



GOBIERNO DE
MÉXICO



INMUJERES
INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES



MAPEO DE FINANCIAMIENTOS PARA EMPREDIMIENTOS Y PROYECTOS PRODUCTIVOS DE MUJERES

Entregable final

Barranca del Muerto No. 209, Col. San José Insurgentes, CP. 03900, Alcaldía Benito Juárez, Ciudad de México.
Tel: (55) 5322 6030 www.gob.mx/inmujeres



2023
AÑO DE
Francisco
VILLA
EL REVOLUCIONARIO DEL PUEBLO

Contenido

1.	Introducción	5
1.1	<i>La pobreza en México</i>	7
1.2	<i>Brechas en la participación económica con perspectiva de género</i>	9
1.3	<i>Inclusión financiera y brechas de género</i>	16
2.	Metodología	25
2.1	<i>Fase I. Diagnóstico</i>	25
2.2	<i>Fase 2. Hallazgos preliminares</i>	30
2.3	<i>Fase 3. Visualización del mapeo final de financiamientos</i>	32
3.	Mapeo de financiamientos para emprendimientos y proyectos productivos de mujeres...	35
3.1	<i>Resultados generales del mapeo de financiamientos</i>	35
3.2	<i>Comparación por tipo de institución sobre hallazgos del mapeo de financiamientos</i>	42
3.3	<i>Hallazgos con relación a las brechas existentes en la inclusión financiera de las mujeres</i>	45
3.4	<i>Resultados de entrevistas</i>	51
4.	Retos y recomendaciones	54
4.1	<i>Cumplimiento del objetivo del mapeo</i>	55
4.2	<i>Accesibilidad y uso de la herramienta de mapeo</i>	56
4.3	<i>Actualización y administración de la base de datos</i>	58
4.4	<i>Oferta de financiamiento identificada</i>	59
5.	Conclusiones	61
6.	Referencias	63
7.	Anexos	65

Índice de gráficos, tablas e ilustraciones

Gráfico 1. Porcentaje y número de personas en situación de pobreza (2022).....	7
Gráfico 2. Población en situación de pobreza, según características seleccionadas (2022).....	8
Gráfico 3. Porcentaje de la población en situación de pobreza en las entidades federativas (2022).....	9
Gráfico 4. Población ocupada por nivel de ingresos según sexo (porcentaje).....	10
Gráfico 5. Ingreso promedio mensual de las personas emprendedoras.....	11
Gráfico 6. Tasa de informalidad laboral por sexo (porcentaje respecto a la población ocupada).....	11
Gráfico 7. Participación en la toma de decisiones por tamaño de empresa y sexo.....	12
Gráfico 8. Participación en la toma de decisiones por sector económico y sexo.....	13
Gráfico 9. Distribución de mujeres en el consejo de administración por sector económico.....	13
Gráfico 10. Porcentaje de empresas que implementan políticas de inclusión para mujeres por tipo de política....	14
Gráfico 11. Ecosistema financiero con perspectiva de género.....	17
Gráfico 12. Ecosistema financiero, oferta y demanda.....	18
Gráfico 13. Tenencia de productos financieros formales entre las mujeres, según actividad principal.....	18
Gráfico 14. Uso de instrumentos financieros informales.....	19
Gráfico 15. Tenencia de productos bancarios por sexo.....	19
Gráfico 16. Medios de pago utilizados por sexo de quien toma las decisiones en la empresa.....	20
Gráfico 17. Empresas con financiamiento en algún momento desde el inicio de operaciones.....	21
Gráfico 18. Tasa de rechazo de la primera solicitud de crédito.....	21
Gráfico 19. Porcentaje de la población de 18 a 70 años que lleva un registro de sus gastos.....	22
Gráfico 20. Destino del ahorro informal por sexo.....	23
Gráfico 21. Resultados generales del mapeo de financiamientos.....	36
Gráfico 22. Productos ofertados por tipo de institución.....	37
Gráfico 23. Porcentaje de instituciones por número de productos que ofrecen.....	37
Gráfico 24. Composición por tipo de institución.....	38
Gráfico 25. Cobertura del total de instituciones por entidad federativa.....	40
Gráfico 26. Cobertura de productos de financiamiento productivo por entidad federativa.....	41
Gráfico 27. Productos dirigidos a mujeres por tipo de institución.....	45
Gráfico 28. Cobertura de productos dirigidos a mujeres por entidad federativa.....	46
Gráfico 29. Beneficios declarados en los productos crediticios dirigidos a mujeres.....	48
Tabla 1. Entidades consultadas, nacionales e internacionales.....	25
Tabla 2. Fuentes de datos e información.....	27
Tabla 3. Criterios estandarizados para la construcción de la base de datos.....	29
Tabla 4. Entidades entrevistadas.....	31
Tabla 5. Características por tipo de institución.....	42
Tabla 6. Oferta de productos específicos para mujeres.....	46
Tabla 7. Tasas para la oferta de créditos productivos, específicos para mujeres.....	47
Tabla 8. Comparativo de garantías por tipo de productos.....	49
Tabla 9. Oferta para Capital Semilla para Emprendimientos de Mujeres.....	50

Ilustración 1. Ejemplo de registro de ubicación geográfica.....	30
Ilustración 2. Herramienta para la búsqueda de oferta crediticia.....	33
Ilustración 3. Herramienta para visualizar y analizar información.....	34
Ilustración 4. Estructura de recomendaciones.....	54

1. Introducción

En el año 2022, el Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) implementó la “Estrategia Territorial para la Reactivación de la Autonomía y el Empoderamiento Económico”, que tiene como propósito “contribuir con el avance de la autonomía y el empoderamiento económico de las mujeres como parte integral de la responsabilidad del Estado, a través de una estrategia multiplicadora y territorialmente adaptada para la reactivación de las economías locales” (INMUJERES, 2023). Durante el año 2023, se instalaron seis nodos de empoderamiento económico en 30 entidades federativas y cuatro en las dos restantes, con un total de 188 nodos repartidos en todo el territorio nacional, operados a través de los Centros para el Desarrollo de las Mujeres (CDM), en coordinación con las Instancias de las Mujeres en las Entidades Federativas (IMEF), además de contar con alianzas estratégicas con diversas dependencias e instancias para fortalecer el trabajo colaborativo.

Los nodos de empoderamiento económico buscan ampliar y acercar oportunidades económicas a las mujeres en sus territorios, tanto para las que buscan un empleo, como para las que tienen interés en emprender o fortalecer un negocio. A través de la asesoría técnica especializada, el fortalecimiento de capacidades y la vinculación a otros servicios y programas, se otorga información y apoyo para las diferentes iniciativas económicas.

El INMUJERES ha recolectado la experiencia adquirida a través de las sesiones de seguimiento regional, la retroalimentación de las promotoras que operan los nodos y el Encuentro de Nodos de Empoderamiento Económico, y uno de los hallazgos identificados fue la necesidad de estandarizar y unificar criterios de información sobre opciones viables de financiamiento, así como los requisitos necesarios para acceder a ellos, en correspondencia con el objetivo específico de recursos de la “Estrategia Territorial para la Reactivación de la Autonomía y el Empoderamiento Económico”.

Como respuesta a la necesidad antes mencionada, el INMUJERES promueve la elaboración de un mapeo de financiamientos para emprendimientos y proyectos productivos de mujeres, con la finalidad de ofrecer igualdad de condiciones en el acceso a la información relacionada con fuentes de financiamientos. Este acceso es un paso fundamental y es un elemento estratégico para la participación y autonomía económica de las mujeres, pues fomenta, a su vez, la toma de decisiones consciente e informada y estimula un mejor y mayor uso de la oferta a través del reconocimiento de la pertinencia. En consecuencia, también se promueve el avance hacia el ejercicio de otros derechos económicos, políticos y sociales.

A través del mapeo se busca identificar brechas de financiamiento en las entidades federativas por sector y por criterios de elegibilidad, entre otros. También se consideran otros factores y barreras que en ocasiones profundizan, complican y, por ende, alejan la factibilidad del acceso real al financiamiento. Así pues, las mujeres en sus diferentes contextos y realidades no alcanzarán la autonomía económica si no se abordan colectivamente otras situaciones, tales como el nivel de pobreza y marginación, la violencia, el rezago educativo, el trabajo no remunerado, la brecha digital, y la pobreza de tiempo, entre otras.

Según lo antes mencionado, el mapeo de financiamientos será un insumo relevante para las promotoras de empoderamiento económico y detonará una oportunidad para asesorar de una manera más especializada y pertinente las iniciativas económicas de las mujeres beneficiarias de la “Estrategia Territorial para la Reactivación de la Autonomía y el Empoderamiento Económico”. También será, sin lugar a dudas, una herramienta que ofrecerá a las entidades diseñadoras de política pública y al sistema financiero mexicano, áreas de oportunidad para transformar e incidir de manera efectiva y pertinente en las iniciativas económicas de las mujeres a través del financiamiento oportuno, accesible y asequible.

El mapeo de financiamientos está estructurado en las siguientes secciones:

- 1) **Introducción:** aquí se aborda la situación de las desigualdades entre hombres y mujeres, y se identifican las principales brechas de participación económica, así como datos de inclusión financiera.
- 2) **Metodología:** en este apartado se identifican las fases del mapeo, se especifican las fuentes de información, criterios y las herramientas a utilizar.
- 3) **Mapeo de financiamientos para emprendimientos y proyectos productivos de mujeres:** en esta sección, la información consolidada y la construcción de las bases de datos permiten priorizar, filtrar y definir los resultados generales. Además, se realiza el análisis de los hallazgos, lo que permite discernir sobre la relación de variables y criterios para determinar tendencias, brechas y sesgos.
- 4) **Retos y recomendaciones:** se determinan sugerencias para los diferentes ámbitos en los que impactará el mapeo de financiamientos para emprendimientos y proyectos productivos de mujeres.
- 5) **Conclusiones:** otras acciones complementarias que permiten avanzar en el desarrollo económico de las mujeres de manera coordinada.

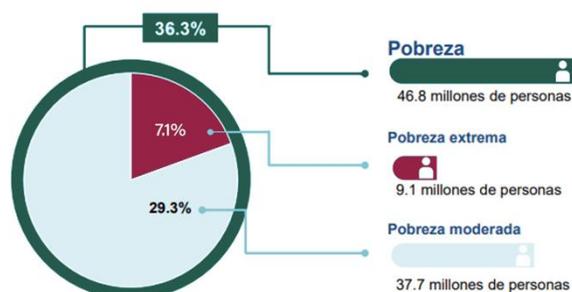
1.1 La pobreza en México

En México se mide la pobreza multidimensional, la cual comprende además del bienestar económico (ingreso), la dimensión de los derechos sociales (educación, salud, seguridad social, vivienda, servicios básicos, y alimentación nutritiva y de calidad) y el contexto territorial (grado de cohesión social y grado de accesibilidad a carreteras pavimentadas). Por ello, una persona se considera en situación de pobreza cuando tiene al menos una carencia social e ingresos insuficientes para satisfacer sus necesidades básicas. Las personas se encuentran en una situación de pobreza extrema cuando tienen tres o más carencias sociales y su ingreso es tan bajo que no alcanza para una alimentación nutritiva.

Al analizar la pobreza en el país con las respectivas dimensiones, se observa cómo afecta a hombres y mujeres de manera distinta. En particular, las mujeres ejercen en menor medida sus derechos sociales debido a la división sexual del trabajo, lo que conlleva otra serie de consecuencias en el uso del tiempo, el trabajo no remunerado, la falta de autoestima y mayor vulnerabilidad, entre otras. Esto tiene como consecuencias una baja o nula generación de ingresos y coloca a las mujeres en una situación de mayor exposición y riesgo. “La pobreza aumenta la brecha de género y esta genera a su vez pobreza. Brecha de género y pobreza son dos desigualdades interconectadas que vulneran los derechos de las mujeres”. (Val, 2020)

El informe del Coneval sobre Medición de la Pobreza 2022 da cuenta de que el 36.3 % de la población se encuentra en situación de pobreza, lo que corresponde a 46.8 millones de personas, 37.7 millones de personas están en pobreza moderada y 9.1 millones viven en situación de pobreza extrema (CONEVAL, 2023).

Gráfico 1. Porcentaje y número de personas en situación de pobreza (2022)

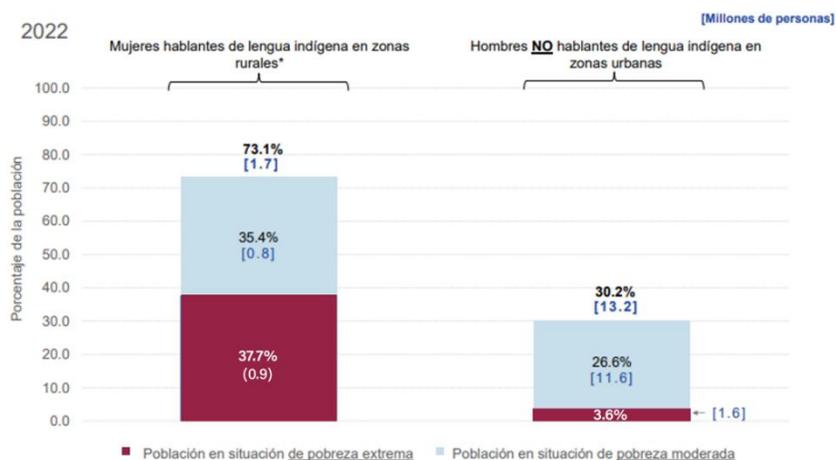


Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en la ENIGH 2022 del INEGI.

Sin embargo, al analizar las cifras con mayor profundidad, se visualizan diferencias por grupo poblacional y por entornos, tales como: a) por sexo, las mujeres representan el 36.9 % de las personas

en situación de pobreza, mientras que los hombres ocupan el 35.6 %; b) la pobreza en la población adulta mayor de 65 años es del 31.6 % en las mujeres y de 30.5 % en los hombres; c) por ámbito de residencia, el 48.8 % de la población en situación de pobreza vive en áreas rurales, mientras que el 32.2 % habita en áreas urbanas; y d) por pertenencia étnica, el 65.2 % de las personas en situación de pobreza son indígenas. En definitiva, las desigualdades en la pobreza se manifiestan en diferentes grados y formas según el segmento y el contexto, pero al generarse la interseccionalidad de uno o más criterios, la pobreza se torna perpetua y por lo tanto con menos oportunidades para que la situación se revierta. Por ejemplo, al seleccionar las siguientes características: mujer hablante de lengua indígena que vive en la zona rural, la situación de pobreza incrementa al 73.1 % (37.7 % pobreza extrema y 35.4 % pobreza moderada), en comparación con hombre no hablante de lengua indígena que habita en la zona urbana, su situación de pobreza es del 30.2 % (3.6 % pobreza extrema y 26.6 % pobreza moderada) (CONEVAL, 2023).

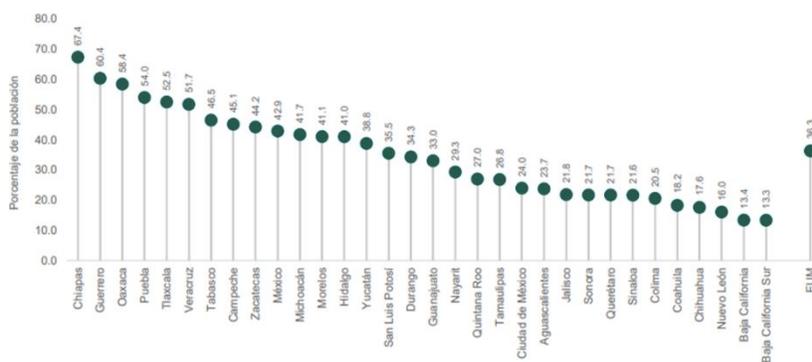
Gráfico 2. Población en situación de pobreza, según características seleccionadas (2022)



Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en la ENIGH 2022

Son 13 las entidades federativas que tienen un porcentaje de la población en situación de pobreza igual o superior al 40 %. De ellas, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y Veracruz tienen un porcentaje superior al 50 %. Destacan Chiapas y Guerrero con porcentajes del 67.4 % y 60.4 % respectivamente (CONEVAL, 2023).

Gráfico 3. Porcentaje de la población en situación de pobreza en las entidades federativas (2022)



Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en la ENIGH 2022

1.2 Brechas en la participación económica con perspectiva de género

En México, de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2020, viven 66.4 millones de mujeres, de las cuales el 78.9 % habitan en zonas urbanas (equivalente a 52.4 millones) y 21.1% en zonas rurales, el equivalente a 14 millones. Por ello es importante señalar algunas condiciones de las mujeres que viven en zonas rurales, así como realizar algunas comparaciones con las mujeres que habitan en las zonas urbanas. A continuación, se identifican algunas brechas:

- El 15.9 % son jefas de hogar. Las jefas de familia con negocio en la actividad agropecuaria y pesquera registraron un ingreso promedio mensual de 8 mil 515 pesos (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera - SIPA, 2022).
- El 96.7 % de las mujeres que trabajan en actividades agropecuarias o pesqueras tiene quehaceres extralaborales. El 97.9 % realiza trabajo doméstico del hogar, 38.1 % cuida a otra persona en el hogar, 27.8 % acarrea leña y agua, 8.8 % realiza trabajo comunitario, 8.2 % asiste a la escuela y 8.0 % realiza tareas de mantenimiento a la vivienda (algunas mujeres realizan dos o más actividades) (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera - SIPA, 2022).
- Apenas la cuarta parte de las mujeres rurales (26 %) poseen un certificado parcelario que las acredita como ejidatarias o comuneras (INMUJERES, 2021).
- Con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2022, la inserción económica de las mujeres en zonas rurales es del 32.4 %; un porcentaje menor al de las mujeres que se encuentran en zonas urbanas con un 47.8 %. Se destacan las ocupaciones por sector: 25.4 %

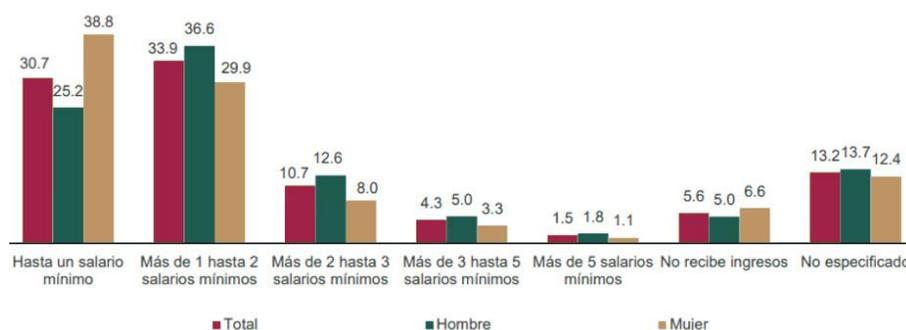
trabaja en comercio, el 22.0 % en servicios personales, el 20.6 % como trabajadoras industriales, artesanas y ayudantas, y el 17.5 % en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y de caza y pesca (INMUJERES, 2022).

- La misma fuente señala que el 11.9 % de las mujeres en zonas rurales que se encuentran ocupadas no reciben remuneración por sus actividades, mientras que, de las mujeres urbanas, el porcentaje es tan solo del 3.1 %. Además, el 51.3 % de las mujeres que trabajan subordinadas y reciben un pago, no cuentan con prestación alguna, mientras que en el caso de las mujeres que viven en zonas urbanas, esta cifra se ubica en 21.2 % (INMUJERES, 2022).

Si las mujeres participaran en la economía a la misma tasa que los hombres, el ingreso per cápita del país sería 22 % más alto (Inchauste et al.,2021). Según datos del INEGI, con cifras del segundo trimestre de 2023, la población económicamente activa ha crecido en comparación del año 2022, pero persisten las brechas entre hombres y mujeres. En el caso de los hombres, 76 de cada 100 fueron económicamente activos en comparación con 46 de cada 100 mujeres (INEGI, 2023) . Al comparar el número de horas promedio semanales trabajadas, también existe una diferencia entre hombres y mujeres: 44.51 y 37.33 horas respectivamente y esto, a su vez, refleja una repercusión directa en el ingreso promedio por hora: \$52.20 para los hombres y \$50.84 para las mujeres (INMUJERES, 2023).

La brecha salarial de género en el empleo formal, aunque ha disminuido, todavía es desfavorable para las mujeres. De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Ocupación y Empleo, se puede observar que el mayor porcentaje de ingresos recibidos en el caso de las mujeres es de hasta un salario mínimo. Conforme el número de salarios se incrementa, las mujeres se sitúan por debajo de los hombres. Otro dato relevante es que el 6.6 % de las mujeres y el 5.0 % de los hombres ocupados no recibieron un ingreso por su trabajo en el mercado laboral (INEGI, 2023).

Gráfico 4. Población ocupada por nivel de ingresos según sexo (porcentaje)



Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo - Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 4T2022

Asimismo, en un sondeo realizado por el Instituto Mexicano por la Competitividad (IMCO) y el Consejo Coordinador de Mujeres Empresarias se muestra que las mujeres emprendedoras ganan menos que los hombres sin importar si están en la formalidad o informalidad.

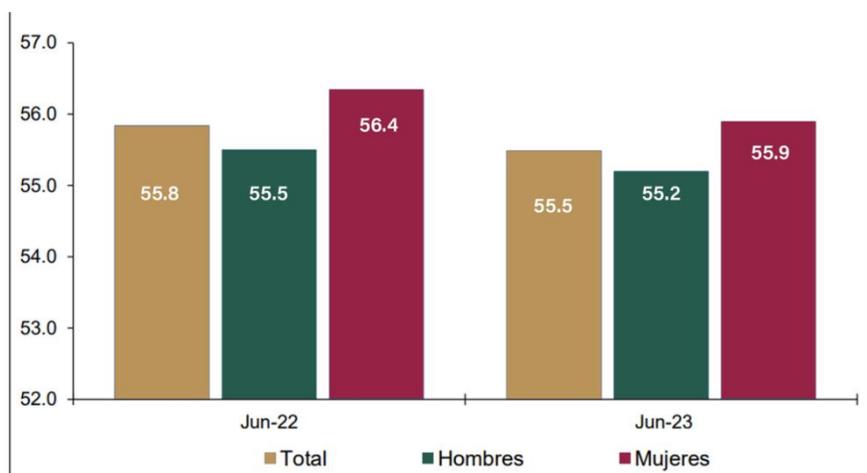
Gráfico 5. Ingreso promedio mensual de las personas emprendedoras



Fuente: Creación propia con datos de la presentación de resultados del Instituto Mexicano para la Competitividad y el Consejo Coordinador de Mujeres Empresarias, 2021

Al examinar con mayor profundidad –y si se toma en cuenta la población ocupada en la informalidad– puede apreciarse que hay un mayor número de mujeres empleadas informalmente que de hombres.

Gráfico 6. Tasa de informalidad laboral por sexo (porcentaje respecto a la población ocupada)



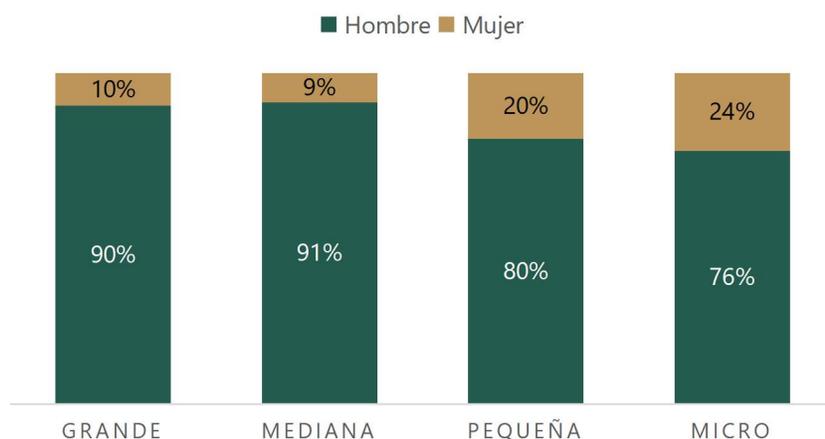
Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo - Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 07/2023

Así, la mayor presencia de las mujeres en la economía informal, con emprendimientos que tienen poca rentabilidad en sectores que fueron los más golpeados en la crisis provocada por la pandemia del COVID-19, determina una débil inserción en cadenas de valor capaces de potenciar el

crecimiento de sus negocios. Este segmento de mujeres emprendedoras tuvo una menor resiliencia financiera ante la crisis en relación con los hombres, lo que afecta el desarrollo de sus emprendimientos (Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF), 2021).

Por otro lado, desde el año 2018 se ha visto un aumento notable en el número de mujeres que han decidido emprender algún negocio en México. Las mujeres emprendedoras han demostrado ser agentes clave en la generación de nuevas ideas, la creación de empleo y el fomento de la innovación en diversos sectores de la economía. Pero es importante precisar que, de acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas, la participación de la mujer en la toma de decisiones se concentra, en su mayoría, en las microempresas, seguido de las pequeñas empresas con una participación del 24 % y 20 % respectivamente, mientras que dentro de las medianas y grandes empresas se presenta la mayor brecha de género, pues en ambas la participación de las mujeres es de alrededor del 10 % (CNBV, 2021).

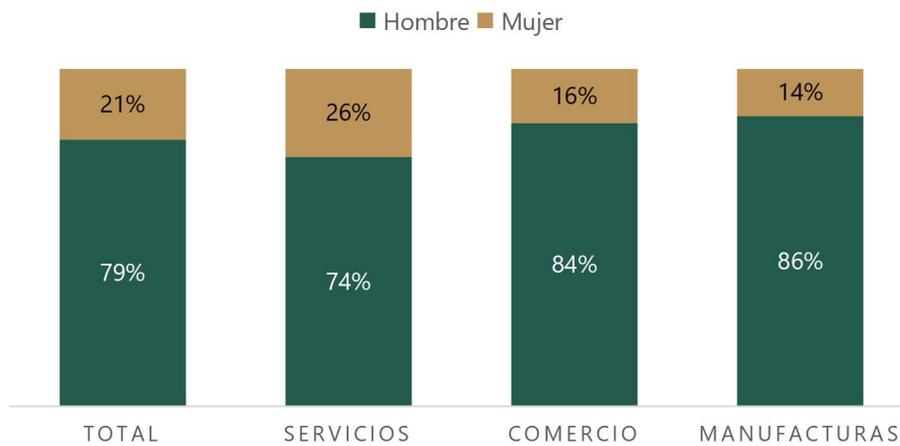
Gráfico 7. Participación en la toma de decisiones por tamaño de empresa y sexo



Fuente: Reporte de resultados de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas - Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2021

El sector en el que existe una mayor toma de decisiones por parte de las mujeres es el de servicios, con 26 %. El sector manufacturero, tradicionalmente liderado por hombres, presenta la mayor brecha de género dentro de los sectores económicos con 14 % (CNBV, 2021).

Gráfico 8. Participación en la toma de decisiones por sector económico y sexo

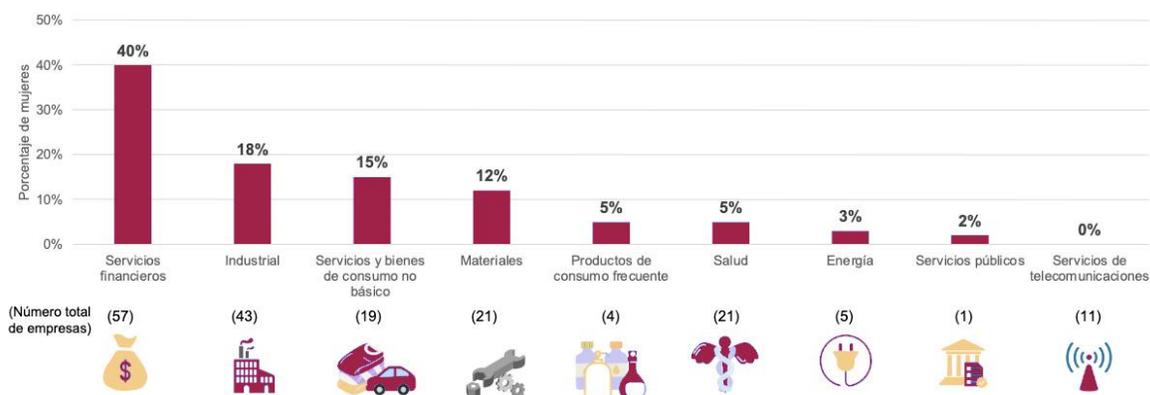


Fuente: Reporte de resultados de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas – Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2021

Desde una perspectiva orientada hacia empresas con mayor consolidación, tamaño y trayectoria, el análisis del Centro de Investigación de la Mujer en la Alta Dirección (CIMAD) y el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) en México detectó que, dentro de 182 empresas analizadas, un total de 547 personas ocupan una posición en las direcciones relevantes (general, finanzas y jurídica) de la empresa; sin embargo, de estas únicamente el 12 % son mujeres. Solo siete empresas cuentan con una mujer a nivel de dirección general, lo equivalente al 4 % del total.

De seguir con la tendencia actual se lograría la paridad en los consejos de administración del mercado de capitales hasta 2057, es decir, en más de treinta años (IMCO, 2022).

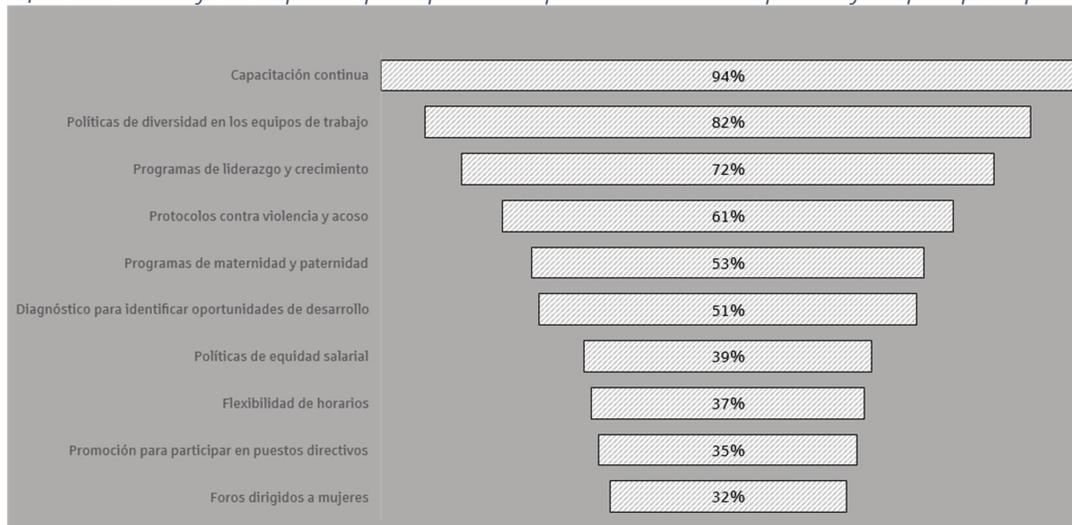
Gráfico 9. Distribución de mujeres en el consejo de administración por sector económico



Fuente: Información de las empresas públicas listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y Bolsa Institucional de Valores (BIVA) que pertenecen al mercado de capitales – CIMAD – IMCO, 2022

Actualmente estas empresas implementan distintas políticas con el fin de incrementar su inclusión con perspectiva de género. Así, una política de capacitación continua para sus trabajadoras está presente en la mayoría de las empresas. Sin embargo, existen grandes áreas de oportunidad aún por atender, como la promoción para participar en puestos directivos, políticas de equidad salarial y un diagnóstico para identificar oportunidades de desarrollo, entre otras (IMCO, 2022).

Gráfico 10. Porcentaje de empresas que implementan políticas de inclusión para mujeres por tipo de política



Fuente: Información de las empresas públicas listadas en la BMV y BIVA que pertenecen al mercado de capitales – CIMAD – IMCO

Por su parte, Cucagna, Lacovone, & Rubiano-Matulevich (2020) examinaron los factores que permiten a las mujeres incorporarse a sectores más rentables y dominados por los hombres. El análisis se basó en un experimento controlado para evaluar el impacto de un programa de iniciativa personal y formación empresarial en México con una muestra formada por 3,907 empresarias formales e informales de Ciudad de México, Aguascalientes, Guanajuato y Querétaro. Destacan que la formación microempresarial, complementada con tutoría en modelos de roles empresariales, impulsa las capacidades para identificar redes y oportunidades financieras que ayuden a las mujeres a incorporarse en sectores económicos más rentables.

Otros factores determinantes de la débil posición de los emprendimientos liderados por las mujeres, vistos desde el punto de vista de la demanda, son atribuidos a la desigual carga de trabajo doméstico y de cuidados no remunerados, las normas sociales de género, la falta de ingresos y de activos propiedad de las mujeres, así como una débil inserción de sus emprendimientos en cadenas de valor que sirvan al escalamiento de sus iniciativas emprendedoras.

Específicamente en México, las tareas no remuneradas alcanzaron un valor económico de 6.8 billones de pesos, de los cuales las mujeres aportaron 2.6 veces más valor económico que los hombres.

El valor económico total del trabajo no remunerado equivale al 26 % del PIB nacional; es decir, equivale a uno de cada cuatro pesos generados por la economía mexicana. Esto está por encima de la participación de los principales sectores: comercio (20 %), industrias manufactureras (18 %) y servicios inmobiliarios (10 %) (IMCO, 2022).

Al hacerse cargo del trabajo de cuidados y doméstico no remunerado, las mujeres tienen poco tiempo para crecer laboral y profesionalmente. Al respecto, la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) refiere:

estar casada o en unión libre reduce la probabilidad de participar laboralmente en 15.24 %, en comparación con quienes tienen otra situación conyugal; vivir en hogares con integrantes menores de 5 años de edad o de menores de 5 a 12 años, reduce la probabilidad en 9.1 % y en 4.9 %, respectivamente, en comparación con aquellos hogares sin integrantes menores de edad" (Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, 2022).

Por su parte, otras fuentes mencionan:

La carga total de trabajo (remunerado y no remunerado) entre mujeres y hombres es altamente desproporcionada, con un 59.5 de horas para las mujeres y 53.3 horas de tiempo de los hombres, que a nivel nacional señala un promedio de 6.2 horas más de trabajo por parte de las mujeres, lo que implica que tengan menos tiempo para el esparcimiento y descanso, pero también menos posibilidades de integrarse al mundo laboral de manera remunerada, lo cual generaría una gran ganancia económica para el país" (Ferreyra, 2021).

Finalmente, se reconoce que México enfrenta desafíos significativos en materia de inclusión económica con una perspectiva de género. En la actualidad se han identificado diversas barreras económicas que afectan desproporcionadamente a las mujeres en el país. Estas barreras incluyen la brecha salarial de género, la situación de vulnerabilidad dentro de la informalidad, así como una representación insuficiente de mujeres en posiciones de liderazgo económico.

1.3 Inclusión financiera y brechas de género

Al tomar en cuenta las desigualdades históricas y estructurales que se han mencionado es notorio reconocer que la inclusión de la mujer en el sector financiero se encuentra estrechamente vinculada a su participación en la economía productiva. En definitiva, como lo resalta ONU Mujeres “no pertenecer, no entender y no conocer incrementa los niveles de desconfianza para el acceso al sistema financiero formal”. Por ello es importante que, desde el inicio, las iniciativas de inclusión financiera definan acciones de acercamiento con las mujeres, tanto para facilitar el acceso como para reducir barreras a la vinculación (ONU Mujeres, 2021).

Se considera que la inclusión financiera es un elemento importante para cerrar las brechas de desigualdad económica de las mujeres, ya que brinda seguridad y autonomía personal e influye en la autonomía referente a la toma de decisiones. Sin embargo, para que la inclusión financiera sea efectiva, se debe realizar con perspectiva de género. En sintonía con el planteamiento formulado por ONU Mujeres se entiende la perspectiva de género en la inclusión financiera como “un proceso por el cual iniciativas públicas y privadas son diseñadas e implementadas a fin de reducir las barreras que sufren las mujeres para acceder a productos y servicios financieros y usarlos para ganar autonomía financiera y manejar crisis que impactan en sus vidas y negocios” (ONU Mujeres, 2022).

Entonces, la inclusión financiera con una perspectiva de género va más allá de la sola inclusión de mujeres como clientas o socias de los servicios financieros. Su diseño y puesta en práctica requieren intervenciones transformadoras mediante acciones que tomen en cuenta las características específicas de las mujeres con un enfoque interseccional, territorialmente adaptadas, con acciones coordinadas y conjuntas por parte de un ecosistema financiero, capaz de impulsar los emprendimientos de las mujeres y de aportar al desarrollo de las economías locales. Este enfoque transformador propone realizar cambios en las dinámicas que excluyen a las mujeres y les impiden utilizar los servicios financieros como palanca para su empoderamiento económico. La combinación de servicios financieros y no financieros deberían operar como herramientas catalizadoras de transformaciones en la economía y la vida de las mujeres. Por lo tanto, considerar la inclusión financiera de las mujeres desde una perspectiva transformadora, que abone a su salud financiera, implica considerar la multiplicidad de factores que influyen en ella tanto desde la perspectiva de la oferta como desde la demanda (ONU Mujeres, 2022).

El ecosistema financiero con perspectiva de género es aquel que, además de centrarse en la regulación y equilibrio entre la oferta y la demanda, incorpora el contexto normativo al que están expuestas las mujeres. Por ejemplo: ¿qué barreras existen en el contexto sociocultural?, ¿las regulaciones reducen o incrementan barreras a su acceso y uso? Además, este ecosistema identifica factores de apoyo que pueden influir en garantizar el uso de del sistema financiero. Por ejemplo:

¿cómo llega a las mujeres la información sobre productos y servicios?, ¿qué capacidades tienen las mujeres para beneficiarse de su uso?, ¿cuál es la accesibilidad de los servicios no financieros y cómo catalizan su transformación? (ONU Mujeres, 2021).

Gráfico 11. Ecosistema financiero con perspectiva de género

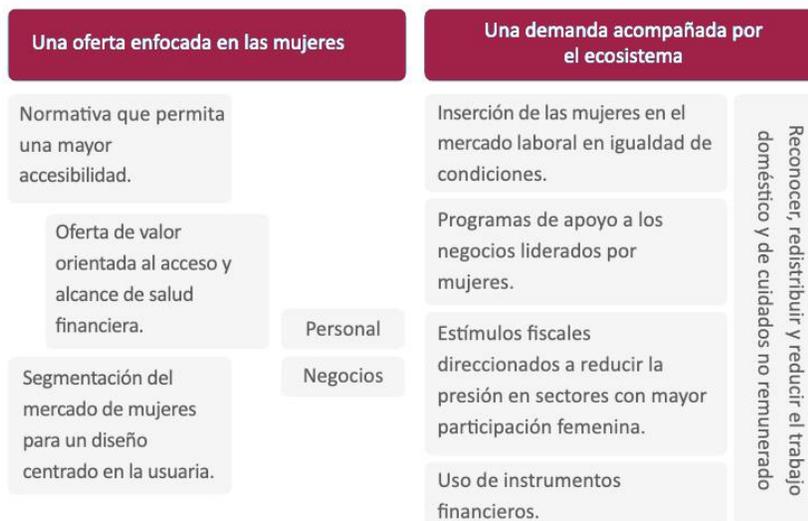


Fuente: Finanzas para todas. Experiencias e iniciativas innovadoras para la inclusión financiera de las mujeres y una recuperación con lentes de género en América Latina. América Latina y el Caribe. ONU Mujeres 2021

Ahora bien, si se considera la función central del sistema financiero desde la perspectiva de la oferta, es necesario que la regulación y el compromiso de las entidades financieras se alineen para crear condiciones que permitan el diseño de productos pertinentes y que contribuyan al bienestar de las mujeres, al dotarlas de asesoría y acompañamiento acorde a las necesidades, centradas en la usuaria y desde la perspectiva personal y de negocio.

Por lo mencionado anteriormente, y desde la perspectiva de la demanda, es necesario reflexionar acerca de las desigualdades y brechas en la participación de las mujeres en el sistema productivo: inserción laboral, nivel de ingresos, excesiva carga de trabajo de cuidados y doméstico no remunerado, que adquieren características específicas en función de su ubicación territorial, edad, pertenencia étnica y género. Asimismo, es necesario fomentar el uso de instrumentos financieros mediante el desarrollo de capacidades financieras y digitales, generar estímulos fiscales a los sectores donde exista subrepresentación femenina, entre otras (ONU Mujeres, 2022).

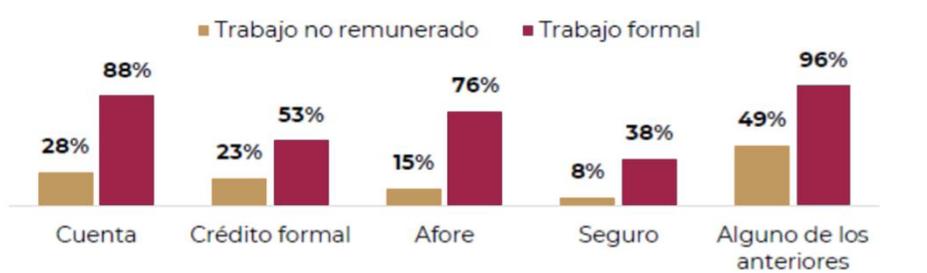
Gráfico 12. Ecosistema financiero, oferta y demanda



Fuente: Inclusión financiera de las mujeres. Claves para una recuperación transformadora de la economía post COVID-19 en América Latina y El Caribe. ONU Mujeres, 2022

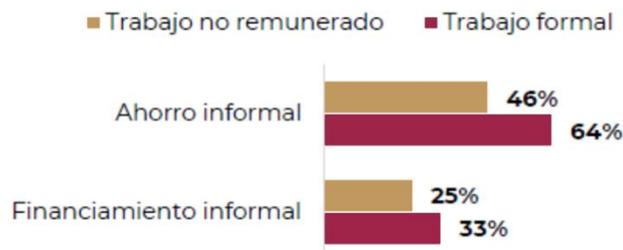
El boletín No. 17 de inclusión financiera emitido por la CNBV, por primera vez realizó un análisis entre la inclusión financiera, el trabajo doméstico y de cuidados no remunerado, y el trabajo formal, identificando diferencias relevantes en la tenencia de productos y en el uso productos informales. Por ejemplo, el ahorro informal en las mujeres con trabajo no remunerado es de 46 % en comparación con el 64 % de las mujeres que tienen un trabajo formal (CNBV, 2023). Dichos hallazgos son sumamente relevantes, ya que refuerzan las recomendaciones de no solo facilitar el acceso, si no de diseñar acciones que identifiquen las diferencias y que aseguren el avance en el cierre de las brechas.

Gráfico 13. Tenencia de productos financieros formales entre las mujeres, según actividad principal



Fuente: Boletín de Inclusión Financiera No. 17. Trabajo de cuidados. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2023

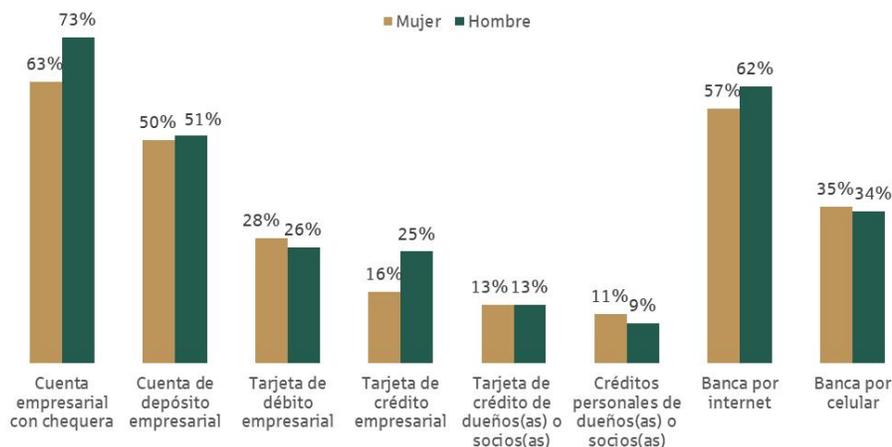
Gráfico 14. Uso de instrumentos financieros informales



Fuente: Boletín de Inclusión Financiera No. 17. Trabajo de cuidados. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2023

Según la OCDE, la tasa de exclusión financiera en México es la más alta entre los países miembros, lo que afecta especialmente a las mujeres. Esto se refleja en el sector empresarial, pues en México las brechas más relevantes en cuanto a la tenencia de los servicios bancarios entre las empresas lideradas por mujeres, en comparación con las que son lideradas por hombres, son la cuenta empresarial con chequera, la tarjeta de crédito empresarial y la banca por internet, con un rezago para los negocios dirigidos por mujeres de 10 %, 9 % y 5 % respectivamente (CNBV, 2021).

Gráfico 15. Tenencia de productos bancarios por sexo



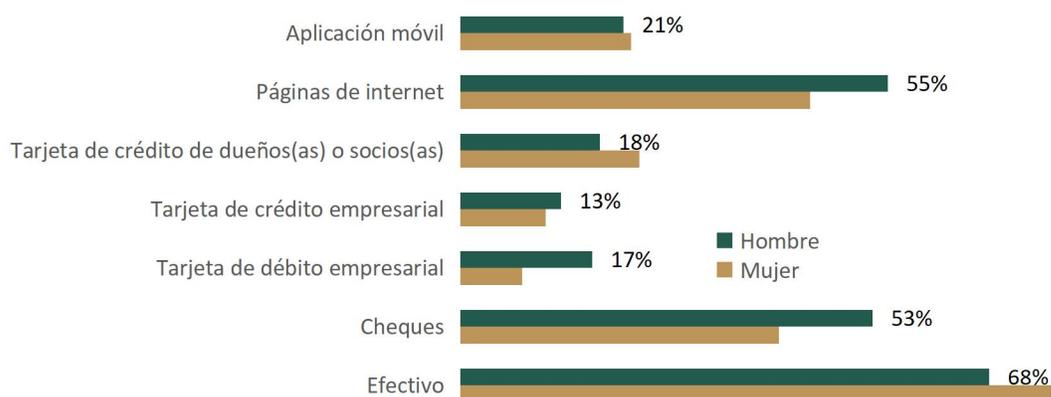
Fuente: Reporte de resultados de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas - Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2021

Fareed, Gabriel, Lenain, & Reynaud (2017) arguyen que la inclusión financiera y el emprendimiento femenino son claves para incentivar la creación de empleo, el crecimiento económico y el empoderamiento de las mujeres. Los resultados de este estudio destacan que la inclusión financiera está vinculada positivamente con el emprendimiento y puede abrir oportunidades económicas para las mujeres emprendedoras. Otro hallazgo es que incentivar los puntos de acceso

financiero como sucursales y agencias, terminales de punto de venta, agentes bancarios, cajeros automáticos, microfinancieras, etc., puede constituir una puerta de entrada al uso de servicios financieros al permitir el desarrollo de las empresas mediante el acceso a facilidades crediticias. En el caso de México, la generación de puntos de acceso debe incluir la transparencia y el conocimiento generalizado.

Sin embargo, se tiene que considerar que en México la preferencia por el efectivo aún es predominante entre las formas de pago más utilizadas por las empresas y esto es aún mayor en las que son lideradas por mujeres (76 %) en comparación con las dirigidas por hombres (68 %). Aunque los pagos realizados por medio de páginas de internet han cobrado relevancia al posicionarse en el segundo medio más utilizado, aquí también la brecha de género es importante, pues se presenta un rezago del 10 % en las empresas lideradas por mujeres (CNBV, 2021).

Gráfico 16. Medios de pago utilizados por sexo de quien toma las decisiones en la empresa



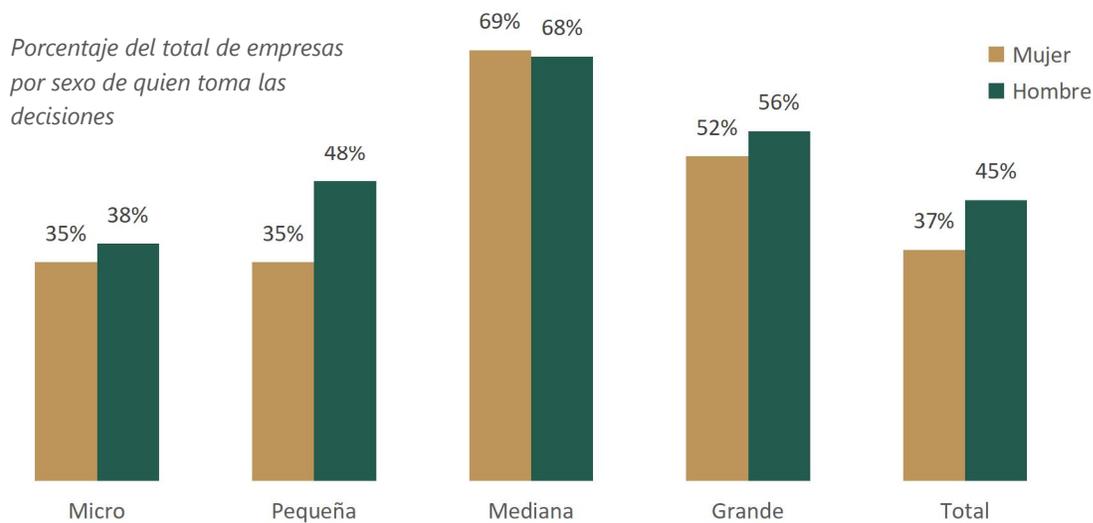
Fuente: Reporte de resultados de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas - Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2021

Por otra parte, las mujeres que son propietarias de pequeñas empresas dependen en gran medida del autofinanciamiento y enfrentan mayores barreras para acceder a recursos financieros formales. Paredes-Hernández, Castillo-Leal, & Saavedra-García (2019) refieren que la fuente de financiamiento primordial son los recursos de familiares y amistades, sobre todo porque se tiene como incentivo la necesidad de mejorar la calidad de vida familiar.

Cabe señalar que en México se vive un gran atraso en cuanto al uso de financiamiento por parte de las mipymes. Con datos de la ENAFIN 2021, solo una de cada dos empresas ha solicitado un crédito formal y, de acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, del total de empresas lideradas por mujeres, solo el 37 % de estas ha contado con algún financiamiento desde el inicio de

operaciones; es decir, solo una de cada tres empresarias. Además, a esto se suma la brecha en cuanto a la tasa de rechazo de la primera solicitud de crédito; para empresas lideradas por mujeres es tres puntos porcentuales mayor que la reportada para las empresas dirigidas por hombres (CNBV, 2021).

Gráfico 17. Empresas con financiamiento en algún momento desde el inicio de operaciones



Fuente: Reporte de resultados de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas - Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2021

Gráfico 18. Tasa de rechazo de la primera solicitud de crédito



Fuente: Reporte de resultados de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas - Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2021

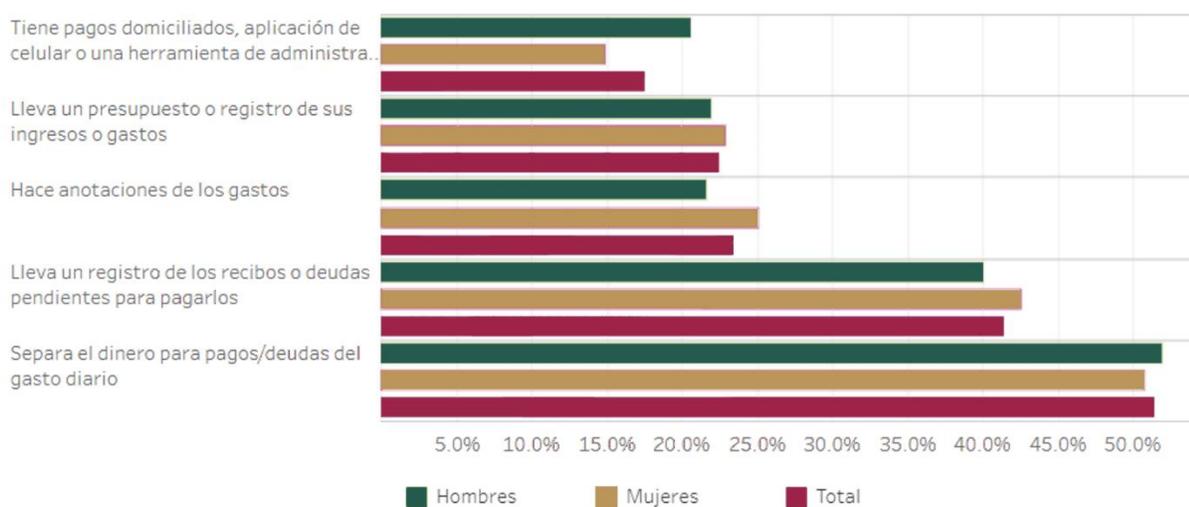
Al respecto García, Aguilar Anaya & Tapia Sánchez (2021) muestran como resultado de su estudio, que los principales obstáculos a los que se enfrentan las mujeres empresarias para obtener financiamiento son el exceso de requisitos solicitados por las instituciones financieras, falta de conocimiento de los requisitos, desconfianza en el prestamista y discriminación hacia ellas. Así, las

autoras señalan que existe falta de apoyo para motivar la competitividad de las mujeres por medio de capacitación y financiamiento.

Otros estudios que detallan las necesidades de inclusión financiera desde la demanda dan cuenta de otras características que influyen en su falta de acceso a productos financieros: la dispersión en la que viven, una menor educación financiera, la desconfianza en el sistema bancario.

En apoyo a lo anterior, con datos de la ENIF 2021, se integra información complementaria que permite potencializar otros comportamientos financieros que muestran las mujeres en cuanto al manejo de sus recursos. Por ejemplo: tienen un mayor control de sus gastos, llevan un registro de los recibos o deudas pendientes para pagarlos y también tienen un presupuesto o registro de sus ingresos o gastos en mayor medida en comparación con los hombres (CNBV, 2021).

Gráfico 19. Porcentaje de la población de 18 a 70 años que lleva un registro de sus gastos o los de su hogar por forma de control y sexo

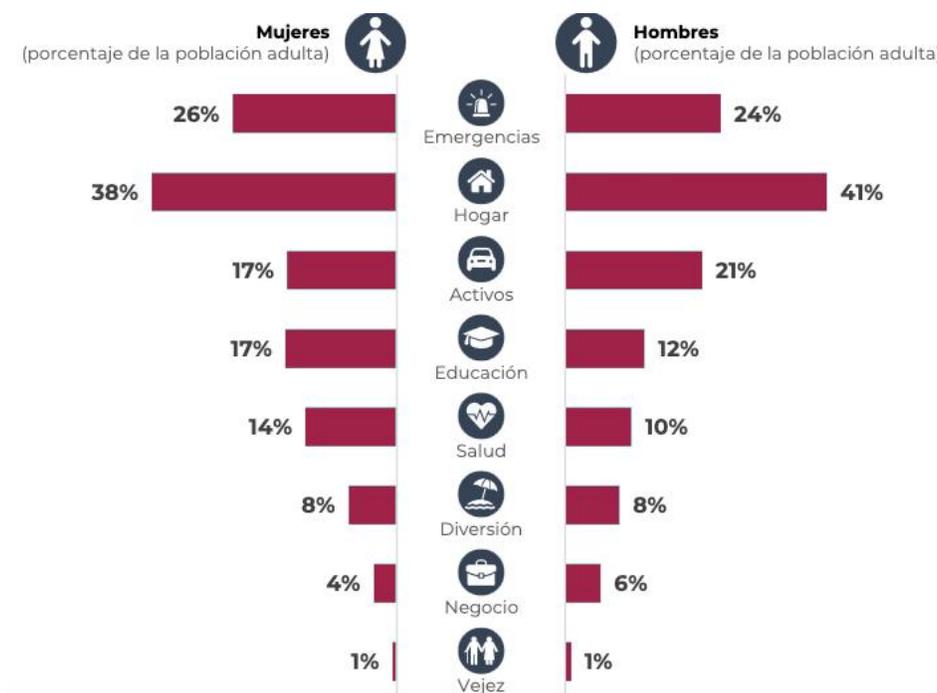


Fuente: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera - Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2021

Dentro del ámbito del ahorro, también es esencial comprender y abordar las diferencias económicas y las desigualdades que enfrentan las mujeres y los hombres en México. El ahorro no solo implica acumular recursos financieros; también refleja las realidades socioeconómicas, culturales y estructurales que impactan de manera diferenciada en ambos géneros. Un estudio del ahorro en México publicado por la CNBV en 2021 señaló que las mujeres ahorran menos activamente que los hombres. Las mujeres prefieren ahorrar en casa o por medio de tandas; son buenas ahorradoras a mediano y largo plazo, aunque ahorran formalmente menos que los hombres.

En cuanto al destino del ahorro informal por género se muestra que los hombres dedican el ahorro a gastos del hogar, la adquisición de activos y negocio más que las mujeres, mientras que las mujeres dedican más que los hombres a la atención de emergencias, educación y salud.

Gráfico 20. Destino del ahorro informal por sexo



Fuente: El ahorro en México: productos, instrumentos y evolución (con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera) - Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2021

Por otro lado, es importante mencionar que, en marzo del año 2022, se instaló el Comité Interinstitucional para la Igualdad de Género en las Entidades Financieras (CIIGEF), el cual está integrado por instituciones, gremios y autoridades reguladoras del sector financiero. El objetivo de dicho comité es

promover una mayor inclusión de las mujeres en el sector financiero y en la economía de nuestro país que permita impulsar la inclusión financiera. También se busca lograr una mayor representación de mujeres en puestos con toma de decisión, lo que contribuirá al crecimiento y la productividad de México (CIIGEF, 2022).

En el año 2022, se realizó el Diagnóstico de la incorporación de la perspectiva de género en el quehacer de las entidades financieras en México, con la participación de 215 entidades financieras y 8 instituciones del Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF). Los resultados estuvieron enfocados en los siguientes ejes:

- La incorporación de la perspectiva de género institucional; se encontró que el 68 % de las entidades cuenta con una política o práctica laboral de igualdad de género, pero solo el 27 % tiene indicadores para medir el avance.
- El 51 % del total del personal son mujeres, sin embargo, solo el 26 % de las mujeres alcanzan un puesto directivo.
- El 44 % de las entidades financieras declaró que las mujeres necesitan productos financieros con características distintas que las ofrecidas a los hombres, sin embargo, solo el 14 % tiene al menos un producto financiero enfocado en las mujeres (CNBV, 2022a).

En el año 2023 se realizó el estudio: "Hacia la Igualdad de Género en el Sector Financiero", que permite identificar por qué las mujeres no llegan a puestos de liderazgo en las instituciones financieras, siendo algunas de las causas, la falta de corresponsabilidad en el trabajo de cuidados, sesgos en el desarrollo de habilidades y formación profesional, doble jornada laboral de las mujeres y la visión androcentrista, entre otras. Se muestra la importancia de que las mujeres alcancen puestos de liderazgo para contribuir a avanzar en la igualdad de género en el sector financiero en México.

Por último, resulta fundamental reconocer que la inclusión financiera tiene un área de acción clave en las condiciones con que las mujeres hacen frente a circunstancias de la vida, pues les permite generar condiciones para un bienestar financiero en los ámbitos personal, familiar y de negocio. También es un motor del desarrollo económico y social que hoy se requiere para superar la crisis generalizada.

2. Metodología

La propuesta metodológica que se desarrolló para el mapeo de financiamientos para emprendimientos y proyectos productivos de mujeres consistió en realizar un análisis descriptivo, estadístico y clasificatorio de la información obtenida en diversas fuentes, tanto secundarias como primarias. Se utilizó un marco metodológico mixto para lograr la identificación de las principales barreras que enfrentan las mujeres en México al acceder a fuentes de financiamiento con el fin de emprender o fortalecer un proyecto productivo.

El objetivo fue elaborar un mapeo de financiamientos federales y estatales, públicos, privados y de cooperación internacional, para emprendimientos y proyectos productivos de mujeres en México, con la finalidad de acercar a las mujeres información accesible, relevante y oportuna sobre opciones de financiamiento para sus emprendimientos e iniciativas económicas a lo largo de todo el país.

2.1 Fase I. Diagnóstico

Se elaboró un diagnóstico cualitativo y cuantitativo de fuentes secundarias oficiales tanto nacionales como internacionales que permitieron identificar las principales brechas y barreras que enfrentan las mujeres emprendedoras y empresarias en México para acceder a fuentes de financiamiento. Se utilizó una diversidad de fuentes, tales como páginas web oficiales, estudios, investigaciones, bases de datos, etc. A continuación, se enlistan las entidades que se consultaron en esta fase:

Tabla 1. Entidades consultadas, nacionales e internacionales

Nacionales	Internacionales
Instituto Nacional de Estadística y Geografía – INEGI	Banco Mundial – BM
Comisión Nacional Bancaria y de Valores – CNBV	Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL
Comité Interinstitucional para la Igualdad de Género en las Entidades Financieras - CIIGEF	La Organización de las Naciones Unidas – ONU
Instituto Mexicano para la Competitividad – IMCO	La Entidad de la ONU para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de la Mujer - ONU Mujeres
Consejo Coordinador de Mujeres Empresarias – CCME	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD
Banco de México – BANXICO	

Nacionales	Internacionales
La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros – CONDUSEF	
Instituto Nacional de la Economía Social – INAES	
Instituto Nacional de las Mujeres - INMUJERES	

Posteriormente se realizó la definición de criterios estándar para el análisis de las fuentes de financiamiento con el fin de generar la información homologada de la base de datos, la cual permitió consolidar la oferta total de financiamientos federales y estatales, públicos, privados y de cooperación internacional, dirigidos hacia emprendimientos y proyectos productivos de mujeres en México.

En esta etapa, el análisis de fuentes secundarias se estableció desde dos técnicas de generación de bases de datos. En primer lugar, la minería de datos, que es un proceso para la creación de base de datos con la información disponible (Rodríguez Suárez & Díaz Amador, 2009) en la que se busca obtener las variables e indicadores relevantes para entender la estructura del financiamiento dirigido a unidades productivas de mujeres. En segundo lugar, el análisis descriptivo para identificar las características de mercado crediticio mexicano que se reconoce como la oferta de financiamiento dirigido a las actividades productivas de mujeres.

El proceso de la información se resume de la siguiente manera:

1. Delimitación del universo de instituciones financieras que conforman la oferta de financiamientos dirigidos a emprendimientos y actividades productivas, mediante la selección de instituciones financieras enlistadas dentro del Portafolio de Información¹ de la CNBV. De este se reconocen por tipo de institución financiera: Banca Múltiple, Banca de Desarrollo, Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS), Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPS)², Uniones de Crédito y Sociedades Financieras de Objeto Múltiple no Reguladas (SOFOM ENR)³. Así como la identificación de los Fondos, Fideicomisos y Programas a nivel federal y estatal que fomenten el emprendimiento y proyectos productivos⁴.

¹ La información publicada en el portafolio de información corresponde a la que, en cumplimiento a las disposiciones aplicables a cada sector, entregan las entidades supervisadas a la CNBV a través de los reportes regulatorios debiéndose asegurar que la misma sea completa, correcta, precisa, íntegra, confiable y oportuna. Es importante mencionar, como lo indican las propias disposiciones, que dicha información debe cumplir con las validaciones establecidas en el Sistema Interinstitucional de Transferencia de Información, así como los estándares de calidad que indique la comisión a través de dicho sistema, además debe existir consistencia entre la información que las entidades incluyan en uno o más reportes regulatorios, aunque se encuentre con un nivel distinto de integración, por lo que puede ser modificada derivado de las revisiones internas que se hagan a la misma. Por lo anterior se informa que la presente publicación se genera con la información con la que se cuenta al momento de su elaboración, se recomienda su uso tomando en cuenta los aspectos anteriormente descritos.

² Consulta en otras fuentes de información disponibles.

³ Consulta en otras fuentes de información disponibles.

⁴ Consulta en otras fuentes de información disponibles.

A continuación, se presenta el universo de instituciones financieras, fondos y programas para revisar:

Tabla 2. Fuentes de datos e información

Fuente de datos e información ⁵	No.
Banca Múltiple	26
Banca de Desarrollo	7
Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS)	31
Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPS)	89
Sociedades Financieras de Objeto Múltiple no Reguladas (SOFOM ENR)	66
Uniones de Crédito	54
Programas Estatales, fondos de fomento y fideicomisos	43
Sofinco	1
Tecnología Financiera (FINTECH)	18

El filtrado de las instituciones financieras se realizó a través de aquellas que mantienen un estatus transparente de información conforme a las disposiciones de la CONDUSEF, por medio de la recolección de las fichas técnicas de los productos de crédito, las cuales están publicadas en el Catálogo Nacional de Productos y Servicios Financieros. Además, se profundizó la revisión en las páginas de internet oficiales de las instituciones financieras para validar información complementaria, así como verificar los canales de atención y la ubicación geográfica.

Es importante resaltar que algunos sitios de consulta presentaron atrasos en su información, por ejemplo, el reporte oficial emitido para la CONDUSEF presentó una vigencia correspondiente a los dos últimos trimestres, y también algunas páginas de internet tenían la última actualización correspondiente al año 2022. Se establecieron los puntos anteriores de verificación con el fin de garantizar que la información fuera lo más actualizada posible.

2. Segmentación de los productos de crédito dirigidos a emprendimientos o proyectos productivos de mujeres.

Mediante la utilización de supuestos clave se realizó la segmentación de los productos de crédito debido a que la información requerida está focalizada en los financiamientos que contribuyen de manera efectiva a las actividades productivas de mujeres.

⁵ Derivada de la exhaustiva revisión de información y aplicación de los criterios.

Los supuestos utilizados para delimitar los productos de crédito fueron los siguientes:

- a) Tipo de persona. Se refiere a la persona jurídica a quién va dirigido el financiamiento, orientado hacia emprendimientos o proyectos productivos:
 - Persona física con actividad empresarial
 - Persona moral
- b) Tipo de producto:
 - Crédito en cuenta corriente
 - Crédito refaccionario
 - Crédito personal
 - Crédito simple
 - Crédito de habilitación o avío
 - Crédito hipotecario
 - Crédito de auto
 - Crédito quirografario
 - Crédito grupal
- c) Destino del crédito. Establece las actividades hacia las que está dirigido el financiamiento:
 - Capital semilla
 - Avío
 - Refaccionario
 - Inversión
 - Capital de trabajo
- d) Descripción del producto. Es la información acerca del fin con el que está creado el financiamiento:
 - Cualquier orientación hacia emprendimiento o proyectos productivos.

Acerca del establecimiento de los criterios de recolección de datos hay que destacar que estos varían según el tipo de institución financiera, fuente de información y formato del documento de extracción. Aunque se contempló un formato estandarizado para la recolección de información y generación de la base de datos, todos los campos estuvieron sujetos a la disposición de la información. Esta es muy variable debido a la naturaleza propia de cada una de las instituciones financieras

Así, se identificaron cuatro grandes categorías de información: a) información del financiador, b) características del financiamiento, c) información del financiamiento y d) requisitos y criterios de elegibilidad de solicitantes.

Criterios utilizados con respecto a los productos de financiamientos, fondos y programas de fomento:

Tabla 3. Criterios estandarizados para la construcción de la base de datos

INFORMACIÓN DEL FINANCIADOR	CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO	INFORMACIÓN DEL FINANCIAMIENTO
Nombre del financiador	Plazo	Nombre del producto/programa
Tipo de institución	Monto mínimo del crédito	Tipo de producto
Fondeo para financiamiento	Monto máximo del crédito	Descripción del producto
Cobertura territorial institución	Periodicidad de pago	Temporalidad del producto
Cobertura territorial producto	Destino del crédito	Especificar el periodo
Índice de marginación	Modalidad del crédito	Anclado a algún programa
No de sucursales, agencias, ventanillas de atención.	Tasa de interés máxima anual (%)	Especificar el nombre
Página web, redes	Tasa de interés mínima anual (%)	Objetivo del programa
Dirección - Calle y número	Tipo de tasa de interés	Componentes
Dirección - Colonia	Saldo sobre el que se aplica el interés	Reglas de operación, lineamientos o convocatoria
Dirección - Municipio	Costo Anual Total	REQUISITOS Y CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD DE SOLICITANTES
Dirección - Código Postal	Tasa de Interés moratorio (%)	Sexo
Teléfono	Periodo de gracia	Edad (solicitante/representante legal)
Horarios de servicio	Comportamiento del pago	Identificación oficial (solicitante/representante legal)
Contacto -correo electrónico	Medios y canales de disposición del crédito	Historial crediticio (solicitante/persona moral)
	Costo por disposición	Comprobante de domicilio
	Tiempo de atención y respuesta	Sector productivo
	Venta cruzada	Actividad productiva
	Modalidad de pagos anticipados	Nivel de desarrollo de la actividad productiva
	Servicios financieros complementarios	Forma de Persona Jurídica
	Beneficios otorgados	Ingreso mínimo mensual / % de ingreso por comprobar
	Servicios no financieros que ofrece	Medios de comprobación de ingresos
		Tipo de garantía
		Documentación complementaria

Por último, para lograr la sistematización de la cobertura territorial de las sucursales o agencias se creó un formulario especializado. Dicho formulario tomó como parámetro un indicador único por institución financiera o programa y posteriormente permitió la captura de la información referente a la entidad federativa y municipios, con base en los catálogos del INEGI. Este diseño permitió una selección precisa de las ubicaciones geográficas, pues incluyó un indicador para especificar si la información capturada corresponde a la matriz. Toda esta información se almacenó en una base de datos y aseguró una representación detallada y precisa de la información geográfica por estado y

municipio (cuando la investigación de las fuentes así lo permitió), lo cual es fundamental para el análisis y procesamiento de datos.



Ilustración 1. Ejemplo de registro de ubicación geográfica

Con los criterios previamente definidos se estructuraron los canales de minería necesarios para recabar la información de interés. En este rubro se identificaron tres canales:

- Web scraping: extracción de datos de los sitios de internet seleccionados mediante herramientas tecnológicas.
- Text mining: extracción de datos de textos no estructurados y procesamiento en bases de datos normalizadas.
- Recolección manual: extracción de información de diversas fuentes de información de forma manual.

2.2 Fase 2. Hallazgos preliminares

Durante esta fase se realizó la interpretación de los resultados estadísticos de forma general y de manera más específica. Se consideró lo siguiente:

3. Limpieza de la base de datos. A pesar de contar con una base de datos estandarizada fue necesario generar la limpieza de la información con la finalidad de construir un esquema deseado para profundizar en los resultados, generar aportaciones de interés y realizar cruce de variables. Además, la base de datos fue el principal insumo para brindar recomendaciones

acerca de las áreas de acción en cuanto a los financiamientos de emprendimiento y proyectos productivos de mujeres en México. Las herramientas de procesamiento utilizadas fueron:

- *Power Query*: opera como el motor de extracción, transformación y carga de datos (ETL) incluido en Excel.
- *Power Pivot*: crea un modelo de datos, una colección de tablas con relaciones completamente visibles en un libro de Excel.

4. Finalmente se completó el marco metodológico con la recopilación de información proveniente de fuentes primarias; en esta fase se realizaron entrevistas a profundidad, las cuales permitieron complementar información acerca de experiencias que fomenten el financiamiento dirigido a emprendimientos y proyectos productivos a mujeres, así como posibles recomendaciones para ampliar el acceso de dichos recursos a las mujeres en situación de vulnerabilidad o en contextos precarios.

A través de una guía de orientación se profundizó la investigación de diversas experiencias y buenas prácticas, lo que permitió analizar elementos clave en las diferentes fases (diseño, implementación, resultados e impacto), así como los retos y recomendaciones a considerar para la efectividad y uso del mapeo de financiamientos.

A continuación, se enlistan las entidades y personas entrevistadas:

Tabla 4. Entidades entrevistadas

Institución	Nombre	Cargo
Fundación Capital Consultora Independiente	Blanca Aldasoro	Directora de Proyecto Strive México en Fundación Capital
INAES	Carlos Osorio Ma. José Sarmiento	Coordinador General de Finanzas Populares Coordinadora General de Impulso Productivo de la Mujer y Grupos Vulnerables del INAES
Viwala	Karla Gallardo	CEO
Promujer	Mónica Ducoing	Representante de México
Financiera del Bienestar	Elía Eugenia López Mandujano	Subdirectora responsable inclusión financiera y fomento
PNUD	Cynthia Martínez Domínguez	Oficial de Desarrollo Social y Económico
Consejo Mexicano para el Desarrollo Rural Sustentable	Mariana González	Coordinadora de la Comisión para la Igualdad de Género y No Discriminación (CIGEND)
	Javier Martín del Campo	Comisión de Financiamiento
CNBV	Socorro Vargas	Directora General para el Acceso a Servicios Financieros
	Cristopher Castro	Coordinador para el Acceso a Servicios Financieros "A"
	Daniel Miranda	Director general de Desarrollo Regulatorio
	Yearim Valles	Desarrollo de la Regulación Sector Bursátil
	David Patlán	Desarrollo de la Regulación Sector Bancario
	Luis David Lozano Fredy Romero	Desarrollo de la Regulación No Bancario Estudios Económicos

Institución	Nombre	Cargo
	Cristóbal Domínguez	Estudios Económicos
Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público Unidad de Banca Valores y Ahorro (UBVA)	Karina Villanueva	Directora de Género, Inclusión y Educación Financiera
ONU MUJERES	Ana Santellanes	Coordinadora del Programa Segunda Oportunidad México

2.3 Fase 3. Visualización del mapeo final de financiamientos

En esta fase final se realizó el compendio global de todo el mapeo. Se obtuvo como resultado una herramienta accesible para el público objetivo, mediante la implementación de un buscador de información cuyo fin principal será visualizar de manera sencilla y dinámica (tanto en computadora como en dispositivos móviles), los resultados más sobresalientes del mapeo de financiamientos disponibles para las mujeres y sus características. Además, se integró en un *dashboard* en Excel, para uso interno del INMUJERES, el cual permitirá hacer otros análisis y cruces de variables (las especificaciones de ambas herramientas se encuentran en la nota técnica)

- Herramienta de búsqueda por filtrado simple: utiliza un sistema de filtrado intuitivo que considera parámetros clave como las necesidades individuales y la ubicación geográfica de cada usuaria. El objetivo es presentar opciones de financiamiento adecuadas que se alineen con las circunstancias y objetivos personales de las mujeres.

Al priorizar productos que se ajustan a sus requerimientos específicos, la plataforma facilita el acceso a información de oferta de crédito. Es necesario la revisión y análisis de la información para que dicho producto pueda contribuir al desarrollo económico y personal de las mujeres.

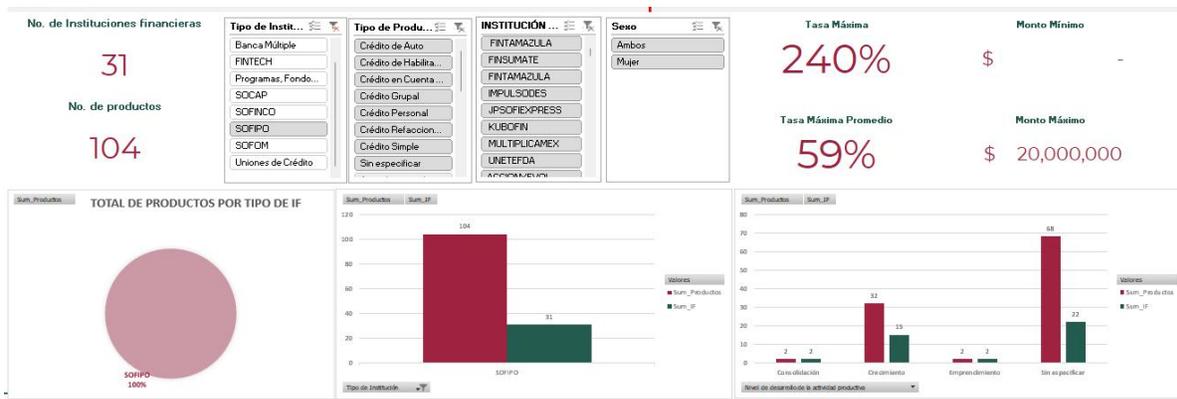
Ilustración 2. Herramienta para la búsqueda de oferta crediticia

The image shows a web interface for searching credit offers. At the top left is the logo of the Government of Mexico (GOBIERNO DE MÉXICO) and the logo of INMUJERES (INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES). The interface includes two dropdown menus for selecting the state and municipality. Below these is a text input field for the amount required, with '\$1000' entered. A section titled 'Por favor selecciona cual de las siguientes opciones es la mas adecuada a tu plan de uso del dinero solicitado:' contains several buttons for different types of loans and support, such as 'Préstamos Flexibles y de Apoyo', 'Para Emprendedores y Negocios', 'Para Compra o Inversión en Equipos', and 'Para el Sector Primario'. A 'Buscar' button is located below these options. At the bottom of the interface are two buttons: 'Mostrar historial de búsqueda' and 'Mostrar productos seleccionados'.

- *Dashboard* en Excel: diseñado para proporcionar una visualización integral de los datos más relevantes obtenidos a través del mapeo. Al implementar una interfaz de usuario que permite la manipulación y selección dinámica de filtros, se puede interactuar con el sistema para explorar y descubrir patrones, tendencias y conocimientos clave.

Las funcionalidades avanzadas de Excel se utilizan para transformar grandes volúmenes de datos en hallazgos gráficos y tabulares fáciles de interpretar, lo que permite a las personas tomadoras de decisiones contar con evidencia tangible y análisis específicos.

Ilustración 3. Herramienta para visualizar y analizar información



3. Mapeo de financiamientos para emprendimientos y proyectos productivos de mujeres

Este apartado presenta los resultados generales respecto a la oferta de financiamientos encontrados para actividades productivas y su vinculación con las brechas para la inclusión financiera que enfrentan las mujeres. Se incluyen también algunas reflexiones derivadas de los resultados de las entrevistas realizadas a diferentes instituciones que están en coyuntura con los financiamientos o programas o acciones de fomento que impulsan la reducción de brechas de género.

Para la consolidación de información de la base de datos que se presenta se realizó la homologación descriptiva de la información, al comparar las variables relevantes por tipo de institución financiera, y así identificar la oferta detectada por cada tipo de institución; lo cual permitió facilitar el proceso de análisis y clasificación estratégica para lograr conclusiones clave dentro del mapeo.

3.1 Resultados generales del mapeo de financiamientos

A continuación, se enlistan las premisas que fueron utilizadas en la búsqueda de información y que son clave en los análisis que se desarrollan en este apartado.

- La información se obtuvo de fuentes secundarias, de acuerdo con la metodología establecida. Con el fin de garantizar la mayor información posible, se utilizaron cuatro fuentes principales de información; el Boletín estadístico por tipo de institución financiera de la CNBV, fichas técnicas de operación por producto de la CONDUSEF, bases de datos de las SOCAPS integradas por INAES, así como las páginas web y redes sociales oficiales de las instituciones financieras.
- Se incluyeron los productos que se lograron identificar como financiamientos para actividades productivas según la información disponible; cabe mencionar que para la recolección total no se consideró ningún otro criterio de elegibilidad (e.g. el tipo de institución oferente, sexo de solicitantes, ubicación, montos, etc.).

El mapeo de financiamientos ha quedado integrado de la siguiente forma:



Gráfico 21. Resultados generales del mapeo de financiamientos

Fuente: Elaboración propia de la FAS con datos recabados de la CONDUSEF, INAES y páginas oficiales de las instituciones financieras

De acuerdo con los 1,669 **productos de financiamiento** integrados en el mapeo se obtuvieron los siguientes hallazgos generales:

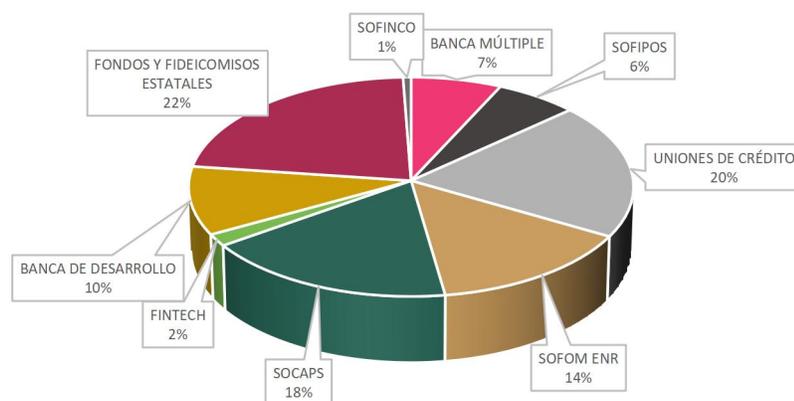
- El 74 % de la oferta total considerada en el mapeo, en términos del número de productos para financiar actividades productivas, está concentrado en cuatro tipos de instituciones:

- Fondos y fideicomisos (22 %)
- Uniones de crédito (19 %)
- SOCAPs (19 %)
- SOFOMES (14 %)

En cuanto a cifras, estas instituciones suman un total de 1,241 productos dentro del mapeo.

- Por otro lado, el 26 % restante de los productos son ofrecidos por:
 - Banca de desarrollo (10 %)
 - Banca múltiple (7 %)
 - SOFIPOs (6 %)
 - Fintech (2 %)
 - Sofinco (1 %)

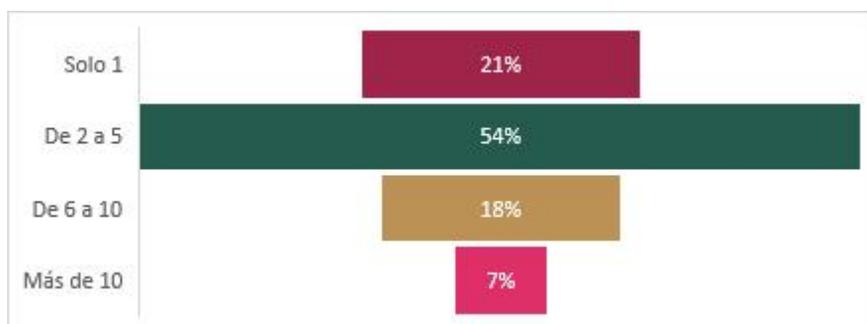
Gráfico 22. Productos ofertados por tipo de institución



Fuente: Elaboración propia de la FAS con datos recabados de la CONDUSEF, INAES y páginas oficiales de las instituciones financieras

Con base en esto no podemos asumir que, a mayor número de productos, sea mayor la pertinencia del financiamiento o que sea más accesible o asequible, pero nos permite saber que hay instituciones cuya oferta es muy amplia, con más de 20 productos de crédito para actividades productivas, mientras que hay otras en las que su oferta se reduce a solo una opción. Cuando integramos las instituciones en función del **número de productos** que ofrecen para el financiamiento de emprendimientos o proyectos productivos observamos lo siguiente:

Gráfico 23. Porcentaje de instituciones por número de productos que ofrecen



Fuente: Elaboración propia de la FAS con datos recabados de la CONDUSEF, INAES y páginas oficiales de las instituciones financieras

Así, la mayoría de las instituciones tienen una oferta promedio de entre 2 y 5 productos orientados hacia actividades productivas (54 %). Aunque hay un porcentaje importante (21 %) que ofrece solo un producto, y por otro lado hay un 7 % que ofrece más de 10 productos de financiamiento.

Derivado de un análisis con mayor detalle de los datos anteriores se identificaron algunas consideraciones particulares que influyen en la oferta:

En el caso de menor oferta de productos:

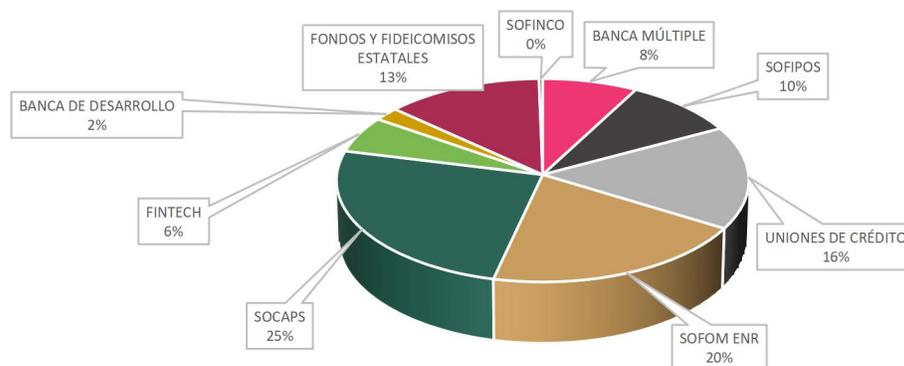
- Algunas instituciones enfocan su oferta únicamente en un sector, en una actividad productiva o en un destino determinado para la actividad productiva.
- Tienen algunas líneas de fondeo vinculadas a un fideicomiso, fondo, programa u otro similar que requiere atender alguna actividad o segmento en específico.
- Su operación es muy local y sus productos dan respuesta a las necesidades específicas de la zona en la que operan.
- Generan algunos productos que funcionan bajo una temporalidad y forman parte de su oferta y solo están vigentes un tiempo determinado.

En el caso de mayor oferta de productos:

- Operan a nivel nacional y generan productos para diversos tipos de actividades productivas o zonas.

En cuanto a las 336 instituciones que conforman el mapeo de financiamientos, su **composición por tipo de institución o figura jurídica** nos permite identificar que los territorios están mayormente atendidos por dos figuras clave, como podemos observar en el siguiente gráfico:

Gráfico 24. Composición por tipo de institución



Fuente: Elaboración propia de la FAS con datos recabados de la CONDUSEF, INAES y páginas oficiales de las instituciones financieras

La relevancia en cuanto a la cobertura de estas dos figuras en los territorios hace importante la comprensión, en términos generales, de cuáles son sus alcances y diferencias:

- **SOCAP (26 %), Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo:** se trata de empresas de capital social, reguladas y que operan bajo la Ley de Ahorro y Crédito Popular y se ordenan bajo la Ley de Economía Social y Solidaria.
Su oferta financiera incluye productos y servicios financieros tanto de ahorro como de préstamo y la gran mayoría ofrece formación en educación financiera, empresarial y de otra índole para sus socias y socios.
- **SOFOM (20 %), Sociedad Financiera de Objeto Múltiple:** estas son empresas de capital privado (Sociedades Anónimas de Capital Variable), que operan bajo la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y se ordenan bajo la Ley General de Sociedades Mercantiles. Pueden ser empresas reguladas o no reguladas.
Su oferta financiera incluye productos financieros de crédito, factoraje y arrendamiento, algunas ofrecen alguna formación en educación financiera o empresarial. No tienen facultad para manejar ahorro ni inversiones.

La mayoría de las SOCAPS operan de manera muy local y esto les permite una cobertura mucho más cercana a los emprendimientos que se ubican en zonas rurales, semirurales y urbanas. Una de las ventajas para la población atendida por este tipo de institución es que el acceso en términos de ubicación es más cercano a sus territorios. Su carácter social permite que la oferta de productos se dé bajo condiciones más cercanas a la realidad y a las necesidades de las socias y socios. Adicionalmente, y quizás de las cosas más importantes para el desarrollo económico, es que permite una inclusión financiera integral por la facultad que la regulación les otorga para manejar productos de ahorro e inversión.

Respecto de las SOFOMES, la mayoría también opera de manera muy local y eso explica su alta participación; sin embargo, este tipo de institución hace inclusión financiera únicamente con acceso al crédito y generalmente la asequibilidad no es una de sus características, como se podrá observar más adelante.

Finalmente, en lo que se refiere a la ***cobertura geográfica*** del mapeo, se investigó en fuentes secundarias (páginas web institucionales, bases de datos, redes sociales, etc.) la localización de las oficinas matriz o principales; así como, de sus sucursales o agencias.

Recordemos que la variable principal de búsqueda fue hacia los productos de financiamiento y no hacia las instituciones; por ello, la información de cobertura registrada toma como parámetro un indicador único por institución financiera, fondo o fideicomiso y posteriormente se realizó la

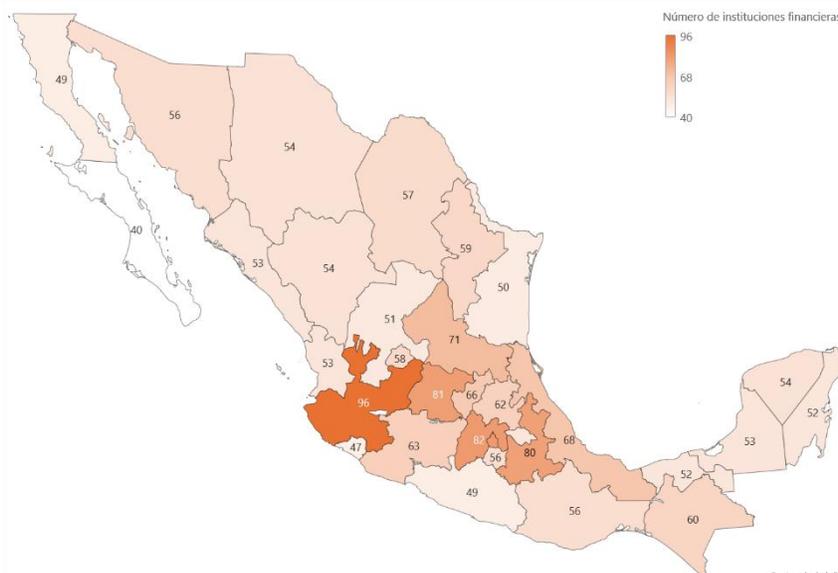
vinculación de información referente a la entidad federativa y municipio, con base en los catálogos del INEGI.

Dentro de los hallazgos en el tema de cobertura se identificó que de las 336 instituciones integradas en el mapeo:

- 35 de ellas (10 %) no ofrecen datos de localización de sus sitios públicos y, dado el alcance de la presente investigación, no fue posible obtenerlos para el mapeo.
- 301 instituciones ofrecen información de cobertura con el siguiente alcance:
 - 68 cuentan con información a nivel estatal (23 %)
 - 233 cuentan con información hasta nivel municipal (77 %).

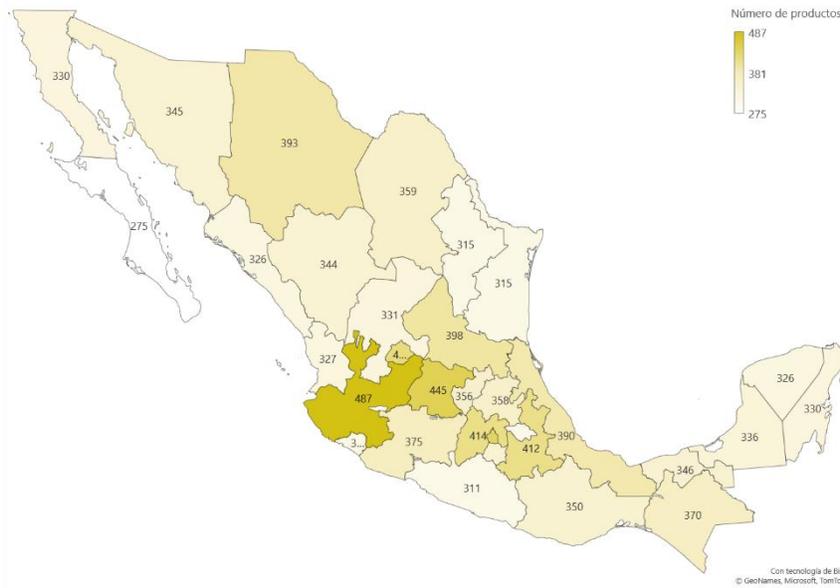
Con base en los 1,669 productos podemos resaltar que el 92 % cuenta con datos de localización (equivalente a 1,536 productos). Al tomar en cuenta las 301 instituciones y los 1,536 productos que sí cuentan con localización a nivel estatal y, al realizar un análisis sobre el número de instituciones y número de productos por entidad federativa, podemos identificar que existe cobertura en todas las entidades federativas del país, al tomar como referencia el tipo de instituciones y productos (hasta ahora sin desagregar productos dirigidos específicamente a mujeres). En la imagen siguiente podemos apreciar la **cobertura por número de instituciones** que ofrecen créditos productivos en la República Mexicana, donde los territorios con mayor presencia se identifican con un color más oscuro y están ubicados principalmente en el centro del país.

Gráfico 25. Cobertura del total de instituciones por entidad federativa



Por otro lado, tenemos la cobertura por número de productos de financiamiento productivos en la República Mexicana, donde los territorios con mayor presencia se identifican con un color más oscuro y en donde también hay una correspondencia con la concentración en el centro del país. Pues, las tres entidades federativas con la mayor oferta de productos de financiamiento productivo son: Jalisco, Guanajuato y Ciudad de México con un total de hasta 487, 445 y 437 productos, respectivamente. Por el contrario, los estados con una menor oferta de productos dirigidos a mujeres son: Baja California Sur con un total de 275, seguido de Tlaxcala con 306 y Guerrero con 311 productos.

Gráfico 26. Cobertura de productos de financiamiento productivo por entidad federativa



Fuente: Elaboración

datos recabados de la CONDUSEF, INAES y páginas oficiales de las instituciones financieras

propia de la FAS con

3.2 Comparación por tipo de institución sobre hallazgos del mapeo de financiamientos

Para un mayor entendimiento en la comparación de hallazgos por tipo de institución, es necesario comprender cuáles son las principales características y diferencias:

Tabla 5. Características por tipo de institución

	Instituciones de Banca Múltiple (IBM)	Sociedad Financiera Popular (SOFIPO)	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM)	FINTECH	Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo (SOCAP)
Descripción	Es una Sociedad Anónima autorizada por la CNBV. Atiende al público en general	Es una Sociedad Anónima de Capital Variable autorizada por la CNBV Existen 4 niveles de operación en función del monto de sus activos Atiende al público en general	Es una Sociedad Anónima de Capital Variable Pueden operar como empresa regulada o no regulada por la CNBV Atiende al público en general	Las empresas que hacen <i>crowdfunding</i> , carteras digitales y que otorgan crédito deben ser autorizadas por la CNBV. La mayoría de las Fintech se autonombran así, al ser instituciones reguladas o no, que integran la tecnología a su oferta financiera.	Es una Sociedad de Responsabilidad Limitada de Capital Variable Puede estar autorizada por la CNBV o ser de nivel básico (no ofrecen protección al ahorro de las asociadas) Existen 4 niveles de operación, en función del monto de sus activos. Atiende únicamente a sus asociadas.
Propiedad del Capital	Privado Hasta 50 asociados	Privado Hasta 50 asociados	Privado Hasta 50 asociados	N/A	Social - Parte social por cada persona asociada
Marco Legal	Ley de Instituciones de Crédito	Ley de Ahorro y Crédito Popular	Regulada (ER): cumplir regulación de SHCP, CNVB, CONDUSEF, Ley de PLDFT No Regulada (ENR): Cumplimiento de la Ley de PLDFT	Ley FINTECH	Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP)
Capital	Privado	Privado	Privado	N/A	Social
Oferta financiera	Brinda productos y servicios financieros a personas físicas y morales, tanto de ahorro como de crédito.	Brinda productos y servicios financieros a personas físicas y morales, tanto de ahorro como de crédito.	Brinda productos de crédito, factoraje y arrendamiento financiero. No ofrece productos de ahorro o inversión	Ofrecen servicios y productos financieros a través del uso de la tecnología	Brinda productos y servicios financieros a personas físicas y morales, tanto de ahorro como de crédito.

	Sociedad Financiera Comunitaria (SOFINCO)	Uniones de Crédito	Banca de Desarrollo	Programas estatales, Fondos y Fideicomisos
Descripción	<p>Es una Sociedad Anónima de Capital Variable autorizada por la CNBV</p> <p>Existen 4 niveles de operación, en función del monto de sus activos.</p> <p>Atiende a personas que viven en zonas rurales y asociadas.</p> <p>* Solo hay 1 SOFINCO autorizada</p>	<p>Es una Sociedad Anónima autorizada por la CNBV para operar como intermediario bancario.</p> <p>Atiende a determinados sectores de la economía que son sus asociadas.</p>	<p>Es una Sociedad Nacional de Crédito que se constituye como entidad de la Administración Pública Federal.</p> <p>Facilita el acceso a los servicios financieros para personas físicas y morales.</p>	<p>Son constituidos por el Gobierno, para la realización de actividades prioritarias.</p> <p>Sirven de apoyo para auxiliar a la Jefatura de Gobierno a nivel estatal y federal.</p>
Propiedad del Capital	Social - personas físicas y personas morales, las personas físicas no pueden tener más del 1% del capital social	Privado	Público	Público
Marco Legal	Ley de Ahorro y Crédito Popular	Ley de Uniones de Crédito	Ley Orgánica de la Administración Pública Federal Ley de Instituciones de Crédito	Ley Orgánica de la Administración Pública Federal
Capital	Social	Aportaciones de sus socios y socias (pueden ser personas morales y personas físicas con actividad económica)	Público	Público
Oferta financiera	Brinda productos y servicios financieros que apoyen el desarrollo de actividades productivas del sector rural, a favor de las personas físicas y morales que residan en esas zonas.	Préstamos y créditos en condiciones más favorables del mercado para sus asociadas	Facilita el acceso al ahorro y financiamiento a personas físicas y morales, proporciona asistencia técnica y capacitación.	Se constituye con el propósito de auxiliar al Ejecutivo Federal en las atribuciones del Estado para impulsar los sectores prioritarios para el desarrollo estatal y federal.

A continuación, se presentan algunos hallazgos y comparaciones por tipo de instituciones, para más información se pueden visualizar las gráficas en el apartado de anexos:

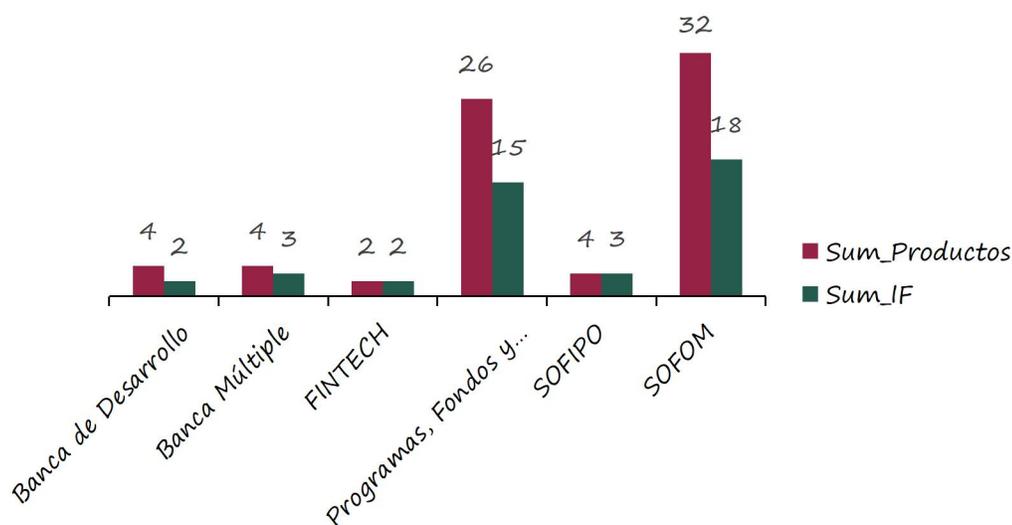
- En cuanto a los productos de crédito por **nivel de desarrollo de negocio** al que están dirigidos; en su mayoría se puede observar que no especifica esta información y, de los productos que sí lo tienen especificado podemos mencionar que:
 - Los Programas Estatales, Fondos y Fideicomisos, son quienes dan mayor atención a los emprendimientos, con un 22.2% de productos; seguido de la Banca Múltiple y las SOFOMES con un 8% de productos.
 - Las Fintech concentran sus productos en el crecimiento de los negocios (33%).
- En cuanto a los **plazos de los productos de crédito**,
 - Las SOFOMES concentran el 49% de su oferta en el plazo más corto, hasta 12 meses para un financiamiento, lo que estaría relacionado con crédito que ayuden a la liquidez de los proyectos productivos.
 - En el caso de la Banca Múltiple, las SOCAPS y las SOFIPOS, la oferta se concentra en el largo plazo, hasta 60 meses (41%, 31%, 37% respectivamente).
 - Las uniones de crédito tienen el 57% de su oferta hasta 120 meses.
- En cuanto a la **tasa de interés máxima anual** de los productos de crédito, hay una parte considerable de los productos que no especifica esta información, pero de los datos obtenidos es posible identificar que:
 - Considerando los productos que tienen una tasa de interés de entre el 21% y el 40%, más de la mitad de esta oferta se encuentra en las Uniones de Crédito (52.27%). Mientras que en segundo lugar están las SOFIPOS (29.81%), y por último las SOFOMES (19.49%).
 - Resalta que en la Banca Múltiple el 42.11% de los créditos tienen una tasa de interés entre el 1% y 20%.
 - Toda la oferta de la Banca de Desarrollo se encuentra entre el 14% y el 20%.
- Sin embargo, una problemática es que hay un gran número de productos de crédito en los que no se especifica el **CAT**⁶, por lo que se limita identificar que otros costos asociados pueden existir en los productos ofertados.

⁶ Costo Anual Total (CAT): Es una medida estandarizada del costo de financiamiento, expresado en términos porcentuales anuales que, para fines informativos y de comparación, incorpora la totalidad de los costos y gastos inherentes a los créditos que otorgan las instituciones (Banco de México).

3.3 Hallazgos con relación a las brechas existentes en la inclusión financiera de las mujeres

Los productos de crédito que están **orientados a la atención de mujeres** apenas suman un total de 77, lo que representa el 4.6 %. Se considera en esta clasificación de “productos dirigidos a mujeres” a aquellos que, en su lista de requisitos, en el campo Sexo especificaron: *Mujer*. A continuación, se presenta la distribución de dichos productos por tipo de institución, algunas características del financiamiento y su distribución en el territorio nacional:

Gráfico 27. Productos dirigidos a mujeres por tipo de institución



El **tipo de institución** con mayor número de productos dirigidos a las mujeres; por lo menos que están etiquetados para mujeres, son las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM), las cuales tiene mayor presencia en los territorios, ya que su operación generalmente es local, no requieren demasiados procesos y autorizaciones para su operación y existen más de 2,000⁷ en todo el país. Sin embargo, la inclusión financiera que hace una SOFOM es muy limitada; ya que únicamente puede ofrecer financiamientos, esto debido a que no es una figura autorizada para operar productos de ahorro o inversión y con ello, hay un claro riesgo de que conviertan a su clientela en eternas acreditadas.

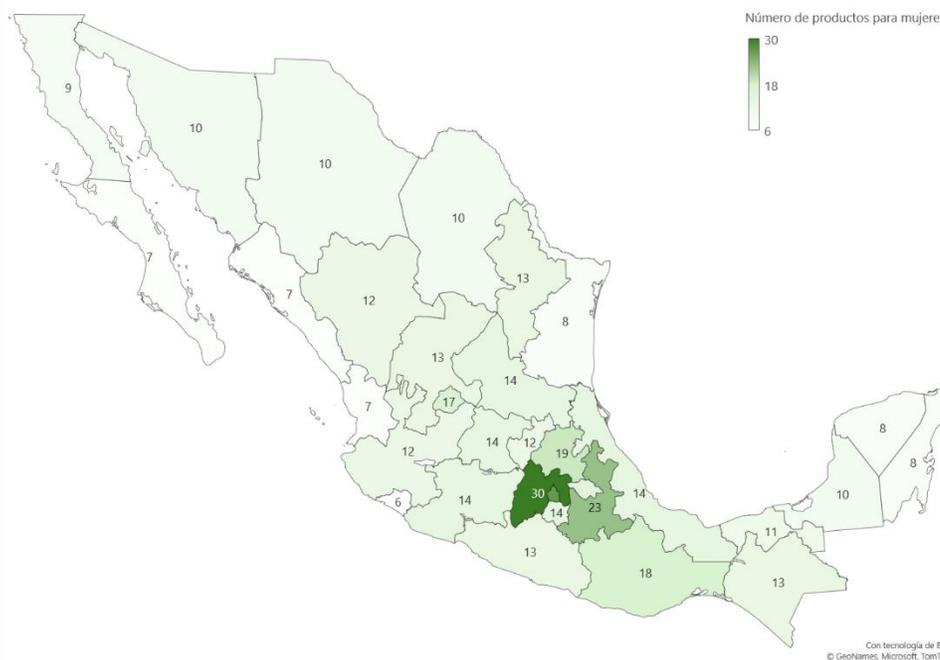
⁷ Según datos de la CONDUSEF, al 29 de junio del 2023 existían 2,031 SOFOMES operando en México distribuidas en todas las entidades federativas.

Tabla 6. Oferta de productos específicos para mujeres

Oferta de productos dirigidos a mujeres	
Número total de productos	77
Porcentaje sobre el total de productos	4.6%
Monto mínimo (MXN)	\$500
Monto máximo (MXN)	\$30,000,000
Tasa de interés promedio mínima	35.9%
Tasa de interés promedio máxima	61.0%

Fuente: Elaboración propia de la FAS con datos recabados de la CONDUSEF, INAES y páginas oficiales de las instituciones financieras

Gráfico 28. Cobertura de productos dirigidos a mujeres por entidad federativa



Fuente: Elaboración propia de la FAS con datos recabados de la CONDUSEF, INAES y páginas oficiales de las instituciones financieras

Como se puede identificar en el mapa, las tres entidades federativas con la mayor oferta de productos dirigidos a mujeres son: Estado y Ciudad de México con un total de hasta 30 y 27 productos, respectivamente, seguidos de Puebla con 23. Por el contrario, los Estados con una menor oferta de productos dirigidos a mujeres son: Colima con apenas 6 productos, seguido de Baja California Sur, Nayarit y Sinaloa con 7 productos cada uno.

El análisis aplicado a las **tasas de interés** se basó en el promedio para las tasas mínimas y máximas en el bloque de los 77 productos dirigidos a mujeres y se comparó con el promedio general de tasas reportado para otros productos de crédito que ofrecen los distintos tipos de institución. Como resultado de ello, podemos identificar que, en la oferta de Banca Múltiple, SOFIPO y SOFOM, las tasas promedio para los productos dirigidos a mujeres es significativamente más alta que el promedio general del resto de los productos. Mayormente se trata de productos bajo la modalidad de crédito grupal o solidario⁸, por lo que aún se continúa considerando de mayor riesgo a aquellos créditos que cuentan con menor capacidad para presentar garantías reales y lo lamentable es que, en muchos de los casos, resultan en la única opción de financiamiento a la que pueden acceder las mujeres y, sobre todo, aquellas que viven en zonas altamente vulneradas.

Tabla 7. Tasas para la oferta de créditos productivos, específicos para mujeres

Tipo de institución	Tasa MÍN Prom General, por tipo de institución	Tasa MÍN Prom de productos para mujeres	Tasa MÁX Prom General, por tipo de institución	Tasa MÁX Prom de productos para mujeres
Banca Múltiple	19.2%	58.6%	25.7%	118.5%
Banca de Desarrollo	Sin información		15.1%	14.4%
SOCAP	15.0%	12.0%	36.5%	36.0%
Uniones de Crédito	No cuenta con productos específicos para mujeres			
SOFIPO	34.1%	55.0%	59.4%	84.0%
SOFOM	36.2%	57.4%	66.4%	95.6%
FINTECH	Sin información		52.1%	19.0%
Fondos/Fideicomisos	9.3%	8.4%	10.7%	Sin información

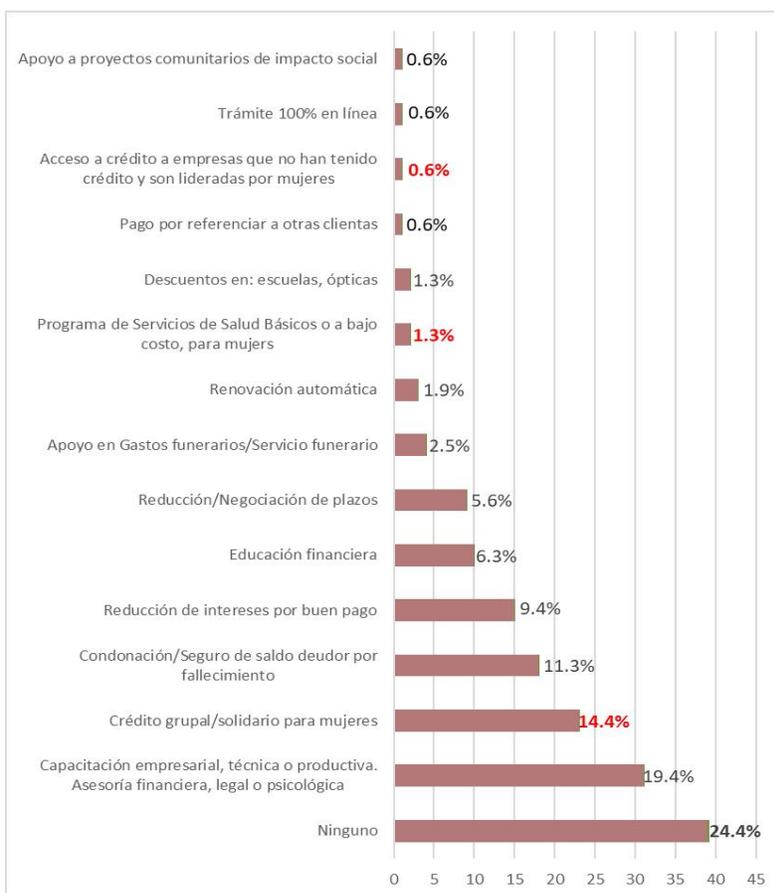
De los 77 productos identificados y etiquetados para mujeres, existen 44 cuyo **nombre comercial incluye la palabra “mujer”** (o sus variaciones), razón por la cual podría pensarse que se trata de financiamientos que toman en cuenta para su diseño, acceso y uso, las características y necesidades específicas de las mujeres con una adaptación clara en sus territorios; sin embargo, eso no está sucediendo en la práctica. Más allá del nombre, estos financiamientos al ser analizados en sus características y objetivos contenidos en la información publicada en las fuentes de información del presente mapeo no son determinantes para generar el impulso que requieren las mujeres que lideran emprendimientos productivos.

Un elemento que se pudo identificar dentro de la oferta analizada y que es importante resaltar, es el que se expresa como: **beneficios que acompañan a estos productos**. En este sentido el gráfico siguiente visibiliza datos para tener en cuenta, como es el hecho de que 39 productos de

⁸ Créditos conformados por mujeres (en su mayoría), cuya garantía de pago se basa en el compromiso a manera de aval solidario y generalmente las tasas de interés son mayores en comparación con productos que cuentan con garantías reales.

los 77 dirigidos a mujeres (50.6%), no tienen una descripción de beneficios que ayuden a tener más claridad de cómo pretenden fortalecer emprendimientos productivos dirigidos por mujeres.

Gráfico 29. Beneficios declarados en los productos crediticios dirigidos a mujeres



Fuente: Elaboración propia de la FAS con datos recabados de la CONDUSEF, INAES y páginas oficiales de las instituciones financieras

De los 38 productos restantes, solamente 3 productos contienen dentro de sus beneficios:

- *Acceso a crédito para empresas que no han tenido crédito previamente y que son lideradas por mujeres*: 1 producto de la FINTECH Viwala.
- *Programa gratuito de salud básica para mujeres*: 2 productos de 2 SOFOMES: Consultores de Servicios Varios (CONSERVA) y Podemos Progresar.

Sobre la *garantía grupal*, declarada en el 14.4% de productos dirigidos a mujeres como un beneficio; es importante resaltar que las instituciones lo ofertan como beneficio ya que no requieren constituir una garantía real⁹ para acceder a un crédito (conocido como crédito grupal o

⁹ Garantía Real: compromiso de pago respaldado por bienes reales o tangibles (inmuebles, vehículos, otros bienes).

solidario). Es cierto que este producto puede promover la inclusión financiera para las mujeres que no tienen una actividad formal¹⁰ pero; también es cierto que, en su mayoría, son productos con tasas más altas que el promedio; esto debido al riesgo percibido por las instituciones financieras que lo operan.

La mayoría de los beneficios que se han enlistado están incluidos en diferentes productos financieros sin distinción del sexo de la persona usuaria; sin embargo, sería relevante validar que dichos apoyos contribuyan a solventar las necesidades estratégicas de las mujeres y se estén implementando con una verdadera perspectiva de género; lo que no es el alcance del presente mapeo.

Otro factor clave en el análisis de la oferta es el **tipo de garantía** que se requiere para el acceso al crédito; ya hablamos antes del crédito grupal que se opera a través de la garantía de aval solidario, el cual es un compromiso de pago entre todas las integrantes del grupo (con tasas más altas) y se observa que se solicitan garantías líquidas de manera adicional¹¹; pero también están los productos individuales y empresariales que en ambos casos solicitan garantías reales, las cuales pueden ser: avales, prendarias y/o incluso hipotecarias. Este tipo de garantías han sido, históricamente, una de las principales barreras para que las mujeres tengan acceso a créditos formales ya que, como resultado de la violencia patrimonial, la mayoría no cuenta con propiedades a su nombre o con la total libertad de utilizarla para estos fines.

Tabla 8. Comparativo de garantías por tipo de productos

Productos dirigidos a mujeres	# de productos	Garantía				
		Grupal (aval solidario)	Líquida	Aval	Prendaria	Hipotecaria
Crédito grupal	27	27	22	0	0	0
Crédito individual	31	0	5	18	22	0
Crédito Empresarial	19	0	0	12	15	6

Las garantías solicitadas pueden aplicarse en combinación o son opcionales

Por otro lado, cuando hablamos del financiamiento productivo es vital referirnos al **destino del crédito**; si bien el mapeo incluye únicamente créditos productivos, haremos un acercamiento para analizar la oferta existente para un segmento que es poco atendido y con esto, nos referimos a los emprendimientos. Estos requieren mayor empuje financiero dado que están iniciando o por

¹⁰ Actividades productivas que no están registradas ante la autoridad tributaria.

¹¹ La garantía líquida en promedio equivale al 10% de los montos solicitados y se deben depositar en el mismo acto del desembolso o en ocasiones con más tiempo de antelación al desembolso.

iniciar su operación¹²; sin embargo, de los 1,669 productos incluidos en este mapeo apenas podemos identificar 25 de ellos (el 1.5%) que tienen como destino el capital semilla de emprendimientos. Con el enfoque en las mujeres, podemos notar cómo los **créditos para capital semilla (emprendimientos) que están dirigidos de manera específica a mujeres**, se reduce de manera importante ya que, de 25 productos solamente 7 de estos financian capital semilla de emprendimientos liderados por mujeres, lo que representa el 0.4% del total de productos del mapeo.

Tabla 9. Oferta para Capital Semilla para Emprendimientos de Mujeres

Oferta para Capital Semilla	7									
% del total	0.4%									
Monto mínimo	500									
Monto máximo	700,000									
Tasa promedio mínima	21.50%									
Tasa promedio máxima	130.00%									
Oferta, Total de productos	# de productos	Monto Mín	Monto Máx	Tasa MÍN Prom por tipo de institución	Tasa Prom MÍN	Diferencia	Tasa MÁX Prom por tipo de institución	Tasa Prom MÁX	Diferencia	
Banca Múltiple	1	5,000	89,000	19.2%	21.5%	2.3%	25.7%	106.0%	80.3%	
SOFIPO	1	3,000	100,000	34.1%	72.0%	37.9%	59.4%	130.0%	70.6%	
SOFOM	3	500	700,000	36.2%	66.6%	30.4%	66.4%	85.4%	19.0%	
Fondos y Fideicomisos	2	1,500	3,000	9.3%	Sin inf.		10.7%	Sin inf.		

Además, observamos cómo el comportamiento de las tasas se repite, con respecto a lo que analizamos desde la Tabla 7; donde los productos dirigidos a las mujeres tienen tasas promedio más altas que las tasas promedio de los productos en general. Para el caso de los productos para capital semilla dirigidos a mujeres, sucede lo mismo.

¹² Estos créditos se conocen generalmente como capital semilla.

3.4 Resultados de entrevistas

Debido a que la experiencia de las instituciones públicas y privadas, así como su visión y su aporte podría ser desde diferentes enfoques, se definieron los siguientes bloques temáticos que permitieron sistematizar los principales resultados:

- Identificación de oferta de financiamiento (de diversos sectores o segmentos, por ejemplo, las mujeres rurales)
- Productos, programas e iniciativas que fomenten el desarrollo económico de las mujeres.
- Experiencia de vinculación con los nodos de empoderamiento económico

Los resultados que se presentarán implican algunas recomendaciones o plantean algunos posibles escenarios que requerirán más conversaciones o posibles articulaciones más estratégicas. Lo relevante es que la mayoría de las instituciones hicieron eco con la iniciativa del mapeo de financiamientos como un paso inicial de acceso igualitario y que puede detonar acciones específicas de mayor articulación e impacto con otros sectores.

Este recorrido iniciará por la **identificación de oferta de financiamiento**, porque ha sido una grata respuesta identificar, a través de las entrevistas, que algunas instituciones desde el rol que desempeñan tienen compromisos reales de atender a segmentos excluidos o en riesgo de exclusión o de acercar la oferta de cierto sector a la población. El enfoque de este primer bloque temático estará enfocado en cuatro iniciativas a las que vale la pena dar seguimiento, tanto por el impacto que pueden tener, como por las sinergias que se pueden generar con los objetivos del INMUJERES.

Las primeras dos iniciativas provienen del Consejo Mexicano para el Desarrollo Rural Sustentable, en específico, de la Comisión para la Igualdad de Género y no Discriminación (CIGEND) ha identificado la falta de programas y financiamiento desde las reglas de operación con perspectiva de género y proyectos que vinculen la productividad con el financiamiento en beneficio de la mujer rural. En la Comisión de Financiamiento, de igual forma se ha identificado una necesidad dirigida a productores y productoras de menor escala con un enfoque en uso de energías renovables, con el objetivo de impulsar también la conciencia en el cambio climático.

La siguiente iniciativa es del Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), y se llama [Micrositio de Finanzas Sociales](#), es un espacio que concentra información, datos, estadísticas y herramientas del Sector de las Finanzas Sociales de México y tiene el propósito de acercar la oferta de las SOCAP a la población. Este sitio se publicó en diciembre del presente año. Dichas iniciativas

son de gran valor, ya que una recopila información del sector cooperativo, que de alguna manera es un sector cercano y con mayor sensibilidad a la población, y las otras dos se dirigen a un segmento que históricamente ha sido marginado, el sector rural, por lo que vale la pena buscar mayor vinculación.

Por último, desde el Comité Interinstitucional para la Igualdad de Género en las Entidades Financieras (CIIGEF), en el “Diagnóstico de la incorporación de la perspectiva de género en el quehacer de las entidades financieras en México”, se les preguntó a las entidades participantes (215 instituciones financieras), “¿Su entidad financiera ofrece algún producto o servicio financiero de ahorro, inversión, crédito o seguro destinado exclusivamente para las mujeres?”, la respuesta obtenida es que el 14% de las entidades declaró tener un producto financiero diseñado para las mujeres, de las cuales veinte instituciones cuentan por lo menos con un producto de financiamiento.

El siguiente bloque temático es el de **productos, proyectos o iniciativas que fomenten el empoderamiento económico de las mujeres**. El universo de las entidades entrevistadas encajan en este apartado, ya que realizan iniciativas en las que atienden las necesidades estratégicas de las mujeres y coadyuvan a su desarrollo económico. Por ejemplo, en Pro Mujer llevan más de 20 años atendiendo a mujeres de diferentes regiones del país y diseñan productos para mujeres en contextos muy específicos de la ruralidad, además integran la digitalización y generan modalidades híbridas, continúan apostando por la capacitación y el acompañamiento, principalmente con un entusiasmo y motivación para realmente aportar valor en la vida económica de las mujeres.

La iniciativa del PNUD, a través del modelo de inclusión financiera para mujeres, ha logrado conjugar una alianza con el sector privado para negociar tasas de interés y requisitos, también fundamenta el ahorro como un primer paso de la inclusión financiera. A pesar del éxito del modelo de inclusión financiera, han tenido que adaptar algunas condiciones y características, en dependencia del contexto y realidad de las mujeres en diferentes regiones del país.

Por otro lado, ONU Mujeres, desde el programa, Segunda Oportunidad, busca contribuir en tres aspectos: a) reingreso a la educación formal, b) formación profesional que les proporcione una vía hacia el empleo y c) capacitación y habilidades empresariales que les permitan comenzar o fortalecer su negocio. Este programa parte de una capacitación base en desarrollo humano, alfabetización digital y educación financiera, este último componente se realiza en sinergia con el PNUD. Y aunque el programa de educación financiera no tiene como objetivo final la inclusión financiera, se resaltan tres habilidades que se fomentan, la resiliencia financiera, la promoción del ahorro y el conocimiento de productos existentes que pueden ser relevantes para ellas.

Por su parte la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), con el propósito de vincular los esfuerzos de análisis con acciones específicas, se hizo una modificación en la regulación, en la fórmula para calcular el riesgo crediticio de los bancos, siendo un factor de ajuste

a la baja en las reservas de capital en créditos dirigidos a mujeres (4% en el crédito personal, 4% en la adquisición de bienes de consumo duraderos, 4% en el crédito automotriz, 3% en el crédito hipotecario y 2% en el crédito de nómina). Esta regulación está actualmente habilitada para los bancos, se espera ampliarla a otros sectores financieros. Con esta acción se busca que el costo regulatorio no sea una barrera y por lo tanto sea más barato otorgar crédito a mujeres.

En cuanto a la ***experiencia de vinculación con los nodos de empoderamiento económico***, en general la respuesta ha sido positiva tanto de parte del INAES como de Pro Mujer, ambas instituciones han realizado capacitaciones en temas específicos sobre perspectiva de género, creación de empresas sociales, inclusión financiera, uso del tiempo, y acceso de las mujeres a la propiedad de la tierra para detectar brechas y generar emprendimientos, entre otros.

También se han compartido experiencias y buenas prácticas de cooperativas de inclusión financiera y conciliación del trabajo de cuidados y trabajo productivo (e.g. el caso del INAES). Además, de otro proyecto que desarrolla Pro Mujer, existe la coordinación local con la Secretaria de Igualdad de Género (SEIGEN) para ofrecer los productos en los Centros de Desarrollo de la Mujer de la zona.

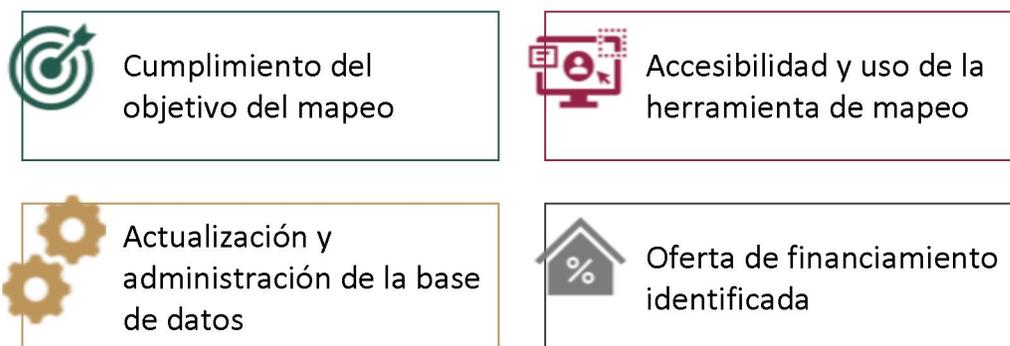
4. Retos y recomendaciones

En nuestro país existen muchos documentos que son resultados de diversos estudios, mapeos, investigaciones, etc., cuyo segmento central han sido las mujeres emprendedoras con actividades productivas, la oferta financiera, el financiamiento, la inclusión financiera y demás. Estos resultan en una importante fuente de información que da cuenta de las brechas históricas que aún hoy en día están presentes entre la oferta financiera y las mujeres emprendedoras.

Diversos hallazgos se obtuvieron a partir de los cruces de variables aplicados a los datos recabados en este mapeo y nos permiten confirmar esas brechas históricas, las cuales abordaremos para plantear algunas recomendaciones en el alcance mismo del mapeo.

Se han establecido cuatro bloques temáticos sobre los cuales se encuentran recomendaciones concretas sobre:

Ilustración 4. Estructura de recomendaciones



En cada uno de estos bloques se integran también las voces de las instituciones que fueron entrevistadas en el proceso de construcción del mapeo, cuyas aportaciones sin duda permiten otra mirada a tomar en cuenta para coadyuvar en el objetivo y la conceptualización de la herramienta de mapeo.

Como punto de partida para todos los bloques de sugerencias se tomará como referencia que el objetivo establecido para el mapeo de financiamientos es “acercar a las mujeres información accesible, relevante y oportuna sobre opciones de financiamientos e iniciativas económicas a lo largo de todo el país”¹³.

¹³ Anexo III. Anexo Técnico para la contratación del servicio de elaboración del mapeo de financiamientos para emprendimientos y proyectos productivos de mujeres.

Para efectos de una mejor comprensión de las recomendaciones es menester profundizar en las tres características de la información contenida en el mapeo que se plantea en el objetivo:

- Información accesible: se trata de información que puede ser comprendida por quien la usa y además se garantiza que las personas la tengan a su alcance.
- Información relevante: se trata de información cierta, comprobable y que puede tener importancia para quien la usa.
- Información oportuna: se trata de información que está disponible en el momento en que se requiere, que está actualizada y que es útil para las usuarias.

4.1 Cumplimiento del objetivo del mapeo

De manera general, se sugiere poner atención en lo siguiente, para cumplir con el objetivo:

Áreas sugeridas de atención:	Posibles riesgos:
El mapeo debe ser claramente entendido por todas las usuarias como una herramienta que acerca información; por lo cual, no generará una solución directa <i>per se</i> . Todas las personas usuarias deberán tener claro su alcance e identificarlo como una herramienta que es parte de un acompañamiento de formación y asesoría.	Si no se deja claro que es una herramienta que está integrada a un proceso formativo, podría perder relevancia para las personas usuarias o para las personas que la promuevan.
Cumplir con las características: accesible, relevante y oportuna; en términos de comprensión, utilidad e importancia de la información, requiere que las usuarias reciban una formación en educación financiera que les permita conocer términos básicos para la toma de decisiones a partir de la oferta incluida en el mapeo.	Lo más relevante para las usuarias es poder tomar decisiones sobre las opciones de financiamiento que tienen a su alcance con la información del mapeo; pero si no tienen conocimientos mínimos sobre manejo de créditos, será difícil que esto se logre.

En este sentido, ONU Mujeres, menciona que es fundamental que las iniciativas, programas, herramientas o cualquier mecanismo pensando para impulsar el desarrollo de las mujeres, debe contar con capacitación y si es posible algún tipo de apoyo financiero, pero además es esencial, que tenga acompañamiento, mentoría y una red de personas facilitadoras. De igual forma Pro

Mujer, en su modelo de negocio, siempre ha acompañado el acceso de productos y servicios financieros con capacitación y asesoría, tanto en temas de desarrollo de habilidades productivas, como educación financiera, lo que permite mayor aproximación y entendimiento de las necesidades reales de las mujeres.

4.2 Accesibilidad y uso de la herramienta de mapeo

Este apartado plantea sugerencias relacionadas con la característica de accesibilidad de la información de la herramienta de mapeo:

Áreas sugeridas de atención:	Posibles riesgos:
<p>Se debe asegurar que existen canales adecuados para que las usuarias del mapeo puedan tener acceso a este. Se pueden prever plataformas digitales, páginas web, un aplicativo móvil, puntos de acceso, etc.</p>	<p>Si esta herramienta no puede ser utilizada por las mujeres emprendedoras o por las promotoras de esta, debido a que no se difunde correctamente, podría generar la no utilización con todo lo que eso puede significar para todas las partes interesadas.</p>
<p>Hay que considerar que, al ser una herramienta que ofrece información amplia sobre financiamientos productivos cuya oferta se hace desde diferentes tipos de instituciones financieras, conlleva una responsabilidad adicional para asegurar no acercar a las mujeres emprendedoras a instituciones cuya oferta no es la más pertinente o asequible. Por lo tanto, se debe incluir una formación para conocer y aplicar criterios de selección de la institución financiera.</p>	<p>Si se abre el acceso al mapeo a todas las mujeres que buscan un crédito, sin un acompañamiento adecuado de asesoría, se podría estar generando una situación de endeudamiento por dejarlas solas en una elección sin una asesoría preparatoria.</p> <p>La elección de una institución financiera que no les genere beneficios reales puede ser equivocada y, en el tiempo, provocar mayores problemas económicos.</p>
<p>La formación para el uso de esta información también debería considerar hacer uso de productos de ahorro antes de pensar y decidir usar un financiamiento. Sin que se traduzca en que el crédito sea algo malo, pero sí entender que la inclusión financiera ideal debe empezar con el ahorro.</p>	<p>Si la primera opción que se pone sobre la mesa para las mujeres emprendedoras es el crédito, perderemos la oportunidad de formar el hábito financiero más importante: el ahorro.</p>

<p>El acceso a la información que ofrece el mapeo debería implicar un acompañamiento para aplicarlo como una asesoría que permita trasladar conocimientos financieros básicos ante toda la oferta que pueda encontrarse. La toma de decisiones de las usuarias solo podrá darse si se asegura que el uso del mapeo conlleva la capacidad de discernir sobre las mejores opciones.</p>	<p>Una mala elección de financiamiento lo que conlleve el bajo o nulo desarrollo económico de las usuarias, asumiendo que no es solo el único factor de acceso a la información el que lo pudiera detonar.</p>
---	--

Para el caso del acceso del mapeo es aprovechar canales ya existentes y programas en los que se pueda potencializar el uso del mapeo. Tanto la CNBV como la UBVA, mencionan la posible sinergia con Banxico, ya que se cuenta con la herramienta de comparadores de crédito. En el caso del INAES, a través del Atlas de las SOCAPS, es una plataforma que también puede contribuir a difundir la oferta de financiamiento. Por último, en el caso de los programas desarrollados por ONU Mujeres, se menciona la factibilidad de proporcionar la información de oferta disponible en los territorios específicos donde operan.

En las iniciativas que están realizando tanto el PNUD como ONU Mujeres para impulsar el desarrollo económico de las mujeres, la entrada al sistema financiero es principalmente a través del ahorro, por lo que vale la pena también incentivar el diseño de productos de ahorro dirigidos a mujeres, que permitan fomentar el ahorro formal, lo que permitiría también ser un mecanismo para acceder a otros productos financieros. Por ejemplo, en el caso de las SOCAPS, existen productos vinculados al ahorro y a una garantía líquida.

4.3 Actualización y administración de la base de datos

Revisemos ahora algunas sugerencias relacionadas con la característica de oportunidad de la información de la herramienta de mapeo:

Áreas sugeridas de atención:	Posibles riesgos:
<p>La base de datos que genera la información visible del mapeo es una "fotografía" de un momento dado, por lo que se trata de información estática; en cambio, la oferta de financiamiento es dinámica; por lo cual se deben asegurar procesos para mantener la información lo más actualizado posible.</p> <p>Una buena forma podrían ser las sinergias con otras entidades, instituciones y demás, para sumar esfuerzos hacia este fin. Vale la pena mencionar que el Instituto Nacional de Economía Social cuenta con "Atlas de las SOCAPS" lo cual puede resultar en un gran aliado vinculante a no de los sectores financieros más adecuado para las mujeres emprendedoras.</p>	<p>Las instituciones financieras incluidas en el mapeo están en un contexto altamente competitivo y eso hace que estén siempre innovando y creando nuevos productos.</p> <p>Si no se aplican procesos de actualización de la información se corre el riesgo de que se presente información irrelevante, no existente o que no tenga vigencia. Con esto puede perderse el interés de las mujeres usuarias de la herramienta porque no les será de utilidad.</p> <p>Duplicar esfuerzos con otras instituciones que están trabajando con fines similares y desaprovechar sinergias que son muy viables.</p>
<p>Se deberá definir muy claramente el área responsable de la administración de la base de datos y de los canales que se definan utilizar para la difusión de la herramienta de mapeo para asegurar: mantenimiento, licencias necesarias, aplicación de actualizaciones, etc.</p>	<p>El área responsable de estos procesos debe conocer y ser empática con el objetivo de la herramienta de mapeo, para que no se convierta en una barrera que impida alcanzar el objetivo del mapeo.</p>

Con el propósito de potencializar de una mejor manera diferentes acciones que promueven el desarrollo económico de las mujeres, la inclusión financiera con perspectiva de género, tanto la CNBV como la UBVA mencionaron el CIIGEF como un espacio de difusión y conocimiento del mapeo, lo cual permitirá pensar en conjunto los posibles siguientes pasos del mapeo, buscando que sea una herramienta actualizada y de referencia para la consulta de la oferta de financiamiento dirigida a mujeres. De igual manera, el espacio de difusión puede ser una ventana para iniciar

conversaciones con la CONDUSEF, ya que gran parte de la información se obtuvo del Catálogo Nacional de Productos y Servicios Financieros.

Por otro lado, a través de la iniciativa del INAES, se podría dar un primer acercamiento y ejemplo para lograr sinergias buscar la actualización de la información de este sector.

4.4 Oferta de financiamiento identificada

Dado que el objetivo del mapeo es ofrecer información sobre las opciones de financiamiento en el país, y es precisamente ahí donde se presentan las brechas que ya se analizaron en los apartados previos, es importante considerar algunas acciones respecto a la oferta identificada:

Áreas sugeridas de atención:	Posibles riesgos:
<p>Dada la relevancia que puede tener esta herramienta será importante hacer vinculaciones con las autoridades del sector financiero (CNBV, CONDUSEF) para buscar formas para fortalecer el mapeo y sumar otras herramientas ya desarrolladas para transparentar el acceso y el uso de productos y servicios financieros.</p>	<p>Dado que existen esfuerzos derivados de diferentes actores del sector financiero, no debemos dejar de lado las oportunidades de utilizar todas las herramientas, recursos y capacidades que ya existen y que podrían estar más accesibles y disponibles para las mujeres emprendedoras.</p>
<p>Se deberá analizar la viabilidad de acercar a las mujeres emprendedoras hacia instituciones financieras de la economía social, pues son de manera natural quienes ofrecen mejores condiciones porque son parte de los territorios rurales.</p>	<p>Si la oferta que se acerca a las mujeres emprendedoras en zonas rurales es la que está disponible existe el riesgo de acercarlas a instituciones que podrían no ser las más adecuadas, sea porque no son asequibles o porque no ofrecen productos de ahorro y crédito o porque no son instituciones autorizadas.</p>
<p>Aprovechar la cercanía con las mujeres emprendedoras a nivel nacional que ya se tiene para identificar necesidades puntuales en términos financieros y con ello impulsar la política pública para reducir las brechas que permitan mejores condiciones, mejores productos, y mejor inclusión financiera para este sector.</p> <p>El INMUJERES tiene toda la capacidad para impulsar la política pública desde su quehacer y alcance, y este es el camino hacia una reducción de las brechas históricas entre las mujeres emprendedoras y la inclusión financiera.</p>	<p>Si no hacemos gestiones de política pública encaminadas a reducir las brechas financieras de las mujeres perderemos la oportunidad de que estas voces atendidas.</p>

Aprovechar la reactivación de las mesas del CIIGEF y la apertura tanto de la CNBV y de la UBVA para continuar con la vinculación estrecha con el INMUJERES, lo que permite analizar más detalladamente acciones que permitan acercar mejor la oferta de financiamiento. Por su parte, la UBVA, el próximo año estará realizando en conjunto con la cooperación internacional una guía sobre lineamientos para el diseño de productos y servicios con perspectiva de género, lo cuál es una oportunidad para resaltar especificaciones esenciales que se requieren para el cierre de brechas.

5. Conclusiones

Además de las recomendaciones antes mencionadas, es importante identificar las siguientes conclusiones que permitan avanzar en favor del desarrollo económico de las mujeres de una manera más integral:

- Sinergias efectivas entre instituciones.

El rol de las instituciones se encuentra bien definido, pero la operatividad para tener sinergias efectivas en favor de ir cerrando brechas de las mujeres no es tan clara. La transversalidad por sí sola no basta, el reto es ver por qué no funciona en la dimensión que se espera y encontrar otras estrategias que faciliten la operatividad de sinergias que permitan impulsar y desarrollar las capacidades de las mujeres para favorecer su bienestar y calidad de vida.

La articulación y concurrencia de recursos públicos es un reto importante. Muchas instituciones trabajan sobre una temática específica, género, sostenibilidad, autonomía económica. No obstante, se llevan a cabo acciones contrapuestas o descoordinadas con un importante gasto público de por medio.

Es importante fortalecer la apuesta a la articulación institucional desde un mecanismo distinto e innovador, ya que lo que se ha intentado hacer desde los programas transversales, no ha sido suficientemente efectivo.

- Trabajar con las mujeres desde la perspectiva de las mujeres

La aproximación de las promotoras de empoderamiento económico, así como de otras estructuras que existen en las entidades con la población objetivo, debe de ser sensible a sus realidades y no sesgada, así como la oferta que se acerque a ellas debe ser adecuada, asequible, oportuna y **no crear falsas expectativas**.

El financiamiento detona varios retos, entre ellos, enfrentarse a roles y estereotipos tradicionales. Además, se debe trabajar en la sensibilización de las mujeres para empoderarlas y de las comunidades y familias para que acepten nuevos roles de las mujeres.

Es importante, realizar análisis críticos **de los propios productos y servicios diseñados específicamente con base en necesidades de las mujeres**. Así como, mantener la sensibilización y herramientas de conocimiento para que las instituciones financieras puedan aplicar una perspectiva de género gradualmente.

- Impulso estratégico

Es importante el empuje desde el nivel legislativo y también desde las entidades que desarrollan la política de financiamiento, así como también desde los organismos financiadores. En el momento que haya un empuje y un incentivo distinto a los financiadores para impulsar más la perspectiva de género, se hará una gran diferencia.

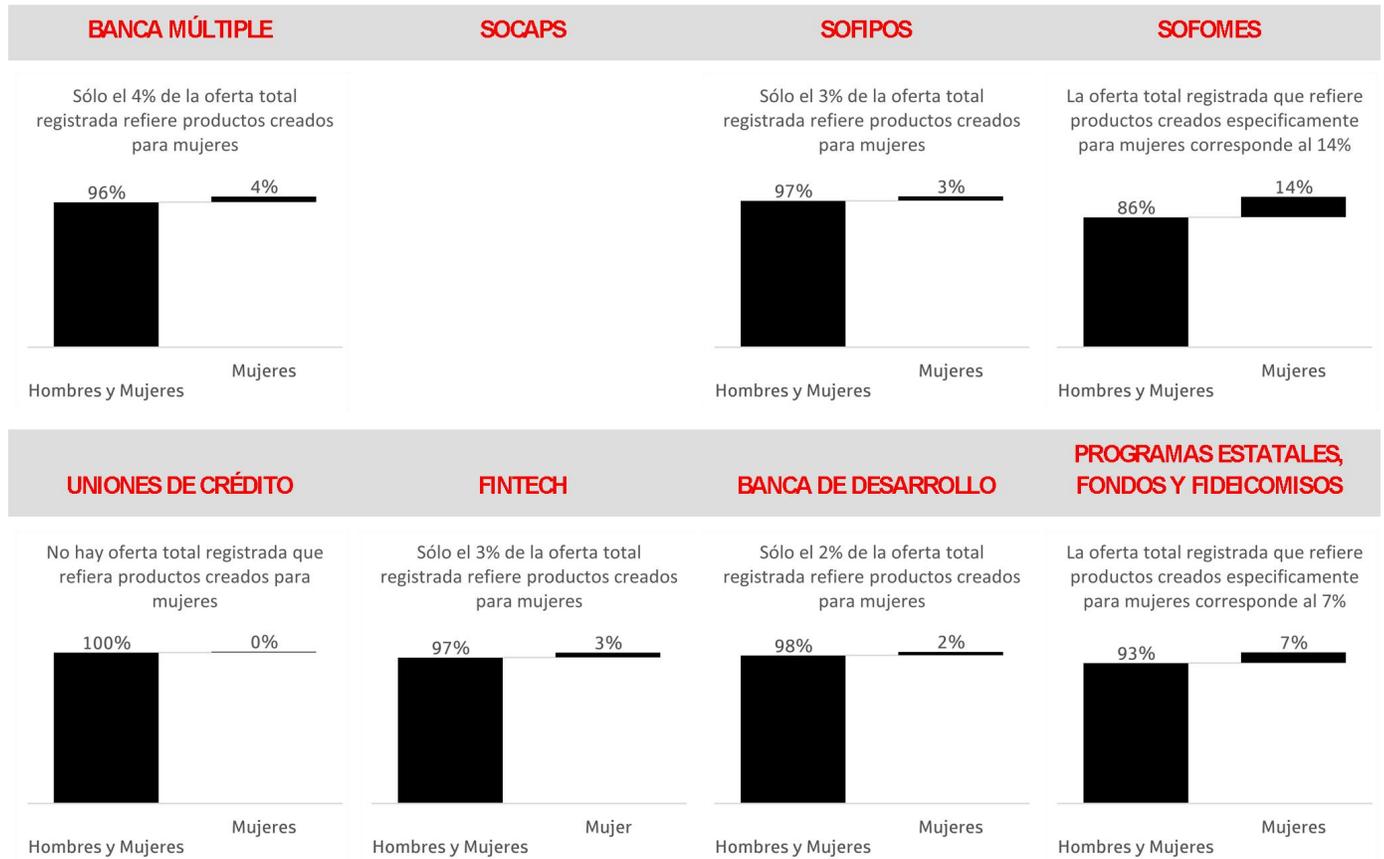
6. Referencias

- Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF). (8 de Marzo de 2021). *Vulnerabilidad financiera: brechas de género en América Latina*. Obtenido de <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/03/vulnerabilidad-financiera-brechas-de-genero-en-america-latina/>
- CNBV. (2021). *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas - ENAFIN*. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/780799/ENAFIN_2021_ReporteResultados_vf.pdf
- CNBV. (2021). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2021*. Obtenido de https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Anexos%20Inclusin%20Financiera/Reporte_Resultados_ENI_F_2021.pdf
- CNBV. (2022a). *Boletín Trimestral de Inclusión Financiera No. 12. Especial de igualdad de género*. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/713458/Boletin_IF_1T_2022.pdf
- CNBV. (Septiembre de 2023). *Boletín de Inlcusión Financiera No 17. Trabajo de Cuidados*. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/861053/Boletin_IF_17_2023.pdf
- Comisión Nacional de los Salarios Mínimos . (9 de Mayo de 2022). *La brecha salarial de género en el empleo formal ha disminuido de 2018 a 2021*. Obtenido de <https://www.gob.mx/conasami/prensa/la-brecha-salarial-de-genero-en-el-empleo-formal-ha-disminuido-de-2018-a-2021?idiom=es>
- CONEVAL. (Agosto de 2023). *Medición de pobreza 2022*. Obtenido de https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Documents/MMP_2022/Pobreza_multidimensional_2022.pdf
- IMCO. (5 de Diciembre de 2022). *Las labores del hogar son trabajo*. Obtenido de file:///C:/Users/karla_Lopez/Downloads/Las-labores-del-hogar-son-trabajo_Nota-informativa_20221205.pdf
- IMCO. (21 de Septiembre de 2022). *Mujeres en las empresas: Impulsoras del cambio*. Obtenido de file:///C:/Users/karla_Lopez/Downloads/Documento_mujeres-en-las-empresas_impulsoras-de-cambio.pdf
- INEGI. (28 de Agosto de 2023). *ENCUESTA NACIONAL DE OCUPACIÓN Y EMPLEO - SEGUNDO TRIMESTRE DE 2023*. Obtenido de https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/enoent/enoent2023_08.pdf
- INEGI. (30 de Mayo de 2023). *ESTADÍSTICAS A PROPÓSITO DEL DÍA NACIONAL DEL BALANCE TRABAJO-FAMILIA*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/especiales/TRAB-FAM23.pdf>
- INMUJERES. (Noviembre de 2021). *Las mujeres rurales en México*. Obtenido de http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/BA7N11.pdf

- INMUJERES. (Agosto de 2022). *Mujer rural*. Obtenido de http://estadistica-sig.inmujeres.gob.mx/formas/tarjetas/Mujer_rural.pdf
- INMUJERES. (2023). Estrategia territorial para la reactivación de la autonomía y el empoderamiento económico. Resultados 2022-Proyección 2023. Ciudad de México, México. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/828518/20230525_Avance_y_Resultados_2022__PROIGUALDAD_INMUJERES.pdf
- INMUJERES. (2023). *Sistema de Indicadores de Género*. Obtenido de http://estadistica-sig.inmujeres.gob.mx/formas/panorama_general.php?menu1=6&IDTema=6&pag=1#temas-section
- ONU Mujeres. (2021). *Finanzas para todas. Experiencias e iniciativas innovadoras para la inclusión financiera de las mujeres y una recuperación con lentes de género en América Latina. América Latina y el Caribe*. Obtenido de https://lac.unwomen.org/sites/default/files/Field%20Office%20Americas/Documentos/Publicaciones/2021/12/FinanzasParaTodas_02-12-21_Signed.pdf
- ONU Mujeres. (Junio de 2022). *Inclusión financiera de las mujeres. Claves para una recuperación transformadora de la economía post COVID-19 en América Latina y el Caribe*. Obtenido de https://lac.unwomen.org/sites/default/files/2022-12/ESP_Brief_Inclusion_Financiera_18JUL22_Maria%20Jesus%20Gonzalez.pdf
- Rodríguez Suárez, Y., & Díaz Amador, A. (2009). Herramientas de Minería de Datos. *Revista Cubana de Ciencias Informáticas*, 73-80.
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera - SIPA. (14 de Octubre de 2022). *Mujeres Rurales, Transformando el Campo Mexicano 2022*. Obtenido de <https://www.gob.mx/siap/documentos/mujeres-rurales-transformando-el-campo-mexicano-2022>
- Val, V. A. (17 de Octubre de 2020). *Amnistía Internacional España*. Obtenido de <https://www.es.amnesty.org/en-que-estamos/blog/historia/articulo/la-pobreza-tiene-genero/>

7. Anexos

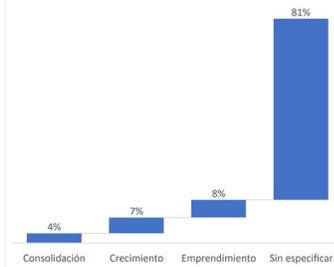
Productos orientados para mujeres por tipo de institución



Nivel de desarrollo del negocio

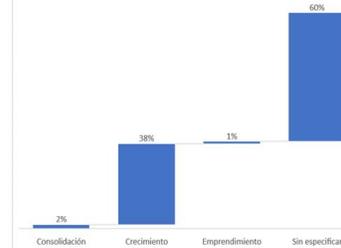
BANCA MÚLTIPLE

El 8% de la oferta que si lo especifica, se orienta al emprendimiento



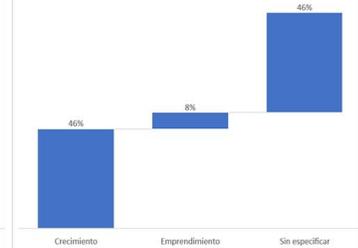
SOCAPS

El 60% de la oferta no especifica el nivel de desarrollo del negocio al que va dirigido el financiamiento, mientras que la gran mayoría (38%) se orienta al crecimiento



SOFIPOS

El 46% de la oferta no especifica el nivel de desarrollo del negocio al que va dirigido el financiamiento, mientras que la gran mayoría (46%) se orienta al crecimiento



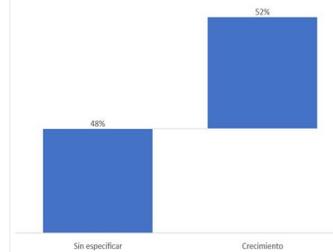
UNIONES DE CRÉDITO

FINTECH

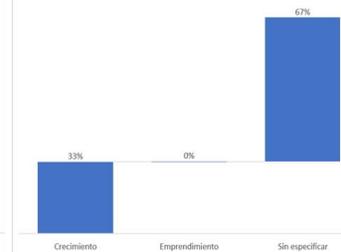
BANCA DE DESARROLLO

PROGRAMAS ESTATALES, FONDOS Y FIDEICOMISOS

El 48% de la oferta no especifica el nivel de desarrollo del negocio al que va dirigido el financiamiento, mientras que la gran mayoría (52%) se orienta al crecimiento



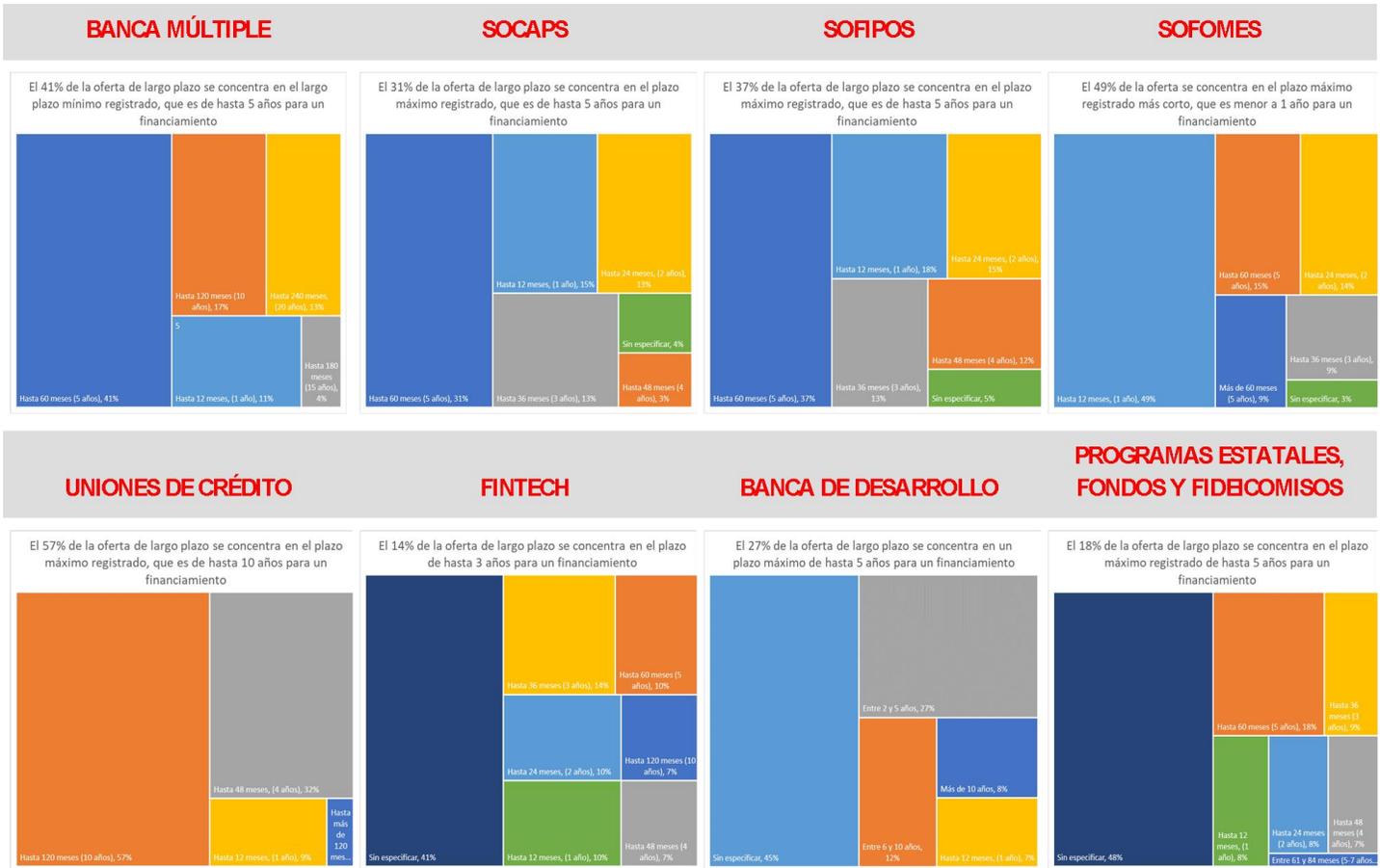
El 67% de la oferta no especifica el nivel de desarrollo del negocio al que va dirigido el financiamiento, mientras que dónde si se especifica están orientados al crecimiento



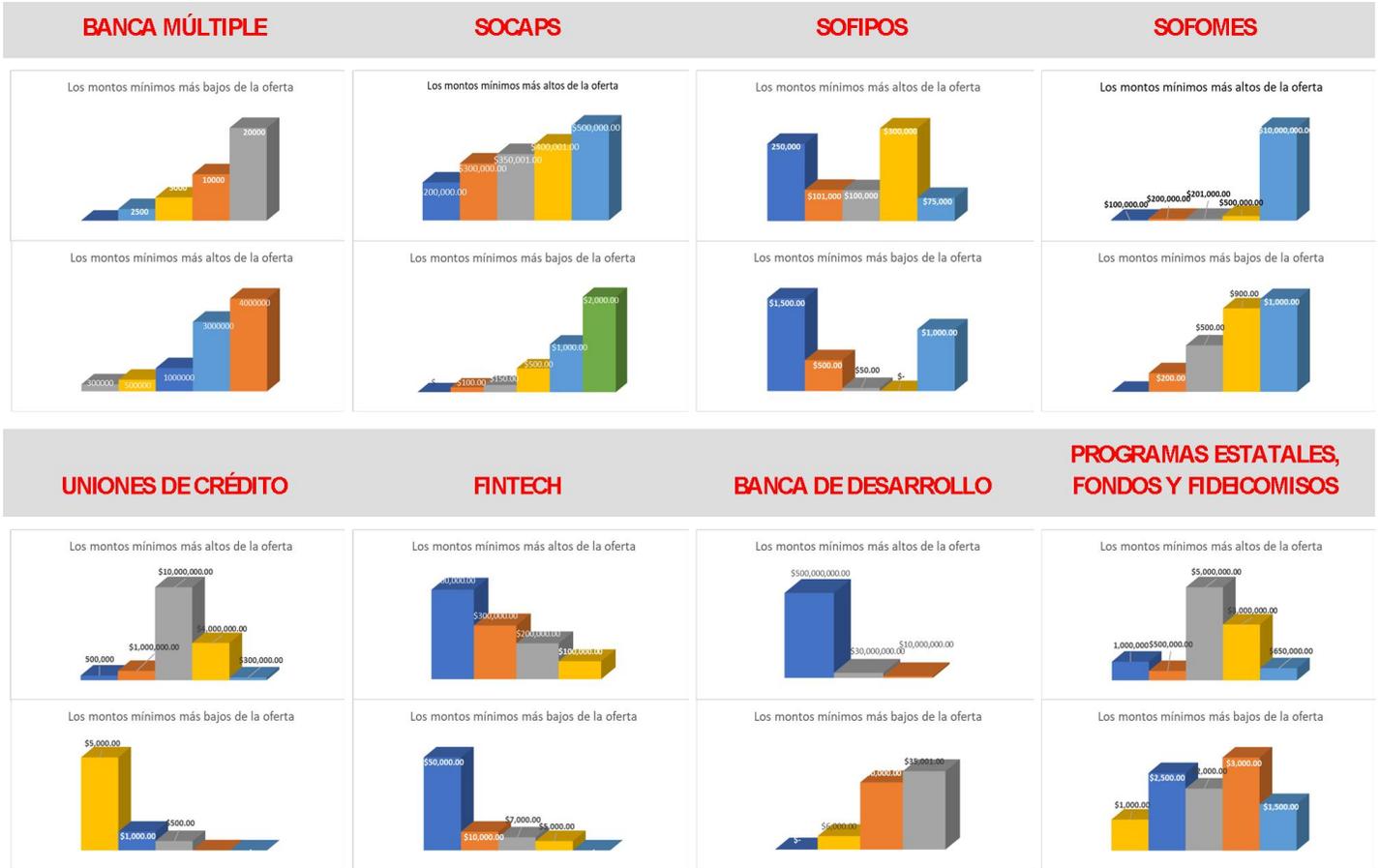
La mayoría de la oferta no especifica acerca del nivel de desarrollo del negocio a quién va dirigido el fondo, sin embargo, de los que si, el sector con mayor participación es aquel que está en crecimiento



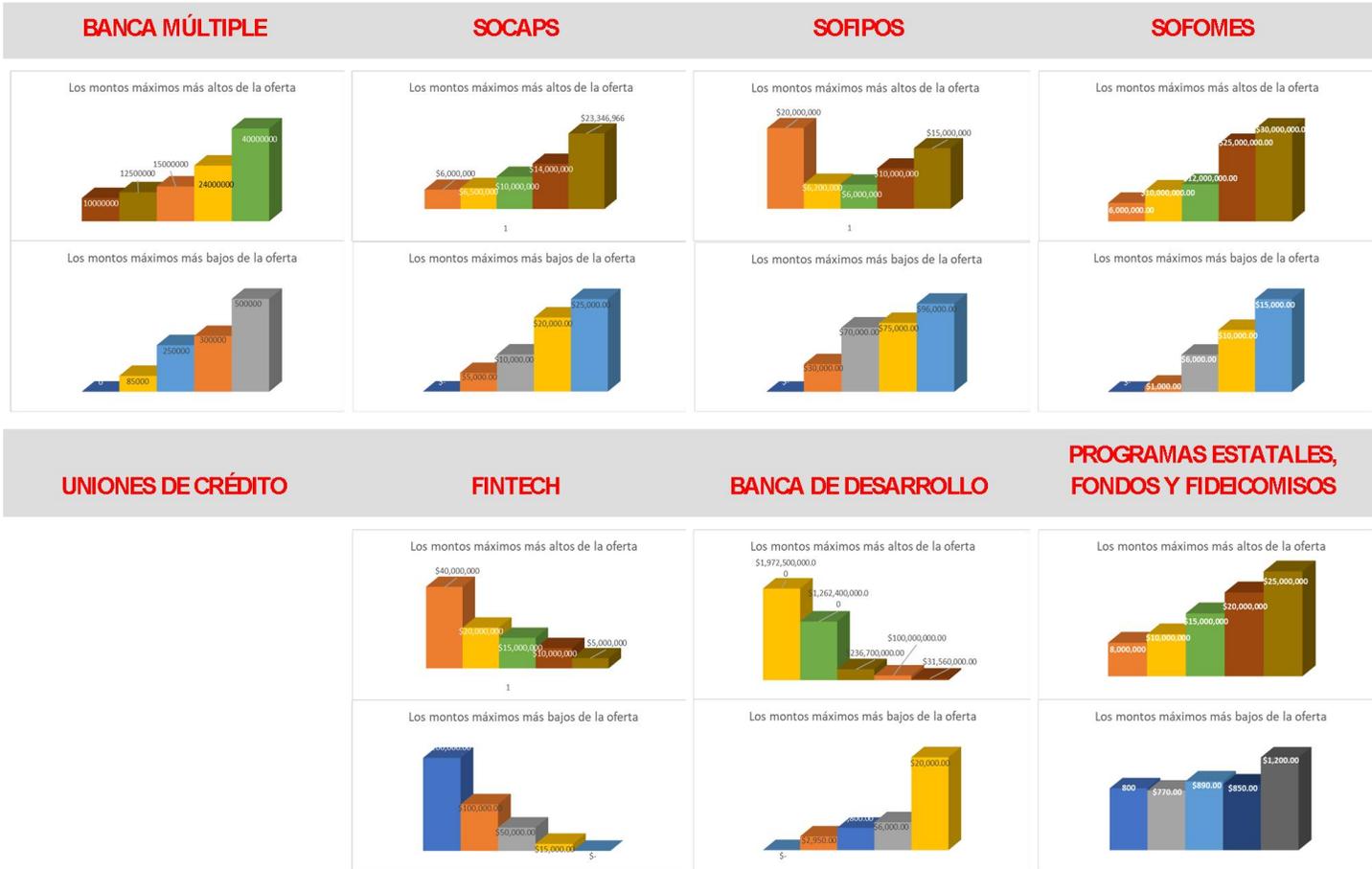
Plazos



Montos mínimos



Montos Máximos



Tasa de interés mínima anual

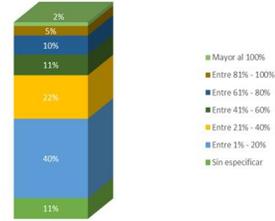
BANCA MÚLTIPLE

El 42% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés mínima anual. La mayoría de los créditos se encuentran entre el 1% y 20%



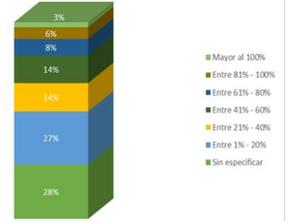
SOCAPS

El 89% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés mínima anual. La mayoría de los créditos se encuentran entre el 1% y 20%



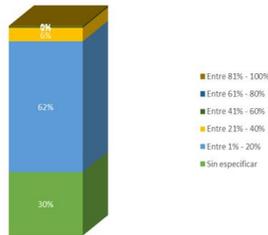
SOFIPOS

El 72% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés mínima anual. La mayoría de los créditos se encuentran entre el 1% y 20%



UNIONES DE CRÉDITO

El 62% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés mínima anual entre el 1% y 20%



FINTECH

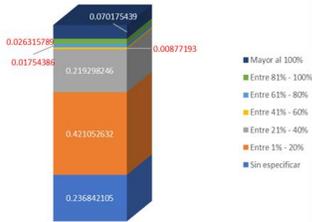
BANCA DE DESARROLLO

PROGRAMAS ESTATALES, FONDOS Y FIDEICOMISOS

Tasa de interés máxima anual

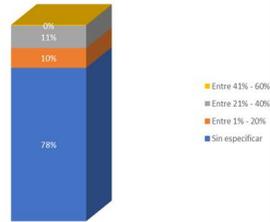
BANCA MÚLTIPLE

El 76% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés máxima anual. La mayoría de los créditos se encuentran entre el 1% y 20%



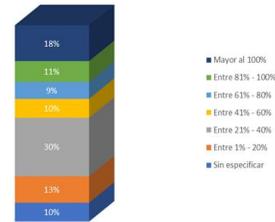
SOCAPS

El 22% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés máxima anual. La mayoría de los créditos se encuentran entre el 21% y 40%



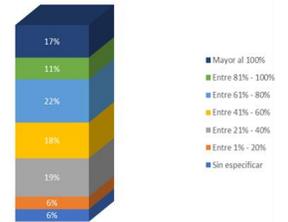
SOFIPOS

El 90% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés máxima anual. La mayoría de los créditos se encuentran entre el 21% y 40%



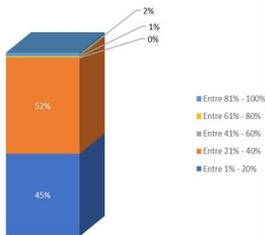
SOFOMES

El 81% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés máxima anual. La mayoría de los créditos se encuentran entre el 21% y 40%



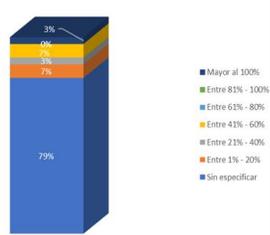
UNIONES DE CRÉDITO

En su mayoría la oferta de créditos establece la tasa de interés máxima anual entre el 21% y 40%, aunque también una gran proporción está en una tasa de entre el 1% y el 20%



FINTECH

El 21% de la oferta de créditos especifica la tasa de interés máxima anual. La mayoría de los créditos se encuentran entre el 1% y 20%



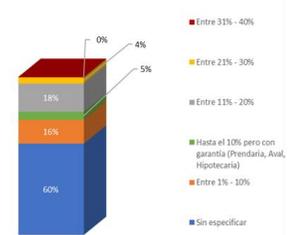
BANCA DE DESARROLLO

De la oferta de créditos que especifica la tasa de interés máxima anual, todas las tasas se encuentran entre el 14% y 20%



PROGRAMAS ESTATALES, FONDOS Y FIDEICOMISOS

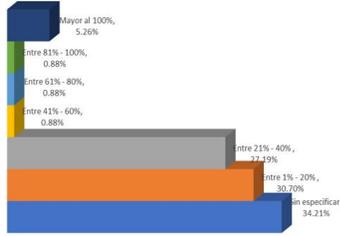
En su mayoría la oferta de créditos establece la tasa de interés máxima anual por debajo del 10%, sin embargo, de este porcentaje, el 5% requiere contar con alguna garantía para manejar esta tasa



CAT

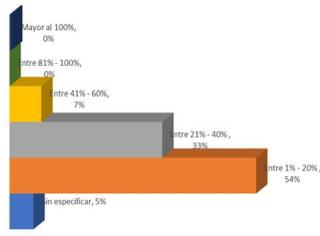
BANCA MÚLTIPLE

El 34% de la oferta total no especifica el CAT, mientras que el 31% de esta oferta mantiene un CAT entre el 1% y 20%



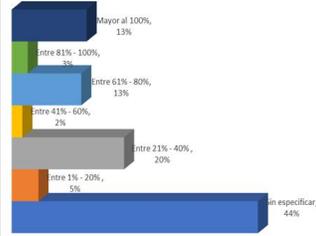
SOCAPS

El 5% de la oferta total no especifica el CAT, mientras que el 54% de esta oferta mantiene un CAT entre el 1% y 20%



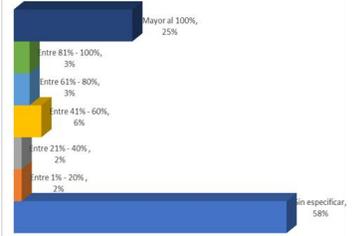
SOFIPOS

El 44% de la oferta total no especifica el CAT, mientras que el 20% de esta oferta mantiene un CAT entre el 21% y 40%



SOFOMES

El 58% de la oferta total no especifica el CAT, mientras que el 25% de esta oferta mantiene un CAT mayor al 100%



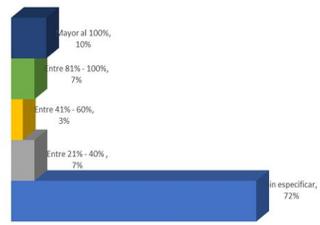
UNIONES DE CRÉDITO

FINTECH

BANCA DE DESARROLLO

PROGRAMAS ESTATALES, FONDOS Y FIDEICOMISOS

El 44% de la oferta total no especifica el CAT, mientras que el 20% de esta oferta mantiene un CAT entre el 21% y 40%





GOBIERNO DE
MÉXICO



INMUJERES
INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES



Barranca del Muerto No. 209, Col. San José Insurgentes, CP. 03900, Alcaldía Benito Juárez, Ciudad de México.
Tel: (55) 5322 6030 www.gob.mx/inmujeres



2023
AÑO DE
Francisco
VILLA
EL REVOLUCIONARIO DEL PUEBLO