



pro mujer



Tecnológico de Monterrey
Escuela de Negocios

FAIR Center for Financial Access,
Inclusion and Research



Emprendedoras en situación de **Missing Middle** y sus opciones de financiamiento



Autoras:

- Eileen Galván Carvajal, Tecnológico de Monterrey
- Alexa Fernanda Villarreal Hernández, Tecnológico de Monterrey
- Luz María Velázquez, Tecnológico de Monterrey
- Eva María Guerra, Tecnológico de Monterrey
- Luz del Carmen Díaz, Tecnológico de Monterrey
- Natalia Wills, Representante País, México, Pro Mujer
- Fernanda Garza, Project Manager Pro Mujer
- Felipe Pérez, Director Fair Center for Financial Access, Inclusion and Research
- Marie Kate Palau, Project Manager Fair Center for Financial Access, Inclusion and Research
- Mónica Arreola, Tecnológico de Monterrey

Este proyecto se realizó con el apoyo de Women Forward International
www.womenforwardinternational.org

Introducción:

El primer lugar en emprendimiento femenino en el mundo es América Latina (*Global Entrepreneurship Monitor, 2020*). A pesar del alto porcentaje de emprendimiento, existe una gran brecha de financiamiento, también conocida por el término en inglés: ***Missing Middle***.

Esta brecha se ha convertido en un gran reto para los emprendimientos femeninos, ya que son considerados muy grandes para los créditos microfinancieros pero muy pequeños para obtener financiamientos por parte de la banca comercial y fondos de capital privado o capital de riesgo (*private equity o venture capital*). Estos capitales de riesgos suelen enfocarse en empresas más consolidadas (Foro Económico Mundial, 2021).

En Latinoamérica, las pequeñas y medianas empresas tienen un rol fundamental en la economía de su país, creando cerca del 67% de oportunidades laborales. Sin embargo sus necesidades financieras suelen ser pasadas por alto, ya que reciben únicamente el 12% de capital (Foro Económico Mundial, 2021).

Si bien la brecha de financiamiento es una temática común en pequeñas y medianas empresas, aquellas que son lideradas por mujeres, enfrentan mayores barreras.

También existen diversos factores que limitan la creación de un ecosistema emprendedor y financiero equitativo para las mujeres en Latinoamérica, tales como: la falta de capital e innovación para los proyectos liderados por mujeres, discriminación por sexo, nivel socioeconómico, raza, así como la falta de acceso a productos y servicios con perspectiva de género.



Esta investigación muestra un entendimiento profundo de las brechas y las necesidades de las emprendedoras cuyas empresas se encuentran dentro del missing middle de Latinoamérica, a través del análisis de los productos financieros existentes desde una perspectiva de género.

Las micro y pequeñas empresas predominan en América Latina, por lo que, de acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), pueden ser consideradas la base de la economía de sus países. Estas micro y pequeñas empresas por lo general surgen en economías familiares y locales. La diferencia entre una micro empresa y una pequeña empresa radica en la

cantidad de empleados(as) que tienen, su ganancia anual y el porcentaje que contribuyen al Producto Interno Bruto (PIB) del país.

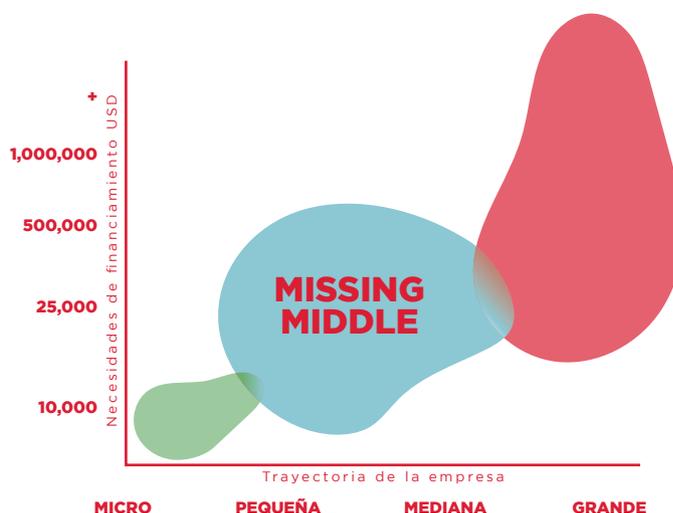
Las micro empresas son aquellas que operan con menos de 10 trabajadores(as) y generan ganancias de menos de cuatro millones de pesos mexicanos al año. A pesar de que conforman el 95% de empresas en México solamente impactan en un 15% del PIB en el país. (Empresariales, 2021). Asimismo, muchas de las micro empresas pertenecen a la economía informal, empleando a un 65% de la población económicamente activa. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) estima que el comercio minorista representa el 25% de las actividades pertenecientes a este sector (2013).

Por otro lado, las pequeñas empresas emplean entre 11 y 30 trabajadores(as) y generan ventas anuales superiores a los cuatro millones y hasta 100 millones de pesos. (Secretaría de Economía, 2021). Usualmente, son entidades independientes que buscan rentabilidad, y desarrollan sus productos o servicios dentro de su comunidad. Los pequeños negocios representan más del 3% del total de las empresas y casi el 15% del empleo en el país, asimismo contribuyen con más del 14% PIB (Secretaría de Economía, 2021).

Las medianas empresas suelen ser definidas en conjunto con las pequeñas empresas, comunmente llamadas por sus siglas PyMEs. La definición de qué tipo de empresas son consideradas pequeñas y medianas cambia dependiendo de cada país. En México las medianas empresas son aquellas que tienen más de 30 empleados(as) y producen más de 100 millones de pesos.



Mientras que para las micro empresas existen los micro créditos y para las grandes empresas los fondos de inversión, las pequeñas y medianas empresas sufren un déficit en la oferta para su financiamiento. Esta brecha es conocida como *missing middle* o segmento medio faltante. El término *missing middle* hace referencia a la brecha de capital que se destina para poder financiar a las pequeñas y medianas empresas (McKinsey Global Institute, 2019). Esta brecha existe debido a la falta de apoyo de capital para las empresas que son muy pequeñas y por lo tanto no se consideran suficientemente desarrolladas para captar la atención de capital privado.



Se estima que el missing middle se ubica en necesidades de capital entre \$10,000 y \$500,000 dólares americanos. Esta brecha de financiamiento la resienten el 23% de las micro, pequeñas y medianas empresas formales de América Latina y el Caribe (Corporación Financiera Internacional, 2017). El 73% de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en Latinoamérica que son lideradas por mujeres no logran obtener los recursos económicos suficientes para impulsar el crecimiento de la empresa o están completamente excluidas de las instituciones financieras. Para las microempresas, la brecha de crédito es de \$5,000 millones de dólares americanos mientras que para las pequeñas y medianas empresas es de \$93,000 millones de dólares americanos (Corporación Financiera Internacional, 2017).

La brecha de financiamiento entre grandes empresas y PyMEs fue evidenciado por un estudio que reportó que en el 2014 *“solo el 28% de los bancos trabajaba con el sector por considerarlo rentable o porque veía en él una oportunidad de negocio”* (Rojas, 2017). Esta perspectiva ha ido cambiando con el paso de los años, ya en el 2018 más del 75% de las inversiones empresariales en Latinoamérica fueron de *“montos menores a \$2 millones de dólares, con la mayoría abarcando entre \$50,000 y \$250,000 dólares”* (ANDE, 2020).

El mismo reporte, indicó que la *“disponibilidad de inversiones más pequeñas no significa forzosamente que hay capital disponible para empresas que son pequeñas y están en una etapa inicial”* (ANDE, 2020). Esto ocasiona una brecha para las PyMEs, siendo que la mayor parte de las inversiones están dirigidas a las grandes empresas o bien a las micro empresas a través de micro créditos.

En el 2014, la organización Oxfam publicó un estudio acerca de la diferencia en percepción que se tiene de hombres emprendedores frente a mujeres emprendedoras latinoamericanas cuyas empresas se encuentran en el *missing middle*. La característica más mencionada por inversionistas y organizaciones no gubernamentales (ONG) es que las mujeres emprendedoras sufren de falta de tiempo a comparación de sus pares masculinos.

Quienes se encuentran dentro de esta brecha o missing middle suelen ser mujeres latinoamericanas, comunmente llamadas emprendedoras si fueron las fundadoras, líderes de negocios, si poseen el 51% o más de las acciones. Mientras que una empresa liderada por mujeres es aquella que cuenta con al menos 30% de mujeres en puestos clave o en la junta directiva (2X Challenge, 2021).

La siguiente gráfica muestra las catorce características mencionadas en el estudio, que según inversionistas de impacto y ONGs distinguen a emprendedoras latinoamericanas de sus homólogos hombres. Algunas de estas características recabadas por la Oxfam (2014) pueden ser consideradas como atributos positivos como por ejemplo: mayor tendencia a la colaboración, mejor capacidad de relacionarse y facilidad de trabajar en equipo. Mientras que otras pudieran ser la causa de estar en el missing middle como: menos conocimiento financiero, menos seguridad en si mismas y aversión al riesgo.



Características de mujeres emprendedoras en comparación con hombres emprendedores

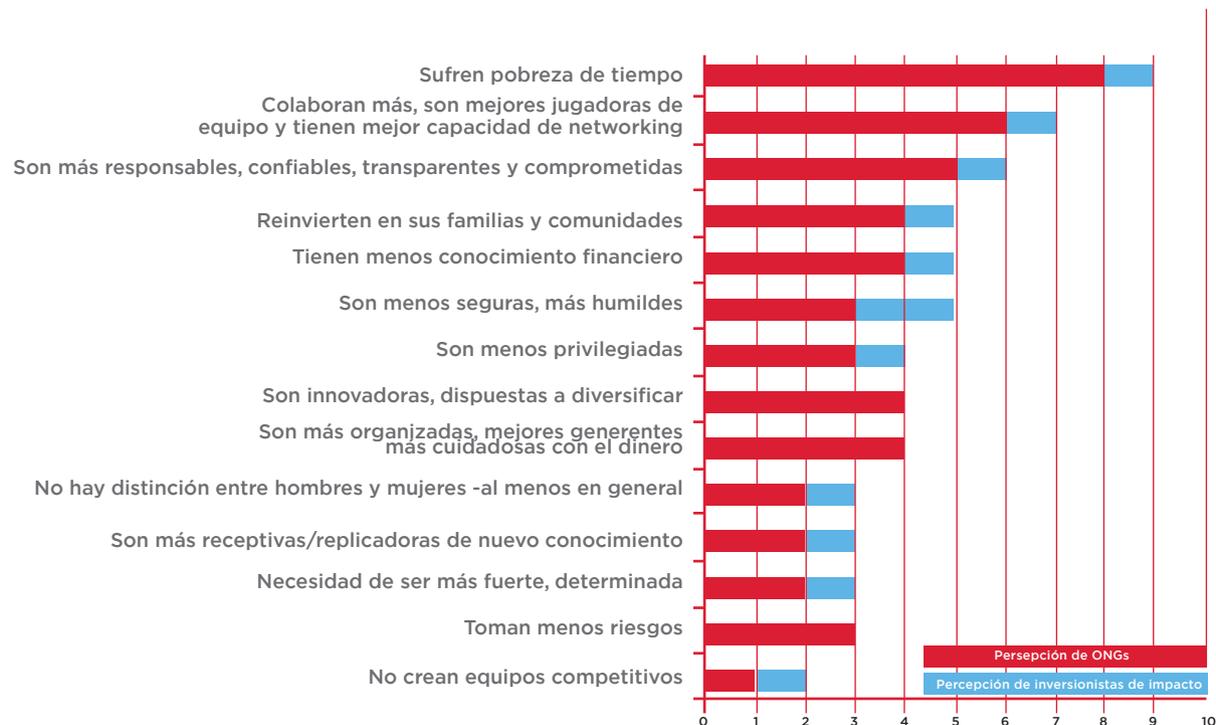


Figura 1. Oxfam América, Value for Women y Boston College. (2014). “The problem of underinvestment in Women Lead Small and growing business in Latin America and the Caribbean: The most Missing of the Missing Middle”. Amazon: https://s3.amazonaws.com/oxfam-us/www/static/media/files/The_Problem_of_Underinvestment_in_Women-Led_Businesses_in_LAC.pdf

Muchas de estas percepciones responden a roles tradicionales de género en Latinoamérica tales como la relación entre el género femenino y la falta de fuerza, seguridad y determinación. Así como los estereotipos de la mujer que debe de primero ser madre y esposa y después emprendedora y empresaria.

Las percepciones y estereotipos de género afectan la participación de mujeres en el mundo empresarial, en Latinoamérica, menos del 20% de mujeres incursionan en el emprendimiento. Mientras que los hombres con “espíritu empresarial” son entre el 25% y 30% de acuerdo a datos del 2019 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Esta misma organización reportó que la actividad empresarial está vinculada a la educación recibida. El Women's Entrepreneurship Reports muestra una desventaja de más del 5% para mujeres viviendo en América Latina en comparación a hombres de su mismo rango de edad (2019). Esta misma tendencia se observa en la percepción de oportunidades para emprender. Una de las conclusiones del GEM es que las mujeres pertenecientes a países desarrollados son más propensas a percibir las oportunidades

de emprendimiento que aquellas pertenecientes a países en vías de desarrollo, como aquellos de Latinoamérica.

La perspectiva que se tiene de mujeres emprendoras ha derivado en hipótesis tales como Lehman Sisters, explicada en un artículo de la Corporación Financiera Internacional (2021). Esta hipótesis señala que las instituciones financieras están constituidas mayoritariamente por hombres, como lo es Lehman Brothers, que asumen más riesgos y han acelerado crisis financieras. En cambio, si hubiera estado formado por las hermanas Lehman y no los hermanos Lehman, tal vez no hubiera ocurrido esta crisis.

El concepto que las mujeres evaden los riesgos es un estereotipo sin fundamentos que afecta a emprendedoras que buscan acceder a mecanismos de inversión. Renee Adams, en su artículo para el IFC desmitificó la idea de la aversión al riesgo, ya que los datos indican que las mujeres emprendedoras o en puestos directivos que han llegado por sus propios méritos, actúan de manera bastante similar a los hombres al momento de tomar riesgos (2021).

Mientras que mujeres y hombres emprendedores deciden asumir riesgos, lo hacen de manera distinta. Las mujeres emprendedoras, a diferencia de los hombres, tienen menos expectativas al momento de pedir financiamiento para sus empresas (Adams, 2021). Lo cual pudiese ser un motivo por el cual en estudios de GEM se les considera “menos seguras de sí mismas” o derivado de que hombres emprendedores se ven como iguales a los hombres inversionistas, pero no pasa así con mujeres emprendedoras ante hombres inversionistas.

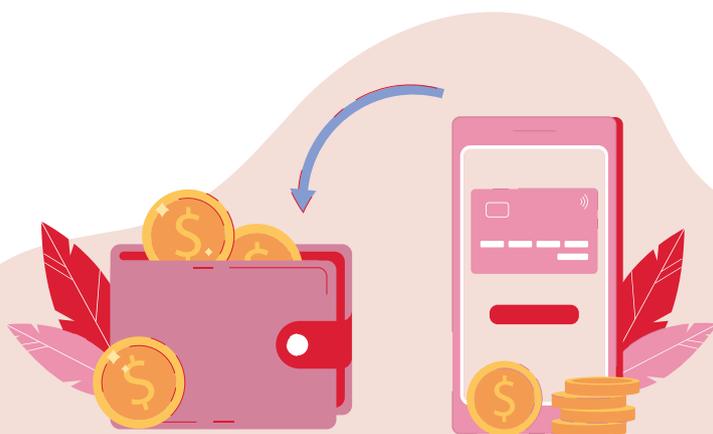
Un ejemplo específico de esto es en Ecuador, donde solo el 46% de las mujeres tiene acceso y hacen uso de productos financieros, mientras que el porcentaje de los hombres supera el 50% (ONU Mujeres, 2021). La misma organización revela que por cada seis hombres ecuatorianos que tiene una cuenta bancaria básica, solo cuatro mujeres de esa misma nacionalidad son dueñas de una.



Adicional al menor acceso de productos financieros, se suma el factor de que las mujeres reciben salarios más bajos que los hombres, por lo que la obtención de créditos bancarios para emprender son más difíciles de conseguir. La cantidad de ingresos que las mujeres pueden comprobar con su trabajo remunerado se convierte en una barrera ya que necesitan dejar garantías en caso de acceder a préstamos y estas garantías suelen ser propiedad de familiares hombres (ONU Mujeres, 2021).

El menor acceso a inversiones, o el *missing middle* es notable en el estudio realizado por *Value for Women en México* en el 2019. De una muestra de 745 empresarias mexicanas resalta que el 42% nunca ha solicitado un crédito. Mientras que el 70% de ellas buscan financiamiento para sus negocios, más de la mitad de ellas piden montos de entre \$6,250 y \$150,000 dólares americanos.

La brecha de financiamiento que sufren las emprendedoras latinoamericanas lo solventan con medios no formales, el 55% de ellas a través de sus tarjetas de crédito personales (*Value for Women, 2019*). La encuestadas también relataron que los bancos en México dan poco seguimiento a las PyMEs lideradas por mujeres, faltan servicios diseñados con perspectiva de género y no es fácil usar métodos como *crowdfunding*.





El estudio Tec - Pro Mujer

Es necesario conocer mejor a quienes están en el missing middle para evidenciar la brecha de financiamiento y que esto derive en el desarrollo de nuevos productos financieros para emprendedoras latinoamericanas.

Con el apoyo de la organización **Pro Mujer** y sus representantes en América Latina se realizaron diez entrevistas a mujeres empresarias que están en este missing middle en México, Argentina, Brasil, Bolivia, Perú y Colombia.

A la par, se realizaron 280 encuestas electrónicas a mujeres emprendedoras en el *missing middle* en Latinoamérica para obtener datos de primer nivel que detallan aún más las carencias encontradas por Oxfam y Naciones Unidas.

Este ejercicio fue desarrollado con la asesoría de profesoras del Tecnológico de Monterrey.

La combinación de metodología cualitativa, con las entrevistas personales y la metodología cuantitativa con las encuestas hicieron un estudio muy completo que afirma las conclusiones encontradas por organismos internacionales.

“El primer y más predominante resultado es que la mayoría de las mujeres emprendedoras en Latinoamérica usó el auto financiamiento como instrumento financiero para el desarrollo de su emprendimiento”.

De manera secundaria, estas emprendedoras también reciben prestamos por parte de amistades, donativos y financiamiento de concursos o convocatorias. Una de las diez empresarias entrevistadas comentó que *“estoy con mis tarjetas de crédito -personales- y con lo que se vaya generando hacemos un fondito y vamos pagando gastos. No tengo un crédito ni he solicitado uno -para el emprendimiento- pues no lo he visto necesario”*.

La muestra fue de un nivel de confianza de 95% y un error estadístico del 5.85%.

De las diez mujeres entrevistadas, la cantidad mínima de capital mínimo requerida fue de \$17,000 dólares americanos, mientras que la más alta fue de \$200,000 dólares americanos.

La búsqueda de productos financieros por fuera de los bancos también responde a la inestabilidad política como mencionó otra emprendedora *“Tengo mucho miedo del mañana y de lo que puede acontecer... no solo en nuestro país, si no en el mundo, ahora estamos viviendo las consecuencias de nuestros impedimentos porque nosotros tenemos carencias”*.

Las diez emprendedoras concuerdan en dos puntos en su búsqueda de capital financiero y en que desean invertirlo: publicidad y mercadotecnia y en la automatización de procesos. La inversión más grande que necesitan es en promedio de \$200,000 dólares americanos para publicidad, mientras que para mercadotecnia es de \$20,000 dólares americanos. Para la automatización de procesos buscan \$17,000 dólares americanos.

Mientras que más del 25% de las emprendedoras utilizarían el capital para expandir su emprendimiento, seguido de hacer uso de mercadotecnia y publicidad.

Capital que las emprendedoras necesitan para el desarrollo de su emprendimiento

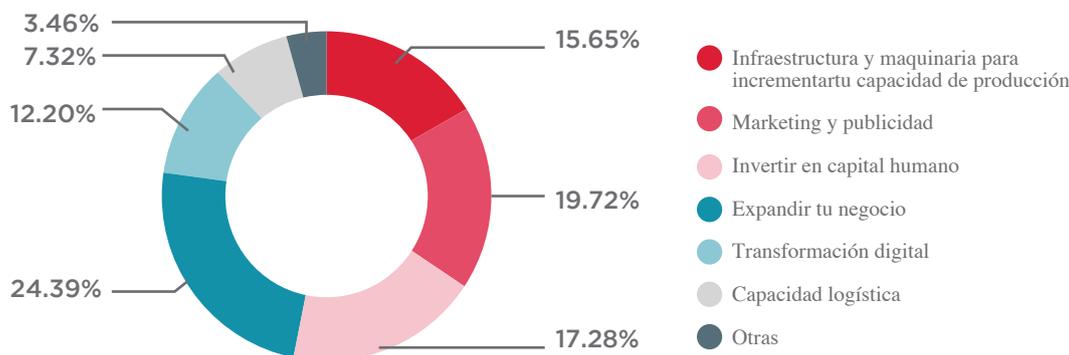


Figura 2. Elaboración propia. (2021). Capital que las emprendedoras necesitan para el desarrollo de su emprendimiento

Ocho de ellas tienen fuertes requerimientos tecnológicos, necesitan invertir en plataformas de venta electrónica, control de inventarios, gestión de almacenes y procesos de ventas. Para el e-commerce requieren de \$63,000 dólares americanos, mientras que para inventarios y procesos de venta necesitan inyectar \$50,000 dólares americanos.

Otro punto de convergencia fue la fusión entre los fondos económicos para el emprendimiento y los

personales, ya que el 59% de las emprendedoras entrevistadas manejan una misma cuenta bancaria. Por esto, al momento de solicitar pequeños préstamos bancarios lo hacen a título personal y los han pagado con una tasa de interés del 8% y 10%. En general, las mujeres entrevistadas buscan créditos financieros que tengan accesibilidad en temas de plazo, de entre 36 y 60 meses.

La siguiente gráfica corrobora cuantitativamente lo mencionado en las entrevistas, que más de la mitad de las emprendedoras hacen uso de sus ahorros para emprender y para mantener ese emprendimiento a flote.

Uso de recursos financieros

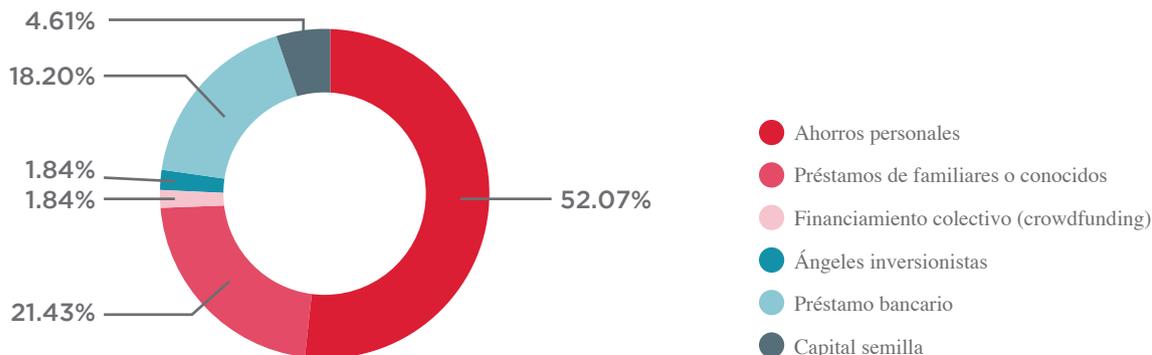


Figura 3. Elaboración propia. (2021). Uso de recursos financieros.

Una preocupación para acceder a préstamos más grandes es que son en dólares americanos. Una empresaria comentó *“si tomamos un crédito en moneda extranjera, yo tengo que tener muchísimo cuidado pues es prácticamente imposible en Argentina por el tipo de cambio y fluctuación que está teniendo el peso respecto al dólar”*.

El Missing Middle se acentúa al haber poca oferta de productos financieros en moneda local y a tasa de interés fija. La burocracia para acceder a préstamos, inversiones y formalizar un negocio en Latinoamérica tiene como consecuencia *“tardar más de 2 años en comercializar el producto a la venta y poder tener una tienda física”* (mujer emprendedora entrevistada, 2021).

Otra emprendedora mencionó como suelen ver a su empresa como un “proyecto” por ser mujer y joven.

De las 280 mujeres emprendedoras encuestadas electrónicamente, solo un 13% logra dedicarle todo su tiempo a su emprendimiento, el resto combina otras actividades laborales o familiares, como estudiar y tener un empleo formal además de su emprendimiento.



La doble o triple discriminación a la que se enfrentan emprendedoras en América Latina ha impulsado a gobiernos a ofrecer incentivos, como en Argentina donde “el Gobierno Provincial ofrece reducción en tasas de interés por cumplir con cierto porcentaje de mujeres en puestos directivos de un negocio” (mujer emprendedora entrevistada, 2021).

“La discriminación es triste... encuentras muchas discriminaciones, muchas dificultades para las personas, pero en el sector financiero es mayor. Ellos no se fijan en las personas con discapacidad, en las personas transgénero, o las mujeres, todo ese tipo de personas son víctimas de discriminación”
Explicó una emprendedora de 52 años que lleva 25 años de su vida al frente de su empresa.

Otro riesgo que destacan las emprendedoras, es el enfoque de impacto social de sus empresa.

Por lo que en un inicio las emprendedoras han logrado obtener capital semilla y donativos para arrancar, es el financiamiento en este segmento, Missing Middle, el que falta para que estas PyMEs puedan mantenerse y crecer. Para cerrar esta brecha de financiamiento ellas buscan rondas de inversión donde pudieran levantar capital y conectar con socios estratégico.



Situación de mujeres emprendedoras en América Latina

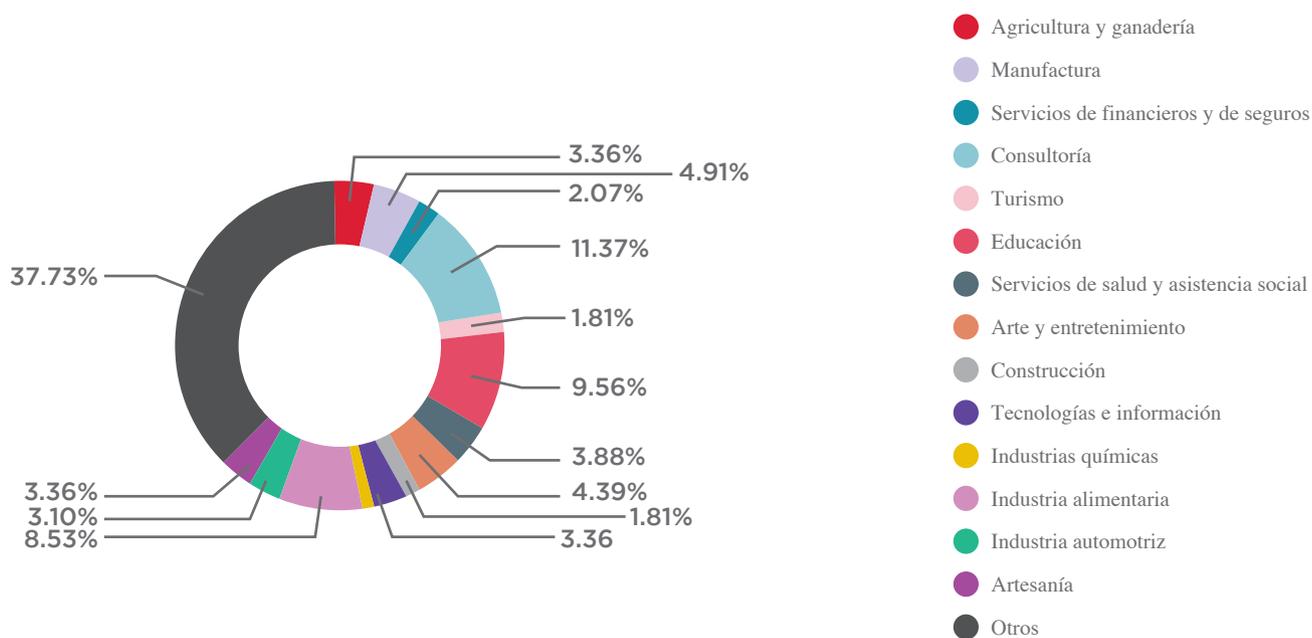


Figura 5. Elaboración propia. (2021). Situación de mujeres emprendedoras en Latinoamérica.

Las inversiones que requieren las emprendedoras no siempre tienen que ser en capital. Muchas de ellas buscan también herramientas y conocimiento para estructurar y validar su idea de negocio para llevarla al siguiente nivel.

La gráfica a continuación demuestra este apoyo no financiero que pueden recibir emprendedoras en el missing middle. Donde casi el 25% de las encuestadas ha hecho uso de contenido educativo o cursos o usado redes de apoyo.

“Yo creo que los programas de aceleración son buenos, pues hay un poco de todo, también allá afuera hay muchísima oferta, pero, pero en mi caso el programa de Star Path. Me sirvió muchísimo. Porque pudimos empezar a dar al negocio, una estructura que no teníamos”

Uso de recursos no financieros

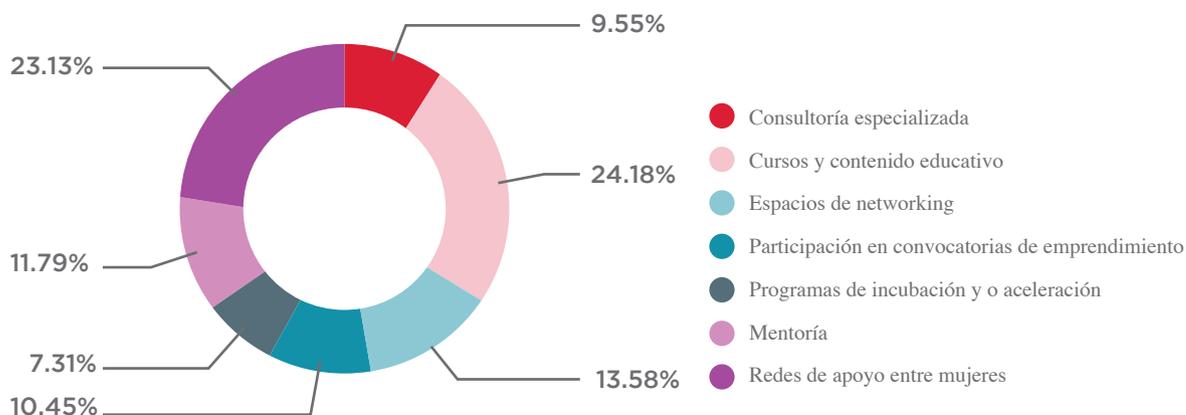


Figura 6. Elaboración propia. (2021). Uso de recursos no financieros.

Tras el análisis de fuentes primarias y secundarias como reportes, estudios, entrevistas y encuestas se encontraron puntos clave para cerrar la brecha del missing middle en la que se encuentran las emprendedoras latinoamericanas, a través de inversión financiera y no financiera.



5 puntos clave para atender la problemática del Missing Middle



1. La creación de espacios para mujeres.



2. Consultorías especializadas.



3. Programas de educación financiera para la adquisición de créditos.



4. Redes de apoyo para mujeres para el fortalecimiento de sus proyectos, así como el empoderamiento de ellas mismas.



5. Desarrollar servicios financieros flexibles y ajustados a las necesidades de capital de las emprendedoras.

Las recomendaciones derivan de los cinco puntos clave, la creación de más espacios relacionados con emprendimiento y que tengan perspectiva de género, mayor educación en finanzas y la atención de instituciones bancarias con el nicho del missing middle en Latinoamérica.



Bibliografía:

Adams, R. (2021). “Interview: Are Women Decision Makers More Risk Averse Than Their Male”. Corporación Financiera Internacional: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/news_ext_content/ifc_external_corporate_site/news+and+events/news/interview+with+renee+adams

ANDE. (2020). “La inversión de impacto en América Latina”. ANDE Global: <https://www.andeglobal.org/?action=tracking&file=2021/02/LatAm-Impact-Investing-2018-2019-ES.pdf>

Global Entrepreneurship Monitor. (2019). “Women's Entrepreneurship Reports. Special Topic Reports” New York: Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20182019-womens-entrepreneurship-report>

ONU Mujeres. (2021). “Inclusión financiera para mujeres y jóvenes del missing middle”. ONU Mujeres, Ecuador: <https://ecuador.unwomen.org/es/noticias-y-eventos/articulos/2021/07/inclusion-financiera-para-mujeres-y-jovenes>

Oxfam América, Value for Women y Boston College. (2014). “The problem of underinvestment in Women Led Small and growing business in Latin America and the Caribbean: The most Missing of the Missing Middle”. Amazon: https://s3.amazonaws.com/oxfam-us/www/static/media/files/-The_Problem_of_Underinvestment_in_Women-Led_Businesses_in_LAC.pdf

Value for Women. (2019). “Entendiendo como apoyar”. <https://v4w.org/wp-content/uploads/2019/09/Entendiendo-como-apoyar-el-potencial-de-mujeres-emprendedoras-Espa%C3%B1ol.pdf>

2X Challenge. (2021). “The Gender Agenda and the Missing Middle: Improving Economic Outcomes for Women in sub-Saharan Africa”. <https://www.2xchallenge.org/new-blog/2021/4/13/the-gender-agenda-and-the-missing-middle-improving-economic-outcomes-for-women-in-sub-saharan-africa>



pro mujer



Tecnológico de Monterrey
Escuela de Negocios

FAIR Center for Financial Access,
Inclusion and Research