

CRÉDITOS

Mapeo del estado de situación de las inversiones de impacto con perspectiva de género en Uruguay.
Oportunidades y desafíos.

Montevideo, Julio 2021

@ONU Mujeres

Entidad de Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres

Este documento fue realizado por Acrux Partners en el marco de una consultoría para la oficina en Uruguay de ONU Mujeres, gracias al apoyo financiero de la Unión Europea en el marco del Programa Ganar-Ganar: La igualdad de género es un buen negocio. Sus contenidos son de exclusiva responsabilidad de las autoras y no reflejan necesariamente las opiniones de la Unión Europea.

Se agradece especialmente la coordinación de Magdalena Furtado, representante de ONU Mujeres en Uruguay y Lorena Lamas, especialista de empoderamiento económico y finanzas sostenibles de ONU Mujeres; y los aportes de Gabriela Rosero, coordinadora de la iniciativa inversionistas por la Igualdad de ONU Mujeres y de todas las personas y organizaciones entrevistadas que aceptaron participar y contribuir con este mapeo.

La corrección, edición y diseño estuvieron a cargo de Constanza Narancio y Teresa López de la oficina de Comunicación de ONU Mujeres para las Américas y el Caribe.

Este documento presenta un mapeo de las inversiones con perspectiva de género en Uruguay. El contenido y la información de esta publicación pueden ser utilizados siempre que se cite la fuente.

Citar: ONU Mujeres (2021), *Mapeo del estado de situación de las inversiones de impacto con perspectiva de género en Uruguay*. Montevideo.

Siglas / Acrónimos

ABPU	Asociación de Bancos Privados del Uruguay
AICS	Agencia Italiana de Cooperación para el Desarrollo
ALC	América Latina y el Caribe
ANDE	Agencia Nacional de Desarrollo
ANII	Agencia Nacional de Investigación e Innovación
AUCI	Agencia Uruguaya de Cooperación Internacional
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BROU	Banco de la República Oriental del Uruguay
BPS	Banco de Previsión Social
CAF	Banco de Desarrollo de América Latina (Ex Corporación Andina de Fomento)
CIE	Centro de Innovación y Emprendimientos de la Universidad ORT
CCI	Centro de Comercio Internacional
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
DERES	Red de Empresas por el Desarrollo Sostenible
FCPP	Fondo Concursable del Corredor de los Pájaros Pintados
FONDES	Fondo para el Desarrollo
INACOOOP	Instituto Nacional del Cooperativismo
INALE	Instituto Nacional de la Leche
INITIUM	Centro de liderazgo, emprendimientos e innovación de la Universidad de Montevideo
INEFOP	Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional
IMF	Instituciones de Microfinanzas
LACGIL	Laboratorio de Inversión de Género en México
MELYT	Mujeres, economía local y territorios
MGAP	Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca
MIDES	Ministerio de Desarrollo Social
MIEM	Ministerio de Industria, Energía y Minería
NAFIN	Nacional Financiera de México
OMEU	Organización de Mujeres Empresarias del Uruguay
ONU	Organización Naciones Unidas
PNG Agro	Plan Nacional de Género en las Políticas Agropecuarias
PRIEG	Política Regional de Igualdad y Equidad de Género
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
SIGA	Sistema de Garantías
UEU	Unión de Exportadores de Uruguay
UDELAR	Universidad de la República
WED	Women's Entrepreneurship Development (Desarrollo emprendedor de las mujeres)
WEF	World Economic Forum (Foro Económico Mundial)





Prólogo

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible representa un marco de acción para la adopción e implementación de políticas y prácticas para la superación de los desafíos del desarrollo ambiental, económico y social; particularmente, los vinculados con la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres y las niñas. La autonomía económica de las mujeres es fundamental para avanzar en esta dirección. ONU Mujeres en Uruguay trabaja desde 2018 junto al sector privado para impulsar acciones que garanticen la igualdad de oportunidades y de acceso para hombres y mujeres.

Si bien hemos avanzado en estos objetivos, la crisis causada por la pandemia del COVID-19 profundizó desigualdades, planteando nuevos desafíos que amenazan con borrar parte de los resultados que habíamos logrado. Por eso, más que nunca debemos encarar esta crisis como una oportunidad para repensar nuestras formas de producción, consumo y relaciones socioeconómicas. La desigualdad de género es un problema ético y social apremiante, pero también representa un reto económico.

La inversión en las mujeres (particularmente las orientadas a negocios liderados por ellas, que ofrecen soluciones específicas para mujeres, o que promueven la igualdad entre hombres y mujeres en el lugar de trabajo) aparece como una repuesta contundente para reconstruir mejor. A la vez, establece un camino directo hacia la erradicación de la pobreza y hacia un crecimiento económico sostenible e inclusivo, que representa un excelente negocio para el mercado y para la sociedad en su conjunto.

En este marco, las finanzas sostenibles y, particularmente, las inversiones de impacto con lentes de género surgen como una vertiente innovadora y fundamental para identificar posibilidades de inversión que, garantizando un retorno financiero, puedan además impactar positivamente en la igualdad de género. Es decir, son un tipo inversión que contribuye con la mejora de las condiciones sociales, acelerando los procesos de reconversión del mercado hacia formas de producción más sostenibles y justas.

La inversión de impacto con una perspectiva de género implica simplemente direccionar el capital hacia los problemas que queremos resolver, colocando una intencionalidad en las barreras a superar, impulsando los negocios liderados por mujeres, su participación dentro del sistema financiero y de sus directorios, a fin de garantizar una distribución más justa del capital y del acceso a los recursos productivos, impactando positivamente en la igualdad de género y en el desarrollo económico.

Esperamos que este estudio, que reúne buenas prácticas, aprendizajes transferibles y oportunidades para cerrar brechas, apoye al sistema financiero y a sus gestores locales a incorporar una perspectiva de género en sus decisiones de inversión. Por otra parte, queremos que este documento sea una herramienta que impulse un mayor compromiso del sistema financiero con la igualdad de género, porque solo incorporando a las mujeres podremos lograr un desarrollo inclusivo y sostenible, y construir colectivamente el futuro que soñamos, más justo y más igualitario.

María Noel Vaeza

Directora Regional de ONU Mujeres para las Américas y el Caribe

Índice

Créditos	2
Prólogo	4
Índice	5
Resumen ejecutivo	6
1. Aprendizajes transferibles de la inversión con lente de género	7
1.1. Puntos a tener en cuenta para diseñar un instrumento con enfoque de género	8
1.2. Instrumentos utilizados en Latinoamérica para disminuir la brecha de género	11
1.3. Alternativas de financiación	12
2. Estado de situación del sector en Uruguay	14
2.1. Demanda de capital	15
2.2. Oferta de capital	17
3. Características de la brecha de acceso a financiamiento en Uruguay	21
4. Necesidades de capacitación para oferta y demanda de capital	27
5. Conclusiones	30
Bibliografía	34
Anexo	37
Metodología	38

Resumen ejecutivo

La inversión con enfoque de género que permite el empoderamiento de las mujeres y les brinda autonomía económica genera además significativas oportunidades económicas y de negocio para el desarrollo del país.

Invertir con enfoque de género es usar el capital para generar un rendimiento financiero e impulsar la igualdad de género de manera simultánea.¹ Es una tendencia creciente que ha demostrado que la inversión puede ser una poderosa herramienta para promover la igualdad entre mujeres y hombres pues, al incorporar el análisis de género en la inversión, se asegura que el capital genere retornos financieros y también resultados positivos para las mujeres y las niñas.²

Llevado a la práctica, significa invertir en empresas que cumplen con alguna de estas características:³

- Son propiedad de mujeres.
- Ofrecen productos y servicios diseñados para satisfacer las necesidades específicas de mujeres y niñas o que intencionalmente buscan cerrar brechas de género.
- Promueven la igualdad entre mujeres y hombres en el lugar de trabajo.

Para poder comenzar a cerrar la brecha de género respecto al acceso, conocimiento y uso de los productos financieros, se debe trabajar en forma integral tanto con los actores del sector financiero u oferentes de capital como con aquellos actores que lo requieren o demandan el capital.

Partiendo de esta realidad, en este informe presentaremos primero los aprendizajes de otros países y los nuevos instrumentos financieros que están siendo desarrollados para poder adaptarse mejor a las necesidades financieras de las mujeres. En segundo lugar, el estado de situación de la inversión con lente de género en Uruguay que muestra que, si bien hay un marco regulatorio adecuado y condiciones de mercado y políticas favorables, se observan los mismos desafíos en materia de inclusión financiera con enfoque de género que en el resto de los mercados de la región. En la tercera sección veremos los resultados de la encuesta realizada al sector mipyme local respecto de las condiciones y principales barreras de acceso al crédito y en el último capítulo abordaremos las necesidades de capacitación tanto de la oferta como de la demanda.

Para que una empresa sea considerada como propiedad de mujeres, debe cumplir todos o uno de los siguientes criterios⁴:

- Una o más mujeres poseen al menos 51% de la empresa
- Una o más mujeres realizan la administración diaria de las operaciones comerciales y toman las decisiones de largo plazo
- No depender de otras empresas que no sean propiedad de mujeres

¹ Pro Mujer (2020)

² Pro Mujer (2020)

³ Value for Women (2019), BID Invest y ESADE (2019)

⁴ ONU Mujeres, <https://lac.unwomen.org/es/digiteca/publicaciones/2018/12/guia-adquisiciones-con-perspectiva-de-genero-para-empresas>

1.

Aprendizajes transferibles de la inversión con lente de género



Aprendizajes transferibles de la inversión con lente de género

La inversión con lente de género en Uruguay enfrenta algunos desafíos comunes a otros países de la región y el mundo, por lo cual es pertinente tomar los aprendizajes transferibles. Comenzaremos resumiendo los principales puntos a tener en cuenta al diseñar un instrumento con enfoque de género en base a experiencias locales y de otros países, para luego comentar los instrumentos que están siendo utilizados en América Latina para reducir la brecha de género y por último contar alternativas de financiación innovadoras que están siendo probadas con éxito para el segmento de compañías en estadios de crecimiento y consolidación o mipymes mayoritariamente lideradas por mujeres.

1.1. Puntos a tener en cuenta para diseñar un instrumento con enfoque de género

Hay acuerdo en que las principales barreras para el acceso a financiamiento de las mujeres o empresas lideradas por mujeres son: barreras sociales y culturales, requerimientos de garantías, falta de confianza de las mujeres en sí mismas, falta de modelos de rol, escasez de productos crediticios orientados a las mujeres y falta de fortalecimiento de las habilidades digitales.

Al diseñar acciones a implementar, es importante tener presente el contexto y las características de las mujeres a las cuales estarán orientadas. Es necesario identificar al grupo de beneficiarias o empresas al que se quiere apoyar y analizar cuáles son los principales obstáculos a los que se enfrentan para poder acompañar el financiamiento con la capacitación y apoyo necesario en base a las necesidades identificadas.

El análisis de género de la cartera de créditos es fundamental para que las entidades financieras puedan mejorar las condiciones de financiamiento para mujeres. A su vez, los productos que se diseñen (crédito, ahorro, seguros, fondos de garantía, etc) deberán ser evaluados desde una perspectiva integral de género, es decir teniendo en cuenta las características y condicionantes

Principales aprendizajes

- Tener presente el contexto y las características de las mujeres a las cuales estará orientado el financiamiento o acción.
- Los procesos de evaluación de riesgo crediticio de las mujeres deben utilizar otros criterios, como basar las decisiones crediticias en el análisis del riesgo de incumplimiento del deudor.
- Fortalecer las capacidades financieras y habilidades digitales de las mujeres.
- Complementar los programas de micro emprendimientos con la exposición a modelos de referencia exitosos.

de las beneficiarias a las que se quiere empoderar, de tal manera que sean atractivos para que los utilicen.

Las garantías o colaterales que exigen las instituciones financieras para respaldar los créditos basados en activos personales o en el patrimonio del solicitante penalizan a las mujeres, ya que, por temas culturales, generalmente el control o propiedad de los activos está a nombre de los hombres. Es necesario que los procesos de evaluación de riesgo crediticio de las mujeres utilicen otros criterios, como basar las decisiones crediticias en el análisis del riesgo de incumplimiento del deudor y solo de manera secundaria basarse en el patrimonio, ya que el riesgo de incumplimiento depende tanto de la capacidad como de la voluntad de repago del deudor.⁵

Una de las consecuencias más evidentes del impacto de la pandemia por Covid-19 en la región es la aceleración del proceso de digitalización,⁶ por lo cual incluir formación para fortalecer las capacidades financieras y habilidades digitales de las mujeres es indispensable para evitar que se profundicen aún más las desigualdades ya existentes.

⁵ BID (2014)

⁶ CEPAL (2021)

El relevamiento de estudios tanto nacionales como regionales también concluye que es importante contar con un modelo de rol que ayude a la mujer a identificarse y a romper estereotipos y paradigmas, para ello es necesario visibilizar y aumentar la participación de mujeres dentro del sistema financiero y de inversiones y visibilizar los casos de éxito, sus referentes clave y generar estos modelos de rol femeninos para el sector financiero y corporativo. Es necesario naturalizar la participación de la mujer en estos círculos.

Invertir con enfoque de género es usar el capital para generar un rendimiento financiero e impulsar la igualdad de género de manera simultánea.⁷

El proceso de invertir con una perspectiva de género requiere que los inversores, sean institucionales o privados, desarrollen y apliquen una perspectiva de género en la toma de decisiones de inversión, a la vez que promuevan la diversidad de género dentro de su propia fuerza laboral.⁸

Para avanzar en esta línea es importante contar con un marco de promoción y equidad de género y para ello se sugieren los siguientes puertos de entrada:

- Por un lado definir una estrategia de inversión con lente de género para la organización, que puede significar invertir en empresas dirigidas por mujeres, en empresas que benefician a mujeres y niñas con sus productos y servicios o en empresas que favorecen la implementación de una perspectiva de género en sus operaciones.
- Aplicar una perspectiva de género en todo el proceso de inversión desde la selección y *due diligence* (debida diligencia) hasta la salida o el fin de la inversión/ crédito.

- Promover la igualdad de género en la propia organización.

Dado que no existe una única solución para todos los inversionistas, se pueden utilizar estas acciones como referencia y adoptar todas o un híbrido en función de sus puntos de partida, motivaciones y objetivos. Además de eso, los inversionistas pueden agregar más elementos de manera incremental para aumentar de manera constante sus prácticas de inclusión de género y sus impactos de género.⁹

El primer paso es asumir el compromiso de hacerlo, luego hacer una evaluación y diagnóstico y, a partir de ahí, diseñar la estrategia y el plan de acción.

Es indispensable decidir qué perspectiva de género aplicar, cómo definir términos clave como “empresas dirigidas por mujeres”, analizar la cartera actual de inversiones para entender el punto de partida y desarrollar una estrategia para la mayor asignación de capital a estas empresas.

Las entidades financieras o inversionistas deberán responder a las siguientes preguntas de manera clara para ir en pos del objetivo de manera eficiente, mirando a través de los lentes de género.¹⁰

- ¿A quién quieren impactar?
- ¿Qué impacto quieren tener?

A continuación, se describen las cuatro lentes que se pueden utilizar para identificar y evaluar a los negocios que promueven la igualdad entre mujeres y hombres, al mismo tiempo que generan inversiones sólidas. El ILU Tool Box,¹¹ creado por Pro Mujer y Deekten Impact con apoyo de USAID, brinda una caja de herramientas que ayudará a las compañías a implementar diferentes estrategias para avanzar en la igualdad de género.

⁷ Pro Mujer (2020)

⁸ Value for Women (2020)

⁹ Value for Women (2020)

¹⁰ Value for Women (2020)

¹¹ <https://iluwomensempowermentfund.com/toolbox-espanol/>

Lentes de la inversión con enfoque de género

Mujeres en el liderazgo	Igualdad en el lugar de trabajo	Productos y servicios que benefician a mujeres y niñas	Igualdad en la cadena de valor y prácticas de incidencia
La presencia de mujeres en puestos de liderazgo contribuye a cerrar las brechas de género, aunque no es condición única. El encontrar mujeres en posiciones de liderazgo en una organización demuestra en muchos casos que la misma cuenta con políticas y programas (por ejemplo, de mentoreo o trabajo flexible) que promueven la igualdad e inclusión.	Acciones a favor de la igualdad de género en la organización, que mejoran el ambiente y la productividad, como igualdad salarial, corresponsabilidad, equilibrio entre vida laboral y vida personal, prevención y atención del acoso y violencia laboral.	Consideración del impacto de la empresa en la vida de mujeres y niñas. Permite analizar si son tomadas en cuenta en la misión de la compañía, entender sus necesidades como consumidoras y desarrollar mercados centrados en ellas.	Generación de oportunidades comerciales para negocios liderados por mujeres. Colaboración con sociedad civil, organizaciones locales o globales y empresas que trabajan por la igualdad y el empoderamiento de las mujeres.

Fuente: Pro Mujer (2020)¹²

Una vez definido el público al que se quiere llegar se deben fijar objetivos y definir Indicadores de Performance (KPI por sus siglas en inglés) que se utilizarán durante el desarrollo del producto o negocio para poder hacer seguimiento. Para definir los KPI, se puede dividir la cartera de clientes según ¹³ la participación de las mujeres en puestos de liderazgo (es decir, en la alta dirección) y la participación en los consejos de administración y dentro de estas categorías en grupos de mayor a menor. Luego se puede analizar la performance de la cartera en base a los siguientes indicadores: 1) Rendimiento sobre ventas, 2) Rendimiento sobre activos, 3) Rendimiento sobre capital. También se podría analizar el cumplimiento o repago de la deuda por género, pero para poder definir indicadores debemos tener datos y los mismos se van a ir acumulando a medida que vayan implementando los préstamos.

Es muy importante que se haga seguimiento de los indicadores para ver si los objetivos propuestos se están cumpliendo y poder revisar y actualizar los KPI de ser necesario. Por último, es fundamental reportar y comunicar los resultados.¹⁴

Asimismo, se está empezando a utilizar el concepto de finanzas conductuales (Behavioral Finance) como

herramienta para comprender mejor los sesgos relacionados con las emociones y como los diferentes factores afectan a un individuo en los procesos de toma de decisiones de la inversión. Existen en el mundo financiero una serie de sesgos conductuales y psicológicos que afectan la toma de decisiones de inversión y restringen la racionalidad para evaluar las alternativas basadas en los fundamentos de la inversión.¹⁵ Esto es particularmente relevante para la problemática del sesgo y “auto sesgo”¹⁶ de género imperante en el sector financiero y en empresas lideradas por mujeres que buscan financiación para escalar su negocio. Estos aprendizajes pueden ser utilizados a la hora de desarrollar nuevos instrumentos financieros con lente de género, ya que cuando los modelos racionales no proporcionan suficiente aclaración, las finanzas conductuales ayudan a priorizar lo racional por sobre lo conductual o emocional en la toma de decisiones o el comportamiento del inversor.

Todo proceso de toma de decisiones implica abordar situaciones complejas de una manera eficiente, pero está siempre influenciado por factores endógenos y exógenos. En un proceso de toma de decisión de inversión las características individuales del inversor, sumado a las de la inversión en sí misma influyen en la

¹² Pro Mujer (2020)

¹³ Calvert Impact Capital (2018)

¹⁴ <https://iluwomensempowermentfund.com/lente1-herramienta4/>

¹⁵ MedCrave (2019)

¹⁶ Entendemos por “auto sesgo” la auto censura, la falta de confianza en sí mismas o la auto discriminación de las propias mujeres por no considerarse sujetas de financiamiento y por lo tanto no apelar al crédito por tener una visión sesgada o desviada sobre la posibilidad de acceder al mismo.

elección del tipo de financiamiento. Históricamente los conceptos de retorno de mercado y el comportamiento individual en la toma de decisiones de inversión no habían sido aplicados o analizados en los modelos financieros tradicionales. Esto dio origen al estudio de las finanzas conductuales, teoría de especial relevancia para la inversión con lente de género dadas las barreras de sesgo existentes.¹⁷

En el mercado también encontramos entre otras, las siguientes herramientas que pueden utilizar los inversionistas para desarrollar opciones de financiamiento con enfoque de género. Sasakawa Peace Foundation (SPF) junto con el programa Frontier Incubators (impulsado por el Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio de Australia) desarrollaron una caja de herramientas de lente de género que tiene como objetivo ayudar a las organizaciones de apoyo al emprendedurismo del sudeste asiático a curar su propia estrategia de género proporcionando pautas prácticas, estudios de casos y marcos que describen mecanismos para aplicar una perspectiva de género a su organización, su programa y su ecosistema.¹⁸ Acumen desarrolló un marco nuevo (Lean Data), fácil de utilizar y altamente efectivo para que los emprendedores, inversionistas de impacto, corporaciones, donantes y filántropos puedan medir su impacto en mujeres y niñas. Estos datos aprovechan el poder de la tecnología de bajo costo y los principios de experimentación básica para recopilar datos de alta calidad en una fracción del tiempo y costo de otros métodos.¹⁹ Value for Women en asociación con la Fundación Walmart desarrollaron una herramienta en línea de autoevaluación de inclusión de género que permite a las empresas agrícolas capturar datos desglosados por sexo en varios niveles de una empresa, incluido el capital humano, la gestión de la productividad y el mercado. Esta herramienta de recopilación de datos simple y fácil de usar permite a las empresas realizar un seguimiento de las mejoras mediante la adopción de nuevas políticas, sistemas y prácticas, así como identificar brechas y oportunidades para profundizar su enfoque en la inclusión de género.²⁰

1.2. Instrumentos utilizados en América Latina para disminuir la brecha de género

Un estudio de la CAF sobre discriminación de género en el mercado de créditos de consumo en Chile arrojó como resultado que existen diferencias significativas en las tasas de respuesta a las solicitudes de préstamo entre hombres y mujeres. Si bien ambos grupos recibieron respuesta al 90% de las solicitudes, las tasas de aprobación de las solicitudes de préstamo son en un 14,8% más bajas entre prestatarias mujeres, resultado que equivale al nivel de aprobación de créditos para los terciles más bajos en cuanto nivel de ingresos. A su vez se encontró que los bancos con una mayor proporción de ejecutivos de cuenta hombres están asociados con una mayor discriminación contra las mujeres, tanto en términos de respuesta como de tasas de aprobación, lo que exige políticas de contratación de personal que examinen mejor las actitudes de género y sesgos de quienes solicitan empleo.²¹

A nivel de bancos de desarrollo, algunos han incursionado con productos o programas financieros dirigidos a mujeres, como Nacional Financiera de México (NAFIN o NAFINSA): créditos exclusivos para mujeres empresarias con asistencia técnica; el Banco de Desarrollo de El Salvador: fondo de crédito y de garantía con asistencia técnica a mujeres empresarias o empresas con representación legal a cargo de una mujer; el Banco Nacional de Costa Rica: línea de crédito y asesoría especializada para mujeres; la Corporación de Fomento de la Producción de Chile: capital humano para la innovación en empresas de mujeres, financiamiento hasta el 90% del Proyecto²² y la Oficina Regional de ONU Mujeres para las Américas y el Caribe, que lanzó en 2018 el programa MELYT²³, financiado por AICS (Agencia Italiana de Cooperación al Desarrollo)²⁴ para dar asistencia técnica a El Salvador, Guatemala y Honduras, que han mostrado interés en la territorialización del eje de autonomía económica de las mujeres de la PRIEG/SICA (Política Regional de Igualdad y Equidad de Género del Sistema de Integración Centroamericana).

¹⁷ MedCrave 2019

¹⁸ <https://toolkits.scalingfrontierinnovation.org/glia/introduction/introduction/>

¹⁹ <https://acumen.org/lean-data/>

²⁰ <https://giabiz.v4w.org/>

²¹ CMF (2020)

²² CAF (2018)

²³ <https://lac.unwomen.org/es/que-hacemos/empoderamiento-economico/melyt>

²⁴ <https://www.aics.gov.it/>

En la región existen varias entidades financieras que han incursionado en el mercado con productos orientados hacia las mujeres. Algunas de estas entidades son: Banorte de México, el cual posee una cuenta Mujer sin comisiones por apertura y uso de los cajeros, facilidades para seguros y servicios de asistencia, y con acceso a la banca móvil; Compartamos de México, con Tu Crédito Mujer sin comisiones (apertura, retraso y administración), agilidad para la renovación y reducción de costos, acceso a seguros; Banco WWB en Colombia, el cual se caracteriza por su flexibilidad con respecto a otras instancias en cuanto a los requisitos y experiencia exigida a los negocios, agilidad en los tiempos, y con programas de educación financiera; Banco de Costa Rica que cuenta con su marca Banca Kristal a fin de atender a las mujeres con una diversidad de productos financieros con ciertas condiciones preferenciales en tasa, cuotas y requisitos.

Al analizar la brecha financiera (diferencia entre necesidad de financiamiento y recursos obtenidos) las mipymes están en su mayoría atascadas en financiar su propio crecimiento a partir del flujo de caja propio. Esto constituye tanto un desafío de desarrollo económico y escala, como una oportunidad de adoptar soluciones financieras innovadoras y modelos operativos a las necesidades de las mipymes a los que se le podría poner foco de género.

1.3. Alternativas de financiación

A continuación, se detallan algunas de las soluciones financieras utilizadas que se prestan bien para aplicar con el objetivo de reducir la brecha en el acceso al financiamiento en el segmento mipyme y pyme con lente de género en Uruguay:

- En términos de estructuras, los gestores de fondos mipymes se están alejando de los fondos cerrados hacia fondos abiertos y estructuras HoldCo (Holding Company). Esto permite que el período de recaudación de fondos sea más prolongado que en un fondo abierto, tener una fuente de capital más amplia (es decir que la misma no solo provenga del capital privado sino también de deuda pública o privada o de subsidios), que los inversores puedan reinvertir los ingresos obtenidos, que luego de un tiempo determinado los inversores tengan ventanas periódicas en las que puedan vender su participación.

Los mayores beneficios de estos fondos abiertos o HoldCo es que tienen la capacidad para mantener empresas en la cartera durante períodos más largos, mitigando el riesgo de oportunidades de salida limitadas, evitando trayectorias de crecimiento poco realistas o una venta a un adquirente desalineado a los objetivos de la empresa; tienen capacidad para financiar un perfil más amplio de empresas financieramente viables; tienen mayor flexibilidad sobre cómo estructurar los honorarios de gestión y la compensación para “hacer que la economía del fondo sea la correcta”; tienen más flexibilidad sobre cómo obtener capital que permita el apalancamiento a nivel de fondo y financiamiento combinado (es decir, subvenciones si la estructura incluye un vehículo sin fines de lucro); tienen mayor liquidez respecto del capital invertido dados los mecanismos predefinidos para que los inversores salgan y es más adecuado para instrumentos similares a la deuda.

- En cuanto a los instrumentos financieros, se está utilizando una amplia gama, como puede observarse en el siguiente cuadro:

MAYOR RIESGO - RETORNO FINANCIERO							MENOR RIESGO - RETORNO				ALTO IMPACTO				
EQUITY		MEZZANINE					DEUDA					DONACIONES			
Mercados públicos / Listados	Acciones	Acciones convertibles	Acciones preferentes	Notas convertibles- SAFE	Préstamos basados en regalías	Deuda no garantizada	Préstamos de capital de trabajo	Trade Finance	PAYGO	Leasing	Deuda garantizada	Préstamos blandos / Financiamiento consesional	Donación Convertible	Donación Retornable	Donación restringida y no restringida

Capital (Equity): es el patrimonio de la compañía. Para financiarse, las empresas entregan capital/ acciones a cambio de financiamiento.

Mezzanine: es un tipo de financiación híbrida entre deuda y acciones. Se utiliza para llenar los vacíos (gaps) de financiación a medida que crece y evoluciona una empresa.

Deuda: Forma más tradicional de financiamiento a través de la cual la empresa recibe dinero por un plazo y tasa determinados para luego de cumplida la fecha devolverlos. Hay diferentes tipos de deuda según la necesidad de la empresa.

- En América Latina muchas de las soluciones alternativas para inversión en pymes están relacionadas principalmente con modelos de tecnofinanzas (*fintech*) e instrumentos y fondos mezzanine. Aunque como parte de la respuesta COVID-19 el uso de subvenciones y alternativas a donación está aumentando.
- El sector de las tecnofinanzas (*fintech*) está irrumpiendo con fuerza los servicios financieros de las pymes en la región (Ej: Microwd, Konfio, Sempli, A55, MELI): (i) los modelos *fintech* que utilizan datos alternativos para otorgar créditos y suministran capital de trabajo para las mipymes; (ii) el comercio financiero (*Trade Finance*), incluida la compra de facturas (*factoring*), el financiamiento basado en cuentas por cobrar y el financiamiento de la cadena de suministro es cada

vez más utilizado por las principales empresas fintech y socios de la cadena de valor. Esta es una de las razones por las que fortalecer las habilidades digitales de la mujer es tan importante.

- Dentro del espectro mezzanine, el financiamiento basado en ingresos ha generado suficiente evidencia para escalar y replicarse (Ej: ILU Fund de Pro Mujer y Deekten Impact, Adobe Capital / Viwala + Pro Mujer). Existe la oportunidad de aumentar el uso de estos instrumentos en América Latina, donde todavía representan una pequeña parte de la financiación disponible en comparación con el capital privado e instrumentos de deuda.
- Los gestores de fondos clave dentro del espectro mezzanine para pymes con impacto incluyen: Pro Mujer, Enclude (ahora Palladium), Adobe Capital, Viwala, Village Capital, Blue like an Orange, Grassroots Business Fund, Pyme Capital, Incofin y Pomona Impact. Con la excepción de Grassroots Business Fund y Pro Mujer, ninguno de estos fondos tiene presencia todavía en el Cono Sur.

Es importante que a la hora de seleccionar una herramienta para ser aplicada al mercado uruguayo se tenga en cuenta las necesidades del segmento al que se pretende atender y diseñar una solución financiera a la medida. Los ejemplos antes mencionados hacen referencia a esto en otros países de la región.

2.

El sector de inversiones en Uruguay



El sector de inversiones en Uruguay

A fin de entender el estado de situación del sector de inversiones en Uruguay se hizo un análisis de la literatura existente y se realizaron 60 entrevistas en profundidad durante los meses de abril y mayo de 2021 con representantes de gobierno, cooperación, instituciones financieras, intermediarios, inversores, emprendedores/as y empresas de capital privado.²⁵

En Uruguay, el marco regulatorio existente incluye la perspectiva de género y promueve el empoderamiento económico de las mujeres.

Al analizar las inversiones de impacto con lente de género en el país se observa un mercado incipiente y que, a pesar de tener condiciones favorables para inversiones de capital privado y emprendedor, estabilidad política y económica e inversión realizada por el gobierno, sector privado y multilateral para desarrollar el sector, cuenta con los mismos desafíos que otros mercados de la región.²⁶

2.1. Demanda de capital

Por el lado de la demanda, a pesar de ser múltiples las variables que limitan el acceso de las mujeres al crédito, las entrevistas y encuestas realizadas para este estudio demuestran que existen cinco cuestiones principales: barreras culturales y sociales que llevan al “auto sesgo” frente al financiamiento, requerimientos de garantías, falta de confianza en sí mismas, falta de modelos de rol y

escasez de productos crediticios orientados a las mujeres. Por otra parte, la crisis provocada por la pandemia del Covid-19 ha acelerado la digitalización de la economía, resaltando la importancia de incluir en las estrategias de reactivación componentes destinados a fortalecer las habilidades digitales de las mujeres para evitar que la crisis profundice las desigualdades preexistentes en el mercado.

Al analizar los datos de créditos otorgados desde la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) del gobierno uruguayo, se ve claramente la disparidad de acceso al financiamiento por parte de las mujeres, no solo en la cantidad de créditos otorgados sino también en los montos asignados, los cuales son en promedio sensiblemente menores (ver tabla). Cabe destacar que dentro del financiamiento otorgado por ANDE a través de instituciones de microfinanzas (IMF), al igual que lo que se observa en otros países de la región, el porcentaje de créditos otorgados a mujeres es sensiblemente superior que el porcentaje otorgado a hombres. Esto demuestra que las mujeres acceden principalmente a créditos de menor tamaño, para empresas en estadio incipiente, y en otros términos y condiciones que las de créditos más elevados o productos financieros más sofisticados en donde se observa una prevalencia superior de hombres. Asimismo, es importante destacar el peso del sector agropecuario en la asignación de microcréditos, evidenciando que en el interior del país se agudiza aún más la brecha de acceso a financiamiento.

Tipos de instrumentos financieros otorgados por ANDE

Cantidad de créditos y montos de las colocaciones apoyadas por instrumentos financieros de ANDE. Distribución según el género del titular del crédito.

	Mujeres		Hombres	
	% Cantidad de créditos	% Montos	% Cantidad de créditos	% Montos
Programa Financiamiento ANDE*	28%	17%	72%	83%
Paquete de Fomento de Microfinanzas	54%	55%	46%	45%
Programa de Crédito dirigido	42%	37%	58%	63%
	42%	36%	58%	64%

²⁵ Para mayor información sobre la metodología utilizada dirigirse al Anexo.

²⁶ ONU Mujeres (2019)

En la tabla podemos observar los resultados de los siguientes programas:²⁶

- **Programas Financiamiento ANDE:** créditos otorgados al sector mipyme con las siguientes condiciones (máximo USD 20.000 tasa 5%)
- **Paquete de Fomento de Microfinanzas:** instrumento que genera un subsidio para cubrir un porcentaje del costo asociado a la contratación de un asesor comercial adicional para las IMF, con la finalidad de llegar a zonas priorizadas por ANDE considerando las altas limitaciones de acceso al financiamiento.
- **Programa de Crédito Dirigido:** instrumento de financiamiento mediante el cual se otorga un subsidio en la tasa de interés a las instituciones de microfinanzas, con el objetivo de que las mismas concedan créditos productivos a mipymes.

El estudio realizado por el Banco de Desarrollo de América Latina CAF en el 2018, “Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina”, condice con los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas para este estudio en donde se observa que las mujeres tienen una mayor aversión al riesgo, así como un comportamiento más conservador en cuanto a decisiones de inversión, ya sea para el emprendimiento de un negocio o la ampliación de su capital, lo que consecuentemente repercute en bajos niveles de endeudamiento.²⁷

Desde OMEU destacan como principal barrera de acceso al financiamiento la falta de historia crediticia de las mujeres, que usan sus cuentas personales (en la mayoría de los casos a nombre del marido), en lugar de abrir cuentas bancarias para sus empresas. Como segundo factor, la aversión a tomar riesgos financieros y optar por maximizar el uso de los recursos que poseen, lo que en muchos casos no permite la escala del emprendimiento. Una capacitación que incentive un cambio cultural dentro del sector de la demanda de capital es una necesidad primordial para lograr el fortalecimiento del sector de las mipymes a cargo de mujeres.

La Encuesta Nacional de Mipymes del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) de 2012,²⁸ actualizada por Equipos Consultores en 2017, establece

la existencia de 129.000 microempresas (en este caso urbanas) en el Uruguay para el año 2015, definidas como: emprendimientos con ventas anuales menores a dos millones de unidades indexadas y con ocupación de hasta cuatro empleados. Esta misma encuesta señala que algo más de la mitad de las microempresas no utiliza el crédito como forma de financiar sus actividades, se detecta cierta aversión a la toma de créditos, aludiendo razones diversas, entre las que sobresale “lejanía cultural con los bancos”. Así, un 32% de las microempresas urbanas no está bancarizado.

A este universo de empresas urbanas habría que agregar más de 38.000 empresas rurales de patronos sin dependientes y microempresas según el informe de Datos de Contribuyentes Cotizantes del Banco de Previsión Social (BPS) a diciembre de 2018.

De las entrevistas realizadas a mujeres empresarias surge que las entidades financieras les solicitan garantías que no tienen y que el proceso crediticio generalmente es más lento de lo que necesitan. Asimismo, destacan la falta de tiempo para analizar opciones de financiamiento disponibles y que las urgencias del día a día muchas veces no les permiten proyectar el crecimiento a largo plazo. Por último, la percepción de que pedir un préstamo no es negocio para las personas emprendedoras, por considerarlo caro y muy riesgoso.

De las reuniones mantenidas con los principales actores del mercado uruguayo, se desprende que el mercado de las inversiones de impacto con perspectiva de género es pequeño y está formado desde el lado de la demanda por tres grandes sectores:

- Emprendedoras de alto impacto, demandantes fuertes de capital.
- Pymes/Mipymes con necesidades de financiamiento para capital de trabajo y maquinaria.
- Emprendimientos familiares con necesidad de financiamiento para capital de trabajo.

La mayoría de las políticas actuales se centran en microfinanzas y micro pymes dejando a las empresas medianas desatendidas por ser demasiado grandes

²⁷ ANDE (2020)

²⁸ CAF (2018)

²⁹ Datos proporcionados por MIEM

para las microfinanzas, pero aún muy riesgosas para los bancos. Por otra parte, el sector cuenta con mucha informalidad, especialmente en el interior, donde se visualiza una mayor dificultad en el acceso al mercado financiero.

2.2. Oferta de capital

Las entrevistas realizadas para este estudio señalan en relación con la oferta de financiamiento, en primer lugar, la ausencia de desagregación por sexo de los datos y de análisis de género en el desempeño de la cartera de créditos y de la participación de las mujeres en los diferentes segmentos empresariales. Esto genera que las entidades financieras desaprovechen un mercado con alto potencial y recluyen a las mujeres a esquemas de financiamiento con restricciones a la hora de hacer crecer sus empresas. Asimismo, la falta de servicios y productos financieros adaptados a las particularidades de las mujeres y el tamaño de empresas donde mayormente desarrollan sus actividades constituye un obstáculo desde la perspectiva de la oferta de productos y servicios de las entidades financieras.

El sistema financiero en general está abierto a innovar, pero no a tomar riesgo, según lo mencionado en las entrevistas realizadas. Por otra parte, las regulaciones del Banco Central limitan la flexibilidad en los instrumentos y el apalancamiento requerido para poder operar en el mercado financiero.

El Gobierno tiene varios programas de financiamiento a través de sus diferentes ministerios, pero hay pocos con enfoque de género.

A continuación, se presentan los casos considerados más representativos en cuanto a financiamiento de género por parte del sector público, o aquellos que sin estar enfocados en esta variable resuelven las problemáticas enfrentadas por empresas o emprendimientos liderados por mujeres, que encontramos activos actualmente en Uruguay:

- **República Microfinanzas** – Esta unidad del Banco República del Uruguay está enfocada en los microemprendimientos de la base de la pirámide, en su mayoría mujeres de bajos recursos. Los créditos son otorgados sin garantías reales haciendo un

análisis del riesgo de incumplimiento a través de un seguimiento uno a uno con los/las clientes durante todo el proceso y trayectoria de la/el clienta/e.

De los 18.500 microemprendimientos que se han atendido por los métodos de microfinanzas, 7.650 tienen una mujer como titular, lo que representa un 41%. El financiamiento de República Microfinanzas en operaciones a titulares mujeres está por encima del porcentaje del 35% de empresas lideradas por mujeres según Encuesta Nacional de Mipymes del MIEM.

- **Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE)** – Esta agencia estatal, si bien no tiene un programa con foco en género, trabaja sobre muchos de los problemas que enfrentan las mujeres emprendedoras. Busca democratizar y facilitar el acceso al financiamiento en condiciones adecuadas para las micro, pequeñas y medianas empresas, persiguiendo el objetivo de promover su desarrollo. Para ello diseña programas e instrumentos para fortalecer y potenciar tanto la oferta como la demanda en todo el territorio del país.

Sus líneas de acción son: la promoción y el desarrollo de las microfinanzas, la creación de alianzas apoyando, fortaleciendo y capacitando a instituciones de microfinanzas (IMF), brinda financiamiento a IMF para que las mipymes accedan a servicios financieros de calidad a través de estas, fomenta la cultura financiera de las empresas de menor tamaño, busca canales alternativos de financiamiento, facilita el acceso al financiamiento a través del sistema de garantías (SIGA) y brinda financiamiento directo a las mipymes.³⁰

Asimismo tiene tres instrumentos que abordan y apoyan a las mipymes y emprendedores/as en cuanto a educación financiera: Programa Educación Financiera OIT³¹, Facilitación financiera³² y Fomento a la Cultura financiera.

- **Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP)** - En el marco del Plan Nacional de Género en las Políticas Agropecuarias, se lanzó el 31 de mayo de 2021 el Fondo de Garantías para Mujeres

³⁰ <https://www.ande.org.uy/financiamiento.html>

³¹ <https://www.ande.org.uy/component/zoo/item/educacion-financiera-oit.html?Itemid=148>

³² <https://www.ande.org.uy/convocatorias/item/facilitacion-financiera.html>

Rurales. Cofinanciado por el MGAP, ANDE y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), estará en funcionamiento en el segundo semestre de 2021, destinado a emprendimientos productivos de mujeres. El fondo a junio 2021 es de USD 500.000.

El objetivo es incrementar la proporción de mujeres entre quienes reciben apoyos estatales para la producción agropecuaria. Se pone en valor el trabajo, el producto y los servicios de las mujeres rurales. Para ello se busca desarrollar herramientas de crédito específicas para apoyos productivos a mujeres a través del Programa de Financiamiento para Mujeres Rurales; y un sistema de becas para capacitación productiva, más diseño de capacitación en gestión financiera y económica predial.

Desde el MGAP destacan que la ausencia de bienes y titularidades a nombre de la mujer, así como la menor presencia en los espacios de decisión y gestión, resultan además en limitaciones para el acceso a otras oportunidades y recursos como créditos y espacios de representación gremial entre otros. Los formatos administrativos centrados en la titularidad única generan distorsiones en la información en materia de control y propiedad, y al mismo tiempo tienen efectos simbólicos en el reconocimiento jurídico-administrativo en relación con las potestades y recursos disponibles para quien no figura como titular. Esta situación limita aún más el acceso a crédito y financiamiento de mujeres rurales para escalar sus negocios.

Proporción de mujeres y hombres en los registros administrativos de titularidad y propiedad analizados al 2020

	Mujeres %	Hombres %	Fuentes
Propiedad de viñedos registrados	20%	80%	INAVI
Titularidad de las empresas registradas en el sector vitivinícola	16%	84%	INAVI
Titularidad de las empresas semilleras registradas como personas físicas	25%	75%	INASE
Titularidad en carpetas de bosques de personas físicas, sucesiones y sociedad de hecho	36%	64%	DGF
Personas registradas con propiedad de colmenas	13%	87%	DIGEGRA
Titulares de salas de extracción de miel	12%	88%	DIGEGRA
Titulares de empresas habilitadas a exportación apícola	13%	87%	DIGEGRA
Titularidad de permisos de pesca artesanal	12%	88%	DINARA
Titularidad de permisos de pesca desde tierra	26%	74%	DINARA
Productor asociado	18%	82%	IPA
Titularidad en el Registro de la Producción Familia	44%	56%	DGDR
Titularidad de unidades de Producción Familiar de colonización	26%	74%	INC

Fuente: MEGAP

- Ministerio de Industria, Energía y Minería – Mujeres empresarias 8M.** En el marco de las políticas de género que lleva adelante el MIEM se lleva a cabo la convocatoria Mujeres empresarias 8M que apuesta a apoyar y desarrollar proyectos de mujeres que promuevan la innovación, generen mejoras sustanciales en áreas claves de sus empresas e impacten positivamente en su competitividad. En este marco, se otorga financiamiento a través de fondos no reembolsables. Los proyectos seleccionados reciben un máximo \$1.500.000, con el objetivo de promover el desarrollo productivo y la autonomía económica.

Dentro del sector intermediario encontramos varios programas que apuntan a reducir la brecha de financiamiento con lente de género en el área de nuevos emprendimientos y mipymes.

- OMEU/Socialab/ONU Mujeres - Mujeres Inversoras.** Tiene como objetivo de ofrecer mayores oportunidades de financiación a emprendimientos liderados por mujeres y potenciar a otras mujeres en el ámbito de las inversiones. Desarrollan un programa de capacitación a mujeres para que se conviertan en inversoras de impacto, asegurando su acceso a la asistencia técnica junto a un instrumento de acceso

a la financiación, dentro de un espacio con lente de género en una plataforma de inversiones. Fecha de inicio: segundo semestre 2021.

- **CIE Universidad ORT** - Academia para mujeres emprendedoras. Es una iniciativa liderada por el gobierno de Estados Unidos y ejecutada por el Centro de Innovación de Emprendimientos de Universidad ORT Uruguay. El programa involucra capacitación a 40 emprendedoras las cuales tomarán 12 cursos ofrecidos a través de la plataforma “Dream Builder” y luego tendrán sesiones de mentoría para escalar su emprendimiento. La ganadora del programa recibirá USD 3.000 dólares. Fecha de inicio: mayo 2021.
- **Initium - Universidad de Montevideo** - Desafío Nosotras Emprendemos. La iniciativa tiene como finalidad apoyar a los emprendimientos con potencial de crecimiento e impacto, que se encuentren en etapas tempranas de su desarrollo, a partir del financiamiento de un plan de comunicación que favorezca la visibilidad del emprendimiento e instancias de capacitación para sus integrantes. La iniciativa es llevada a cabo junto a Banco Santander quien otorgará USD 3.000 al emprendimiento ganador para invertir en el plan de comunicación y marketing y seis meses de pre-incubación en INITIUM de la Universidad de Montevideo. Fecha inicio: mayo 2021.
- **Programa Sembrando.** Programa de la Presidencia de la República que promueve el emprendedurismo en todo el territorio nacional. Conecta a personas emprendedoras con las instituciones públicas y privadas referentes, vinculadas con la promoción y el desarrollo del ecosistema emprendedor, para direccionar sus bienes y servicios hacia los mercados locales e internacionales.

Desde el lado de la cooperación internacional, sumado al trabajo de ONU Mujeres en el país en materia de incidencia y capacitación de actores del sector privado (financiero y corporativo) como gubernamental, se observa un trabajo sólido y sostenido en reducir la

brecha de género en general y muy dispuestos a colaborar en crear soluciones en conjunto para el tema financiamiento.

- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). Operando en 17 países de la región, tiene un gran compromiso en reducir la brecha de género y en especial la brecha de acceso a financiamiento. Han llevado a cabo varios estudios que dejan en evidencia esta discriminación en la región. Por ejemplo, la investigación Discriminación de género en el mercado de créditos de consumo en Chile³³ y Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.³⁴ En Uruguay no se han realizado estudios aún.
- **BID Invest.** El brazo financiero del Grupo BID; lanzó en 2019 junto a Banistmo (filial del Grupo Bancolombia en Panamá)³⁵ el primer Bono Social de Género en América Latina. Banistmo emitió el bono por USD50 millones, y BID Invest lo estructuró y lo compró al 100%. El Bono está dirigido exclusivamente a ampliar el acceso a financiamiento para las pymes lideradas por mujeres.

En 2020, realizó la estructuración y suscripción de una emisión de Bonos Sociales con enfoque de Género en Colombia, emitidos por Banco Davivienda S.A. (Davivienda). La transacción, por un monto de US\$100 millones, equivalente a 362.500 millones de pesos colombianos, tiene un plazo de siete años. Es la primera emisión e inversión de un bono social de género del mundo con incentivos vinculados a objetivos. Los recursos provenientes de la colocación de los bonos, adquiridos en su totalidad por BID Invest, se utilizarán exclusivamente por el emisor para financiar el crecimiento de la cartera de las pymes lideradas por mujeres (PYME Mujer), así como la compra de vivienda de interés social por parte de mujeres en Colombia.

En 2020 se estructuró y suscribió un bono subordinado emitido por Banco Pichincha, Perú, por US\$13 millones

³³ CMF (2020)

³⁴ CAF (2021)

³⁵ <https://www.idbinvest.org/es/medios-y-prensa/bid-invest-y-banistmo-filial-del-grupo-bancolombia-anuncian-la-emision-del-primer-bono-de>

a diez años. Esta emisión está dirigida a fortalecer el empoderamiento de la mujer a través de microfinanzas y a financiar el capital de trabajo y el mejoramiento de viviendas a micro y pequeña empresa.³⁶

En marzo 2021, lanzó un Bono social de Género en México por aproximadamente US\$ 122 millones a tres años. Fue el primer bono de género emitido por un banco multilateral de desarrollo en América Latina y el Caribe. El Bono ha sido listado en la Bolsa Institucional de Valores (BIVA) de México y los fondos recaudados financiarán proyectos destinados a impulsar la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer en la región.³⁷

También en ese momento el BBVA, con la asesoría de BiD Invest, emitió en Uruguay un bono sostenible a 10 años por 15 millones de dólares que contribuye al avance de los Objetivos del Desarrollo Sostenible, incluyendo el ODS 5 para la igualdad de género.

- **Banco Mundial.** Proporciona financiamiento y asesoría sobre políticas y asistencia técnica a los Gobiernos de los países en desarrollo con el objetivo de poner fin a la pobreza extrema y promover la prosperidad compartida. Si bien para el Banco Mundial, Uruguay

es el país más igualitario de América Latina todavía hay grupos excluidos, como las personas afrodescendientes, personas con discapacidad, personas de la comunidad LGBTQ+ y también las mujeres. Esta entidad está realizando un estudio de brechas salariales en Uruguay y a nivel regional lanzó el Laboratorio de Innovación de Género para ALC.³⁸ Además, se han aplicado programas de financiamiento con lente de género en México.³⁹

- **Unión Europea.** A través de su Instrumento de Asociación, la Unión Europea en la región ha financiado el programa Ganar – Ganar: la igualdad de género es buen negocio (2018-2021) implementado por ONU Mujeres y la OIT, siendo Uruguay uno de los países destinatarios. Actualmente la UE se encuentra en etapa de planificación del quinquenio 2021-2026 vinculados con el pacto verde, la transformación digital, migraciones, empleo decente y democracia.

Si bien hay muchos programas intentando achicar la brecha de financiación con enfoque de género aún queda mucho por hacer en cuanto a capacitación y creación de nuevos instrumentos para lograrlo.

³⁶ <https://www.idbinvest.org/es/medios-y-prensa/bid-invest-apoya-banco-pichincha-en-la-emision-del-primer-bono-social-en-peru>

³⁷ <https://www.idbinvest.org/es/medios-y-prensa/bid-invest-emite-su-primer-bono-de-genero-para-financiar-proyectos-que-apoyan-las-mujeres>

³⁸ <https://www.bancomundial.org/es/programs/latin-america-and-the-caribbean-gender-innovation-lab>

³⁹ LACGil (2020)

3.

Características de la brecha de acceso a financiamiento en Uruguay



Características de la brecha de acceso a financiamiento en Uruguay

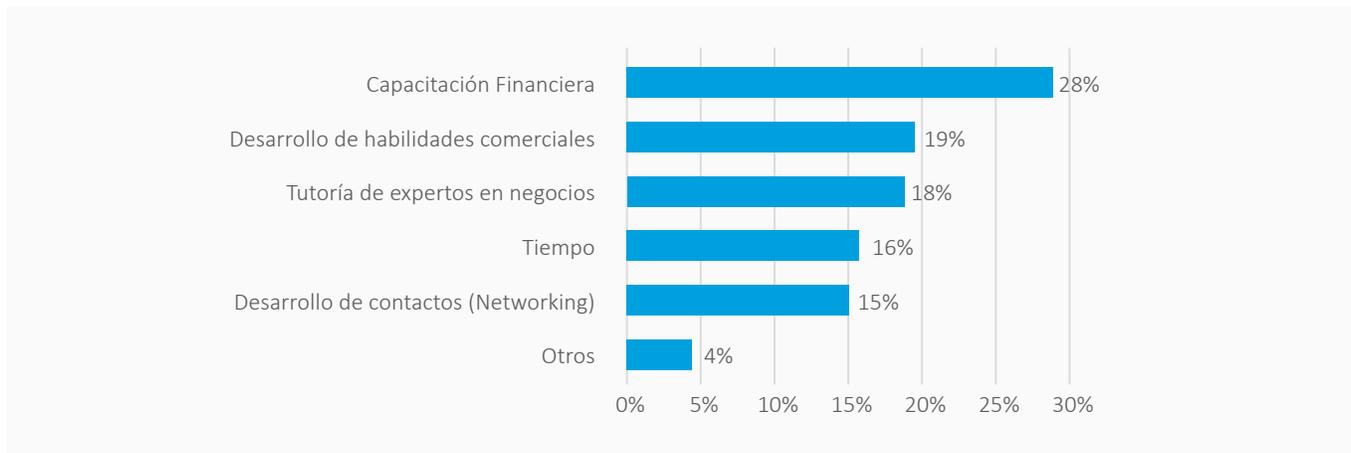
A fin de conocer las condiciones de acceso al crédito local del sector de mipymes, se realizó una encuesta en línea (con el apoyo de ANII, ANDE, Cámara de Industrias y OMEU), durante el mes de abril y mayo de 2021, a través de la cual se obtuvieron 96 respuestas.

Las mipymes alcanzadas por esta encuesta cumplen las siguientes características: empresas que dejaron el estadio de start up y se consolidan como empresas más maduras, tienen menos de 10 empleados y su promedio anual de ventas es menor a 1 millón de pesos. Este grupo de empresas se encuentran desatendidas por los programas de apoyo al sector emprendedor que está enfocado principalmente en nuevos emprendimientos o empresas de mayor necesidad de financiamiento.

Del total de mipymes encuestadas el 37% tienen entre 1 y 3 años de antigüedad, un 8% startups y el 55% tiene más de 3 años de trayectoria. El 24% se encuentra en el sector de servicios, el 17% en alimentos, el 12% industria textil y el 10% tecnología. En el 52% de los casos solo trabajan los socios de la empresa y el 37% tiene de 1 a 4 empleados. El 98,8% cuenta con mujeres en la toma de decisiones de las empresas y el 65% factura menos de 1 millón de pesos anuales.

Dentro de la población encuestada 90% ha necesitado o necesita actualmente capital para escalar su negocio manifestando que su principal necesidad para acceso al financiamiento es la capacitación financiera, el desarrollo de habilidades comerciales y de negocio y tutorías de expertos en negocio.

Principales necesidades para acceder al mercado financiero

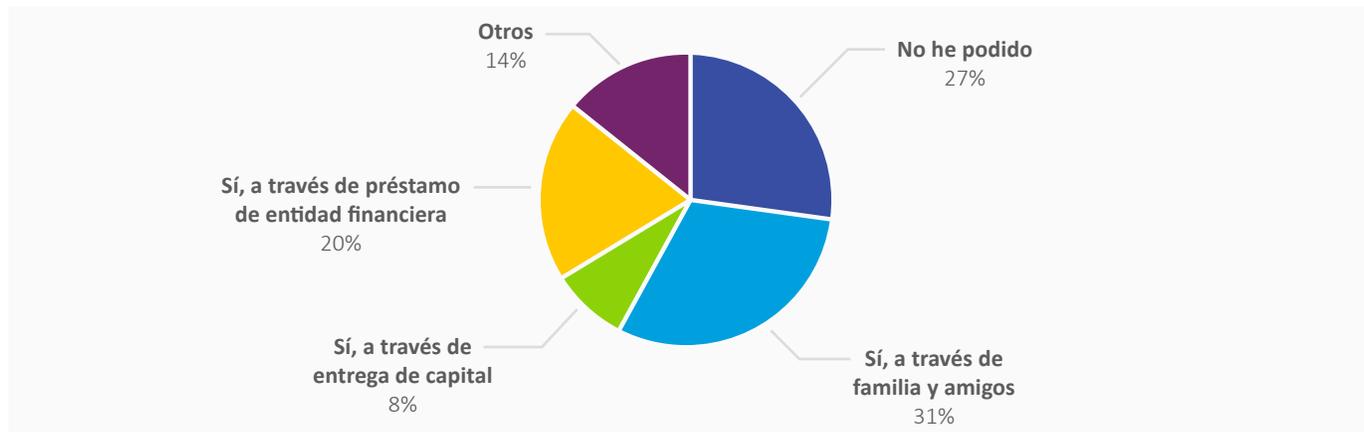


Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta

Un 27% de las mipymes encuestadas no han logrado conseguir financiamiento hasta el momento y las que lo

lograron lo hicieron principalmente con préstamos de familiares y amigos.

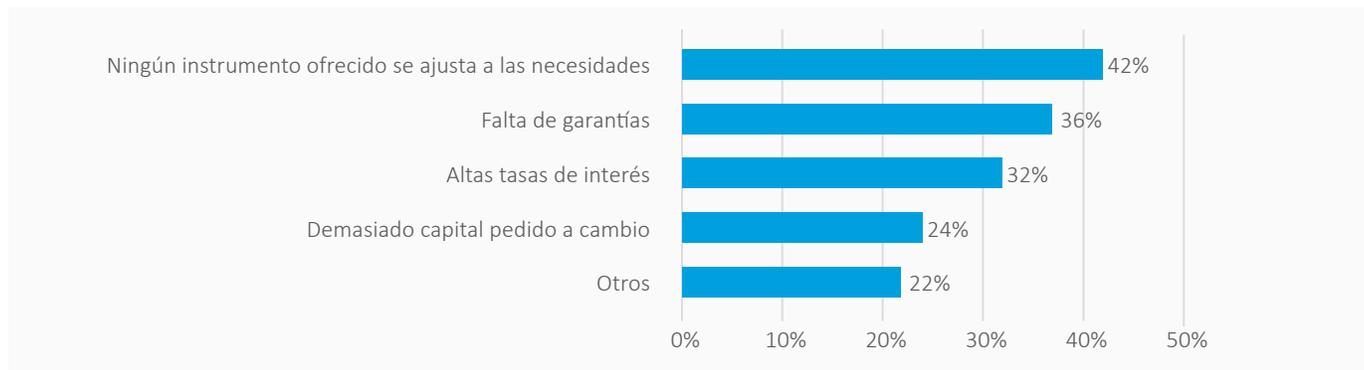
¿Consiguió financiamiento?



Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta

Dentro de las barreras que encuentran las mipymes para acceso a capital la principal barrera es la falta de un instrumento financiero adaptado al sector, luego la falta de garantías y altas tasas de interés.

Barreras de acceso a capital



Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta

Para el caso de las empresas que sí lograron acceder a capital para financiarse manifiestan como mayor desafío las altas tasas de interés, la falta de garantías y demasiado capital pedido a cambio.

Por otro lado, el 53% de de las personas encuestadas afirma no saber qué cantidad de capital necesita para hacer crecer su negocio.

La necesidad de asesoramiento, mentoría y acompañamiento de expertos financieros y de negocios se torna fundamental para las mipymes y estas necesidades se agudizan en el interior del país.

La necesidad de asesoramiento, mentoría y acompañamiento de expertos financieros y de negocios se torna fundamental para las mipymes y estas necesidades se agudizan en el interior del país.

Para fortalecer esta encuesta se analizaron estudios proporcionados por algunos de los encuestados:

- Al analizar las mipymes en base a la encuesta nacional realizada por el MIEM en 2017,⁴⁰ vemos que las diferencias por sexo se profundizan a medida que crece el tamaño de las empresas.
- La dirección de las empresas mipymes en Uruguay es mayoritariamente masculina. Las mujeres representan tan solo el 35%.

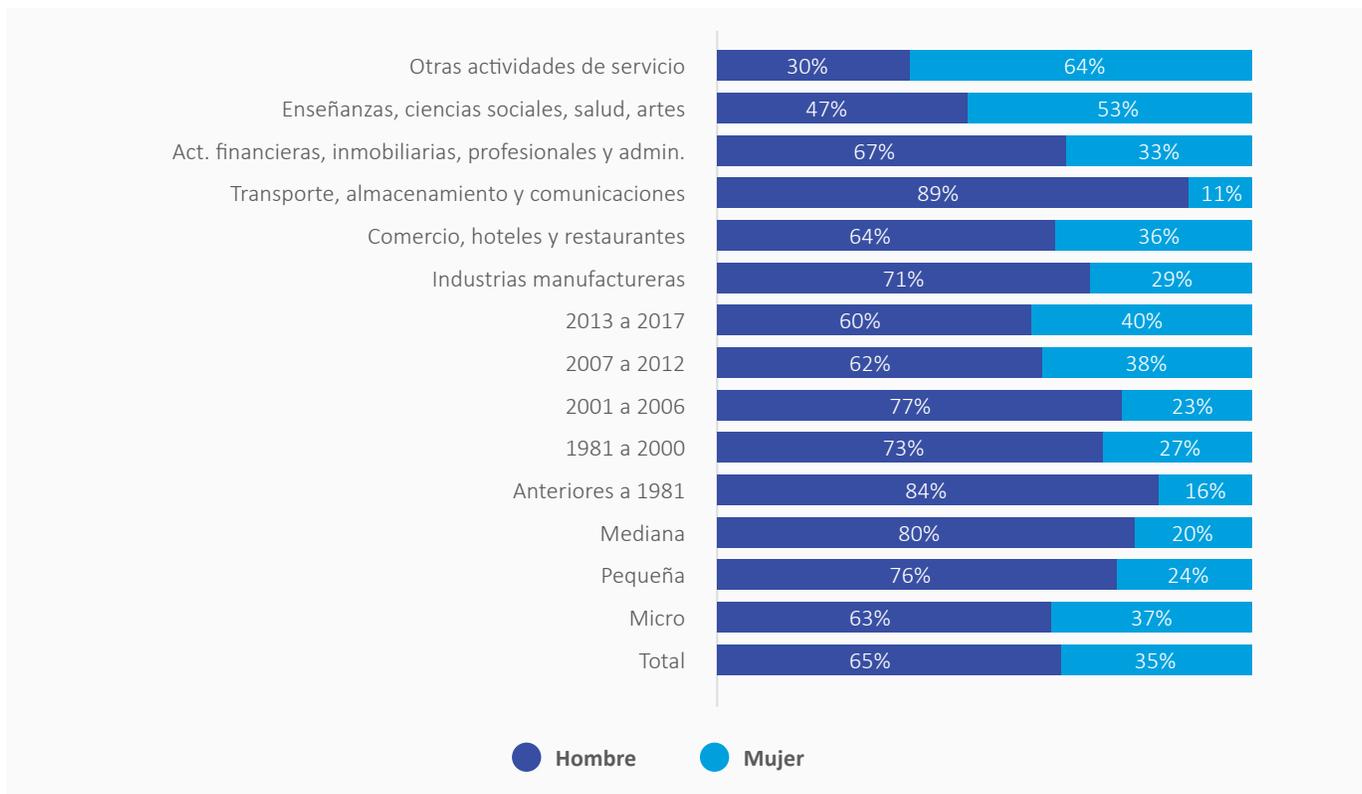
⁴⁰ MIEM (2017)

- El acceso de mujeres a cargos directivos aumenta conforme disminuye el tamaño y la antigüedad de la empresa.
- En cuanto al tamaño, se encontró que solo el 20% de las empresas medianas están dirigidas por mujeres, mientras que entre las microempresas

la participación de estas en dichos cargos casi se duplica (37%).

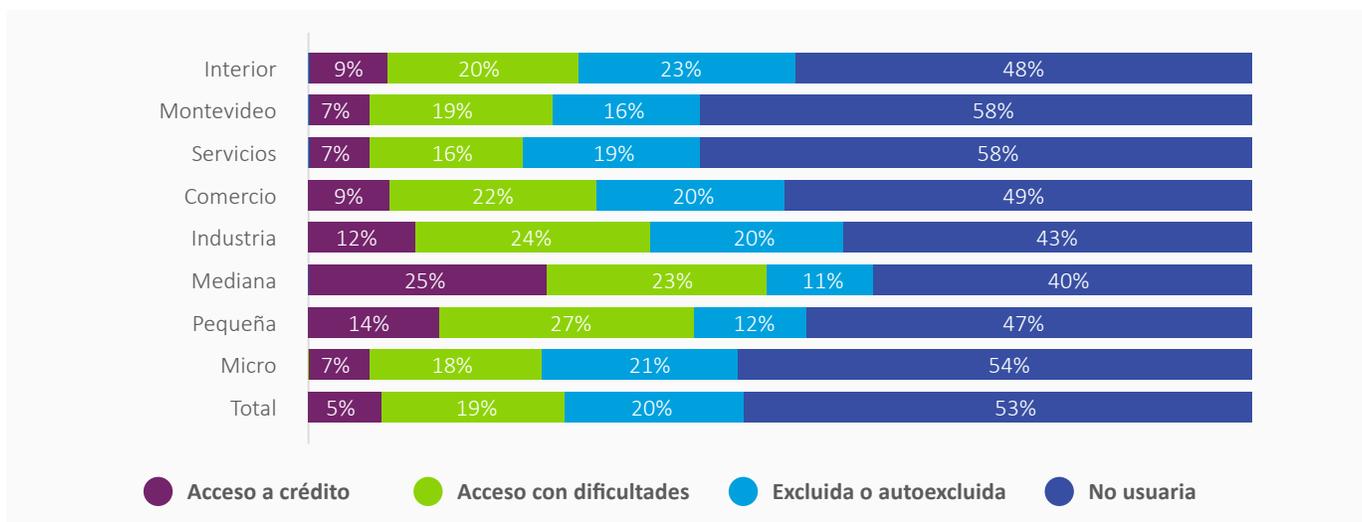
- En relación a la antigüedad, la encuesta muestra que el acceso de las mujeres a cargos directivos se ubica en 16% entre las empresas creadas antes de 1981 y asciende a 40% entre las empresas creadas entre 2013 y 2017.

Dueño de la empresa es mujer u hombre



Fuente: MIEM

Tipología de acceso al crédito en los últimos tres años según variables seleccionadas



Fuente: MIEM

- Las mipymes presentan condiciones de acceso al crédito restringidas. Solamente el 8% de las mipymes cuentan con acceso pleno al crédito debido a que pudieron acceder a un préstamo (bancario, no bancario o un préstamo personal para uso de la empresa) y no presentaron ningún indicador de dificultad.
- El 19% accedió a crédito, pero con dificultades.
- El 20% de las empresas se encuentran “excluidas” o autoexcluidas del crédito (unas 30 mil); ya que indicaron haber tenido necesidad de un crédito, pero no accedieron a ninguno.
- Finalmente, el 53 % de las mipymes no son usuarias de crédito.

El estudio destaca que dentro del sector Servicios y entre las ubicadas dentro de Montevideo hay más empresas no usuarias de crédito (58%). En el interior, por el contrario, se encuentran mayores dificultades de acceso, con un 23% de empresas que se encuentran excluidas o autoexcluidas.⁴¹

El Centro de Emprendedurismo de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la UdelaR, junto a la Unidad Pymes de la Intendencia de Montevideo, el Centro Universitario Regional del Este (CURE), UDELAR (Maldonado y Rocha), Incubadora de Empresas GEPIAN y la Incubadora Khem con el apoyo de la ANII han realizado una encuesta sobre los efectos del COVID-19 en 500 emprendedores/as y mipymes,⁴² principalmente mujeres entre 35 y 54 años, que dio como resultado que el principal problema encontrado fue financiero: caída en la facturación e incapacidad de hacer frente a los pagos. El 70% de las personas encuestadas siente una alta presión financiera, y manifiesta incapacidad de mantenerse al día en el pago de las deudas. El 32% tiene necesidad de asistencia técnica, un 2% de mentorías.

ANDE, desde su Sector Emprendedor, hizo un resumen de las convocatorias de Semilla y FCPP desde 2016 que que se resumen a continuación:⁴³

- Se ha apoyado a 265 empresas, que comprenden un total de 536 personas emprendedoras.
- De las 265 empresas, un 26,8% son integradas exclusivamente por mujeres (71), un 33,6% por equipos mixtos (89) y un 39,6% por hombres (105).

Cantidad de personas que recibieron apoyo por género



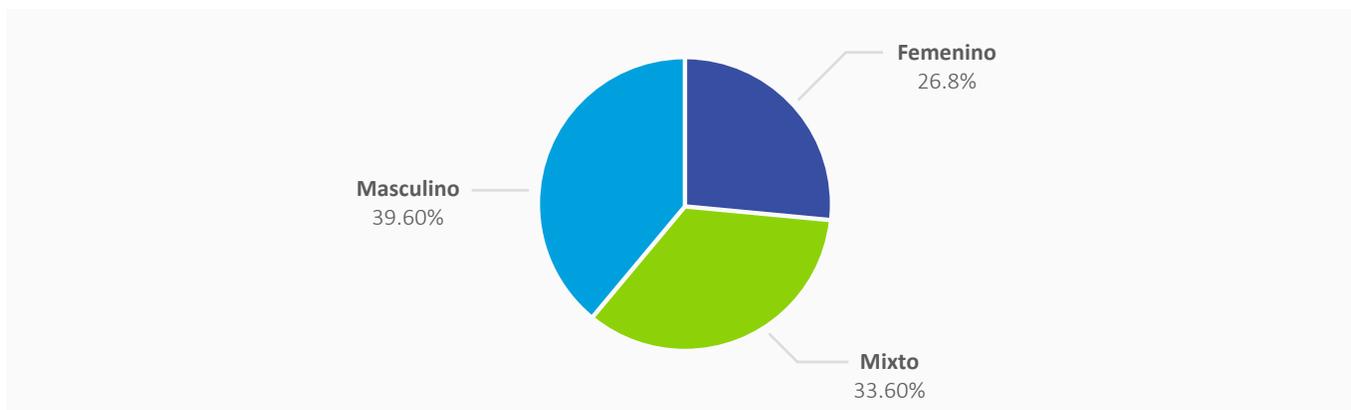
Fuente: MIEM

⁴¹ MIEM (2017)

⁴² ANII (2021)

⁴³ Datos oficiales ANDE

Composición de equipos emprendedores



Fuente: ANDE

- Por ende, un 60,4% de las empresas que han recibido apoyo de ANDE cuentan con por lo menos una mujer en el equipo fundador.
- Respecto a la tasa de feminidad de la población apoyada, un total de 205 mujeres y 331 hombres han recibido fondos, lo que implica que un 38% de los integrantes de equipos emprendedores son mujeres.

En resumen, según lo recogido en las encuestas y entrevistas realizadas para este estudio, el sector mipyme es el más desatendido por el mercado, y esta característica se agudiza si miramos las mipymes lideradas por mujeres. A fin de reducir la brecha de acceso a financiamiento y oportunidades de escala del segmento se necesitan:

1. Acceso a financiamiento a través de instrumentos adaptados al segmento, ya probados con éxito en otros mercados, que analice la capacidad de repago del tomador del crédito/financiamiento y no solo garantías con mayores plazos de pago y que ofrezca tasas adecuadas para que puedan cumplir con sus compromisos. Aquí la gama de productos dentro de las mezzofinanzas (préstamos para proyectos que buscan solucionar o mejorar problemas ambientales o sociales que se encuentran en el segmento comprendido entre los destinatarios del microcrédito y las pymes ya consolidadas) son particularmente efectivos para trabajar sobre el sector.
2. Asimismo, hay una clara necesidad de capacitación financiera y acompañamiento para poder escalar los negocios y solicitar el financiamiento en la forma y la medida necesaria para escalar, reduciendo de esa manera la brecha actual de género.

4.

Necesidades de capacitación para oferta y demanda de capital



Necesidades de capacitación para oferta y demanda de capital

El estudio realizado muestra una necesidad generalizada de capacitación del mercado en tema de financiamiento con lente de género, tanto para las empresas y emprendedoras como para las instituciones financieras que brindan la inversión o el crédito.

Existe evidencia de que las mujeres tienen menos información o menor conocimiento sobre conceptos o herramientas de utilidad para el acceso, elección y uso de los productos/servicios financieros comparadas con los hombres.⁴⁴ Por esta razón, fomentar las competencias financieras de las mujeres es un desafío para la política pública y una necesidad del sistema financiero para disponer de una clientela con una cultura financiera que minimice sus niveles de riesgo y fomente la competencia.

Si bien las intervenciones pueden ser en diferentes niveles, es importante sentar las bases en la educación primaria y secundaria, lo cual implica un ajuste curricular y la formación docente en educación financiera con perspectiva de género.

El abordaje de las normas socioculturales en el ámbito de la familia y la comunidad, así como de las relaciones de pareja que limitan el uso de los productos y servicios financieros por parte de las mujeres, constituye otro eje de trabajo fundamental dentro de los programas de educación financiera, lo cual implica no solo involucrar a las mujeres como destinatarias de estos programas, sino también enfocarse en el trabajo con los hombres, el cual también es importante dada las relaciones de poder en los hogares y en las instituciones financieras.

Para poder tratar estos temas es importante no solo que hombres y mujeres se sienten juntos a la mesa, sino poder convocar y permear a los tomadores de decisión en los diferentes ámbitos que necesitan ser influenciados.

A pesar de que desde el sector público y privado se han implementado acciones de educación financiera, buena

parte de estas se han quedado a nivel de ejercicio piloto y no han logrado institucionalizarse dentro de las políticas públicas. Es importante impulsar la implementación de las medidas de manera integral a fin de potenciar los impactos en las mujeres y el sector financiero.

Al analizar la oferta de financiamiento se observa interés por el tema, pero a la vez falta de herramientas y productos que lo lleven a la práctica.

- El sistema bancario no tiene la taxonomía adecuada para poder identificar el género de aquellos a quienes otorgan créditos y desarrollar e implementar productos que atiendan las necesidades específicas del sector o enfocados en género. El análisis de género en la cartera de crédito es fundamental. Algunas instituciones han comenzado por trabajar el tema dentro de la institución para luego salir al mercado, y otras reconocen que una adecuada capacitación interna podría ayudar a lanzar productos más específicos.
- Las microfinanzas, que son las que financian principalmente a las mipymes y negocios familiares, tienen pocos productos específicos para mujeres. En el caso de República Microfinanzas, se realiza un trabajo de acompañamiento y capacitación a los emprendedores que en su mayoría son mujeres.
- En el segmento de capital de riesgo, si bien no hay discriminación por sexo, por el tipo de emprendimientos que financian con foco por lo general en empresas de base tecnológica y mayor riesgo, los emprendedores en su mayoría son hombres. Por otra parte, al ser los equipos que definen las inversiones en los fondos mayoritariamente masculinos, con algunas excepciones como Magma Partners, Maya Capital o NXP Ventures, hay inversiones que por dedicarse a mercados femeninos son menos comprendidas y por lo tanto no reciben inversión.

⁴⁴ CAF (2015)

- El Gobierno, a través de sus diferentes ministerios, ofrece capacitaciones, pero falta la institucionalización dentro de las políticas públicas para que las mismas sean integrales y tengan un alcance generalizado en la población pudiendo ser adoptadas por el sector educativo.

Se observa también una falta de medición del impacto con foco en género entre actores del sector financiero o inversores que se podría mitigar con la utilización de algunos de los recursos disponibles en el mercado para que los inversores puedan medir lo que están financiando en materia de género entre los que se encuentran:

- ILU Tool Box,⁴⁵ creado por Pro Mujer y Deekten Impact con apoyo de USAID brinda una caja de herramientas dividida en cuatro lentes que ayudará a las compañías a implementar diferentes estrategias para avanzar en la igualdad de género.
- The Gender Lens Incubation and Acceleration (GLIA) toolkit⁴⁶ es una caja de herramientas de lente de género y aceleración desarrollada por Sasakawa Peace Foundation (SPF) junto con el programa Frontier Incubators (impulsado por el Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio de Australia) que tiene como objetivo ayudar a las organizaciones de apoyo al emprendedurismo del sudeste asiático a curar su propia estrategia de género proporcionando pautas prácticas, estudios de casos y marcos que describen mecanismos para aplicar una perspectiva de género a su organización, su programa y su ecosistema.
- 60_Decibels (lean data)⁴⁷ fue desarrollado por Acumen para medir el impacto de las inversiones en mujeres y niñas. Estos datos aprovechan el poder de la tecnología de bajo costo y los principios de experimentación básica para recopilar datos de alta calidad en una fracción del tiempo y costo de otros métodos.
- Autodiagnóstico de género para agronegocios⁴⁸: es una herramienta de autoevaluación de inclusión de género, desarrollado por Value for Women en asociación con la Fundación Walmart que permite

a las empresas agrícolas capturar datos desglosados por sexo en varios niveles de una empresa, incluido el capital humano, la gestión de la productividad y el mercado. Esta herramienta de recopilación de datos simple y fácil de usar permite a las empresas realizar un seguimiento de las mejoras mediante la adopción de nuevas políticas, sistemas y prácticas, así como identificar brechas y oportunidades para profundizar su enfoque en la inclusión de género.

Al analizar la demanda de financiamiento se pueden distinguir tres grandes sectores: empresa familiar; pyme/ mipyme y Emprendimiento de alto impacto. Si bien el tipo de capacitación necesario en cada caso es diferente, en todos los sectores se observa una falta importante de capacitación financiera y acompañamiento. En muchos casos la falta de una buena comunicación de los programas de capacitación hace que los mismos no lleguen a los destinatarios interesados.

Como mencionamos anteriormente es necesario atender los siguientes puntos para facilitar el acceso a financiamiento de las mujeres y es recomendable enfocar la capacitación sobre las mismas, a saber:

- Las barreras culturales y sociales
- Los requerimientos de garantías
- Falta de confianza en sí mismas
- La falta de modelos de rol
- La escasez de productos crediticios orientados a las mujeres o adaptados a las necesidades de empresas lideradas por mujeres en especial segmentos mipymes.
- El fortalecimiento de las habilidades digitales de las mujeres.

Esto llevará a evitar que la crisis frente al mundo laboral presente y futuro profundice las desigualdades ya existentes en el mercado.

⁴⁵ <https://iluwomensempowermentfund.com/toolbox-espanol/>

⁴⁶ <https://toolkits.scalingfrontierinnovation.org/glia/introduction/introduction/>

⁴⁷ <https://acumen.org/lean-data/>

⁴⁸ <https://giabiz.v4w.org/>

Conclusiones



Conclusiones

Como resultado del análisis del mercado actual de financiamiento con enfoque de género en Uruguay surgen como características más relevantes que existe una gran necesidad de capacitación de negocios y financiera, además de financiamiento en los diferentes sectores de la demanda (pymes, mipymes), a la vez que capacitación y falta de instrumentos adecuados y con lente de género por el lado de la oferta. También se destaca la necesidad de ahondar la labor de concientización e incidencia ya iniciada, para revertir la situación de sesgo (del sector financiero) y “auto-sesgo” (de las propias emprendedoras y mujeres) en lo que se refiere al acceso de financiamiento. En tal sentido destacamos:

1. Educación, capacitación e incidencia para facilitar el acceso a financiamiento y revertir el sesgo y “auto-sesgo” de género

Se destaca la necesidad de crear las soluciones entre los diferentes actores del mercado y gobierno para poder obtener mejores resultados. Las empresas lideradas por mujeres necesitan de un abordaje más integral en materia de financiamiento, que incluya no solo el acceso a capital en la forma adecuada sino también a capacitación para el desarrollo y escala de su negocio. En tal sentido, una de las consideraciones fundamentales al momento de diseñar un nuevo instrumento es identificar al grupo de beneficiarias/sector o tipo de empresas al que se quiere apoyar o empoderar, y definir cuáles son sus principales desafíos y condicionantes, hábitos y oportunidades para poder acompañar el financiamiento con capacitación y apoyo a la medida de las necesidades identificadas.

Fruto de las entrevistas cualitativas realizadas, y en consonancia con lo relevado de otros estudios tanto nacionales como regionales sobre el tema, se concluye que es importante contar con un modelo de rol que ayude a las mujeres a identificarse y a romper estereotipos y paradigmas reinantes, para ello es importante visibilizar y aumentar la participación de mujeres dentro de sistema financiero y de inversiones.

Continuar con la labor de incidencia y concientización que realizan actores de la sociedad civil, gobierno y cooperación es fundamental; profundizando en

aquellos sectores sobre los que se quiere influir como el sector financiero institucional, de capital de riesgo y emprendedor en el país. El sector financiero reconoce una falta de capacitación para poder enfocar de forma diferente los préstamos u opciones de financiamiento a mujeres o empresas lideradas por mujeres, y para poder diseñar nuevos instrumentos más adecuados a las necesidades de las mujeres.

Asimismo, es preciso una acción mancomunada con el sistema educativo tanto a nivel básico (primario y secundario) como terciario y universitario uruguayo, para trabajar sobre los sesgos y “auto sesgos” de género y de las mujeres frente a profesiones o decisiones de desarrollo económico y profesional futuros. También, para desarrollar capacidades y entendimiento financiero básico desde temprana edad tanto en mujeres como en hombres.

2. Acceso a garantías que permitan mejores condiciones de financiamiento

A partir de las entrevistas y de la encuesta realizadas emerge la necesidad de un mayor acceso a garantías que permitan al segmento mipyme acceder a préstamos bancarios, en especial a tasas y plazos mejores que los que logran a través de las microfinanzas y de los préstamos individuales de consumo, los que constituyen el recurso más accesible por no tener las garantías suficientes.

En este sentido el Gobierno a través de ANDE ha facilitado a mipymes el acceso al mercado, brindando apoyo con el sistema de garantías SIGA dirigido a varios sectores afectados fuertemente por la pandemia como el turismo, así como para mipymes del interior del país o empresas que facturan por encima de \$1 millón.

Los bancos de desarrollo, en tanto bancos de segundo piso y que movilizan recursos a tasas de interés y condiciones preferenciales con el propósito de facilitar el desarrollo económico o de determinados sectores productivos o segmentos poblacionales, tienen el potencial de canalizar recursos al sistema financiero para que este amplíe las oportunidades de financiamiento para las mujeres a través de garantías.

3. Datos – para visibilizar el tamaño y oportunidad de mercado y medición de impacto con foco en género

El análisis de datos es fundamental para poder definir estrategias y desarrollar nuevos instrumentos adecuados a las necesidades de empresas lideradas o con fuerte impronta sobre el desarrollo económico de mujeres. El sistema financiero debe analizar su cartera con enfoque de género y utilizar la taxonomía adecuada para poder evaluar el financiamiento a mujeres.

En Uruguay la falta de datos desagregados en todo el sistema financiero dificulta estimar el tamaño de mercado que se está desaprovechando por no invertir con una perspectiva de género. De 27 entrevistados del sector de oferta de capital ninguna desagrega los datos por sexo, a excepción de ANDE y República Microfinanzas. Del relevamiento realizado también surge la falta de capacitación para la medición de inversión con enfoque de género en todo el mercado.

Según el reporte del WEF⁴⁹ 2021 la brecha de género en oportunidades y participación económica de las mujeres en Uruguay ha sido 31%, lo cual implica que aún hay mucho por seguir trabajando dado que a este ritmo se necesitan 73,9 años para cerrar la brecha de género en términos económicos en el país.

4. Desarrollo de vehículos de inversión adaptados a las necesidades del segmento que se busca atender con foco en género

A la hora de seleccionar una herramienta para ser aplicada al mercado uruguayo, se deben considerar las necesidades del segmento al que se pretende atender y diseñar una solución financiera a la medida, teniendo en cuenta el contexto.

La utilización a mayor escala de instrumentos dentro de la gama de las mezzofinanzas es aún un pendiente en el mercado uruguayo, en especial para atender a la cartera pymes y mipymes liderada por mujeres o con impacto

sobre ellas. El objetivo de estos instrumentos es contribuir al capital que está entre los aportes de los socios y las obligaciones financieras que adquiere una empresa a lo largo de su ciclo de vida, permitiendo mejorar la rentabilidad y crecimiento orgánico de la empresa.

Se destaca asimismo que, dado que no existe una única solución para todos los inversores, se pueden utilizar las siguientes acciones como referencia y adoptar todas o un híbrido en función de sus puntos de partida, motivaciones y objetivos. Además de eso, los inversionistas pueden agregar más elementos de manera incremental para aumentar de manera constante sus prácticas de inclusión de género y sus impactos de género.⁵⁰

- Proporcionar capital a empresas dirigidas por mujeres y con perspectiva de género.
- Aplicar una perspectiva de género en todo el proceso de inversión.
- Promover la diversidad de género en la empresa de inversión.

Asimismo, la utilización de herramientas tecnológicas o fintech para romper paradigmas del sistema financiero en inversión con lente de género es fundamental. Si consideramos que la mejor solución a las necesidades de financiamiento es deuda, se recomienda utilizar otros criterios de evaluación de riesgo alternativos a las garantías y en todos los casos acompañar los préstamos con capacitación y acompañamiento para derribar las barreras que impiden a las mujeres acceder al mercado financiero.

Una vez definida la herramienta es muy importante acompañar esto con una buena comunicación para que todas las mujeres interesadas puedan aplicar. En el relevamiento también surge que es posible que en muchos casos las mujeres no solicitan financiamiento por falta de información derivada de la forma en que se difunden y comunican las oportunidades de inversión.

⁴⁹ WEF (2021)

⁵⁰ V4W (2020)

Bibliografía



Bibliografía

ANII 2021, *Encuesta Nacional de Mipymes*. <https://www.encuestacovidMipymes.com>

Cristina Pailhé, BID 2014. *Regulación Financiera y Género. El enfoque de género en las operaciones de reforma financiera de la División de Mercados de Capitales e Instituciones Financieras*. <https://publications.iadb.org/es/publicacion/13747/regulacion-financiera-y-genero-el-enfoque-de-genero-en-las-operaciones-de-reforma>

BID Invest y ESADE 2019, *Inversión con un enfoque de género: Cómo las finanzas pueden acelerar la igualdad de género para América Latina y el Caribe*. <https://idbinvest.org/es/publications/reporte-inversion-con-lentes-de-genero-como-las-finanzas-pueden-acelerar-la-igualdad>

Diana Mejía / Antonio Pallotta / Ever Egúsqiza, CAF 2015. *Encuesta de Medición de las Capacidades Financieras en los Países Andinos. Informe Comparativo 2014*. Banco de Desarrollo de América Latina <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/740/ENCUESTA%20DE%20MEDICION%20DE%20LAS%20CAPACIDADES%20FINANCIERAS%20EN%20LOS%20PA%3%8DESE%20ANDINOS%20-%20COMPARATIVO.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Karina Azar / Edgar Lara / Diana Mejía, CAF 2018. *Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina*. <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1162/Inclusion%20financiera%20de%20las%20mujeres%20en%20America%20Latina.%20Situacion%20actual%20y%20recomendaciones%20de%20politica.pdf?sequence=1>

Auricchio, B / Azar, K. / Lara, E./ Mejía, D./ Valdez, M. CAF 2021. *Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú*. <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1700>

Calvert Impact Capital, 2018. *Just Good Investing. Why gender Matters to your Portfolio and what you can do about it*. <https://www.calvertimpactcapital.org/storage/documents/calvert-impact-capital-gender-report.pdf>

CEPAL, Santiago, abril 2021. *Tecnologías digitales para un nuevo futuro (LC/TS.2021/43)*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46816/1/S2000961_es.pdf

Ana Maria Montoya / Eric Parrado / Alex Solis / Raimundo Undurraga, CMF enero 2020. *Discriminación de género en el mercado de créditos de consumo*. https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-28177_doc_pdf.pdf

Fernando Filgueira, mayo 2021. *Emancipación de las Mujeres en Uruguay: Una revolución Trunca*. <https://ladiaria.com.uy/economia/articulo/2021/5/emancipacion-de-las-mujeres-en-uruguay-una-revolucion-trunca/>

Emilia Cucagna / Leonardo Iacovone / Eliana Rubiano-Matulevich, LACGil 2020. *Mujeres emprendedoras en México: Rompiendo con la segmentación sectorial para incrementar ganancias*. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/881631602854622371/pdf/Women-Entrepreneurs-in-Mexico-Breaking-Sectoral-Segmentation-and-Increasing-Profits.pdf>

LACGil MEXICO 2020, *Mujeres emprendedoras en México: Rompiendo con la segmentación sectorial para incrementar ganancias*. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/881631602854622371/pdf/Women-Entrepreneurs-in-Mexico-Breaking-Sectoral-Segmentation-and-Increasing-Profits.pdf>

Ghulam Mustafa Shaikh / Naveeda Karim Katpar / Maryam Kalhoro / Yusira Kamal Abro/ Ghulam Abbas Phanwar, MedCrave 2019. *Do behavioral biases in gender differences affect investment decisions?* <https://medcraveonline.com/SIJ/SIJ-03-00194.pdf>

Santiago Peyrou / Ariel Nión / Steven Berzins, MIEM 2017. *Encuesta Nacional de Mipymes*. https://www.miem.gub.uy/sites/default/files/encuesta_nacional_de_mipymes_industriales_y_de_servicios_2017_0.pdf

Grifoni, A./ Mejía, D./ Morais, S./ Ortega, S./ Roa, M. J., OCDE y CAF 2020. *Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación*. <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1605>

OECD-INFE 2020. *Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD-INFE (2020) International survey of adult financial literacy competencies*. <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf>

María Magdalena Giuria El Helou / Macarena Botta Areal, ONU Mujeres 2019. *Mapeo y Evaluación de herramientas existentes para la promoción del comercio entre mujeres empresarias y emprendedoras*. <https://www2.unwomen.org/-/media/field%20office%20americas/documentos/publicaciones/2020/08/mapeo%20herramientas%20-%20julio%202020-comprimido.pdf?la=es&vs=3025>

Pro Mujer 2020. *Pro Mujer hosts the first gender-lens investing forum in Latin America*. <https://promujer.org/2020/01/28/pro-mujer-celebra-30-anos-y-lleva-cabo-el-primer-gsi-forum-latam-foro-de-inversion-inteligente-con-enfoque-de-genero/>

Pro Mujer 2020. *What is gender lens investing and how does it impact women-led businesses?* <https://promujer.org/2020/04/14/gender-lens-investing-impact-women-led-businesses/>

Pro Mujer 2020. *A gender lens investing scorecard helps investors and companies advance gender equality*. <https://promujer.org/2020/08/26/gender-lens-investing-scorecard-helps-investors-companies-advance-gender-equality/>

Uruguay 2021, *Plan nacional de género en las políticas agropecuarias*. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/comunicacion/publicaciones/plan-nacional-genero-politicas-agropecuarias>

Value for Women 2019, *Panorama de la inversión de impacto con enfoque de género en América Latina*. <https://v4w.org/wp-content/uploads/2019/09/Panorama-de-la-Inversion-de-Impacto-con-Enfoque-de-Genero-AL.pdf>

Value for Women 2020. *How to Invest with a gender lens*. <https://v4w.org/wp-content/uploads/2020/07/HOW-TO-GUIDE-REPORT- -Invest-with-a-gender-lens.pdf>

WEF 2021, *Global Gender Gap Report*. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2021.pdf

Anexo



Metodología

El presente estudio busca conocer el estado de situación de las inversiones de impacto social con perspectiva de género en Uruguay, incluyendo:

- ¿Cuáles son los instrumentos disponibles desde el punto de vista de la oferta de capital con enfoque en género en Uruguay y como miden su impacto?
- Identificar los desafíos y necesidades de las emprendedoras para acceder al sistema financiero.
- Identificar las principales barreras entre la oferta de capital dentro del sector financiero y las empresas lideradas por mujeres o emprendedoras.

Con el fin de abordar estas preguntas y recoger la información disponible, se utilizaron métodos cuantitativos y cualitativos:

1. Análisis de bibliografía

Se realizó un exhaustivo análisis de literatura existente (publicaciones, estudios, documentos y encuestas), consultas a sitios web de actores y organizaciones relevantes y noticias en medios de comunicación tanto masivos como especializados, con el objetivo de encontrar información sobre la temática en el país.

Esta información permitió también desarrollar un listado de actores clave para entrevistar e identificar tendencias / temáticas de impacto más relevantes para empresas, emprendedores, organismos e inversores.

2. Entrevistas en profundidad

Se contactaron 90 organizaciones durante los meses de abril y mayo de 2021. De estas se realizaron 60 entrevistas en profundidad con representantes de Gobierno, Cooperación, instituciones financieras, intermediarios, inversores, emprendedores/as y empresas de capital privado.

Las entrevistas fueron semiestructuradas con actores claves para validar y/o adaptar los resultados encontrados durante el análisis de la bibliografía.

A continuación, se agrupan los entrevistados según el sector al que pertenecen:

Sector Gubernamental

- ANDE
- ANII
- BANCO CENTRAL
- SEMBRANDO
- MGAP
- INMUJERES
- MIDES
- URUGUAY XXI
- CÁMARA DE INDUSTRIAS
- INEFOP

Cooperación

- BID INVEST
- BANCO MUNDIAL
- AGENCIA DE COOPERACIÓN ESPAÑOLA
- UNIÓN EUROPEA
- CAF

Sector Financiero

- BBVA
- ITAU
- SANTANDER
- SCOTIABANK
- BROU
- FONDES INACOOOP
- OIKOCREDIT
- REPÚBLICA MICROFINANZAS
- ABPU
- BOLSA DE VALORES MONTEVIDEO
- CREDITEL
- AIVA HOLDING

Intermediarios

- SOCIALAB
- GEPIAN SALTO
- DERES
- ENDEAVOR
- CIE ORT
- INITIUM
- CENTRO ITHAKA
- UDELAR
- OMEU
- CÁMARA DE EXPORTADORES DE URUGUAY
- CPA FERRERE
- PRICE WATERHOUSE COOPERS
- INALE

Inversores

- THALES LAB
- X-CALA
- PISO 40
- TOKAI VENTURES

Emprendedores

- 4D ENGLISH
- ABITO
- YOUHUB

- ZHU
- LITTLE REBELS
- SELLIN
- CODEVERSITY
- EYECUE

Empresas de capital provado

- TRES CRUCES
- SALUS
- DANONE BLUE OPERATIONS

Referentes de género para el sector privado

- Carmen Sanguinetti, Senadora
- Teresa Aishemberg, Unión de Exportadores del Uruguay
- Mónica Bottero, INMUJERES
- Macarena Botta, BRAVAS
- Carolina Ferreira, AUCI

3. Sondeo de la demanda capital

Con el fin de conocer las condiciones de acceso al crédito, se realizó un sondeo en línea con 96 respuestas obtenidas del sector mipymes. Dicho sondeo fue realizado con el apoyo de ANII, ANDE, Cámara de Industrias y OMEU.



INVERSIÓNISTAS
POR LA IGUALDAD 

 **ganarganar**



Organización
Internacional
del Trabajo

