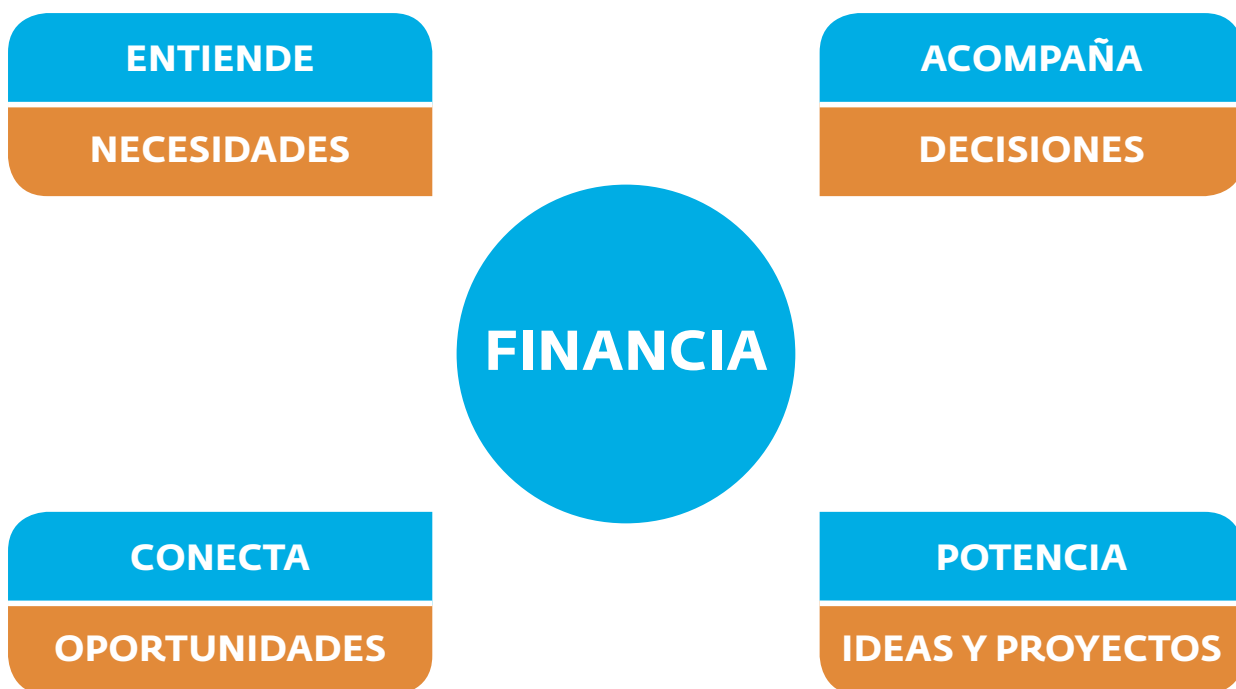
Es un banco que **entiende las necesidades**, ofrece productos adaptados a su realidad, usa un lenguaje comprensible, otorga información clara y suficiente, es flexible y brinda seguridad en sus servicios y productos.

Es un banco que **acompaña en la toma de decisiones**, asesora a través de canales de comunicación accesibles, ofrece mentorías para aprovechar los créditos y está presente en el proceso de creación y desarrollo de la empresa.

Es un banco que **conecta con oportunidades**, otorga requisitos y garantías flexibles, tasas preferenciales, seguros de desempleo, opciones de pensión, planes de sucesión y financiamiento a corto plazo para costos operacionales relevantes.

Es un banco que **potencia ideas y proyectos** por medio de redes de confianza y relaciones win-win.

La banca ideal





Entonces, ¿cómo financiar a la mujer emprendedora?

Reestructurando los productos financieros para adecuarlos al perfil de la mujer emprendedora

- transformando el crédito personal en empresarial
- y simplificando los procesos de financiamiento de bajo monto a corto plazo.

Llevando adelante programas de acompañamiento, capacitación, mentoría y networking

- profesionalizando la gestión de negocios, ya que la falta de capacitación es el principal motivo por el cual más del 50% de las empresas no sobreviven su primer año.

Personalizando la atención y la comunicación

- ya que la mujer emprendedora siente que el banco no es claro ni cercano, y el 80% opinan que los bancos deberían tener productos diferenciados que se adecúen a sus necesidades.

Desarrollando una oferta de banca familiar de servicios financieros y no financieros

- dado que la mayoría de las PYMES lideradas por mujeres son familiares y la mayoría de las mujeres emprendedoras son jefas de familia, por lo cual es necesaria una oferta que preserve su patrimonio y alinee finanzas personales y empresariales.

Aprovechando la oportunidad que ofrece el ahorro informal

- el 40% de las mujeres emprendedoras tiene la costumbre de ahorrar, y el 36% lo hace en cajas populares, en su casa, en afores o seguros (y podrían hacerlo en la banca comercial).

IFC: el mejor socio

En 2010, IFC lanzó el programa Banking on Women (Banca Mujer), que brinda financiación y asesoramiento técnico a las instituciones financieras de mercados emergentes que quieren conseguir más clientas mujeres y emprendedoras. El objetivo de IFC es ayudar a estas instituciones a hacer buenos negocios y expandir el acceso a servicios financieros para las mujeres y emprendedoras.

A través de Banca Mujer, IFC trabaja con su amplia red de instituciones financieras. Su fundamento de negocio es que proveer servicios financieros de valor para las clientes mujeres genera rentabilidad para los bancos.

A diciembre de 2018, Banca Mujer ha movilizado inversiones y ha proporcionado asesoría a 93 instituciones financieras en 51 países, con una cartera total de US\$ 2.190 millones.

IFC ofrece servicios de asesoría a las entidades financieras para fortalecer su propuesta de valor y estrategia para atender el segmento mujer con una oferta diferenciadora. La asesoría incluye áreas como

planificación estratégica, segmentación de clientes, diseño de la propuesta de valor para el cliente, posicionamiento en el mercado, proceso de aplicación crediticia, diseño de productos, y formación del personal bancario.

IFC también asesora a los bancos para que ofrezcan a las mujeres emprendedoras apoyo, como por ejemplo programas de mini MBA (administración de negocios), educación financiera, capacitación en habilidades gerenciales y planificación, así como oportunidades para desarrollar sus redes de negocios y un programa de acceso a mentores.

En América Latina, Banca Mujer cuenta con más de 10 clientes tanto de inversión como de asesoría, con una cartera de más de US\$ 600 millones. La transacción más significativa del programa fue una línea de US\$ 400 millones a Banco Itaú, en Brasil. Asimismo, IFC ha dado asesoría técnica a entidades financieras líderes en otros países, como Ecuador, Perú y República Dominicana.

Mario Marin de la Serna

Especialista PyME para Latinoamérica y el Caribe
Grupo de Instituciones Financieras (FIG)
Paseo de la Reforma 483, piso 18
Ciudad de Mexico, Mexico
T 55 8525-0441
M 52 (55) 1747-4004
E mmarindelaserma@ifc.org

José F. Etchegoyen

Especialista global Banca Mujer
Grupo de Instituciones Financieras (FIG)
IFC Colombia
Carrera 7 #71-21, piso 14
Bogotá DC, Colombia
T 57 1 319-2346
M (202) 247-5784
E jetchegoyen@ifc.org