ALIDE

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo

Financiamiento a MIPYMES Lideradas por Mujeres en América Latina y el Caribe:

Brechas, Instrumentos y Aprendizajes desde la Banca de Desarrollo



Secretaría General de ALIDE

Octubre, 2026

ALIDE
Secretaría General
Av. Paseo de la República 3211, San Isidro
Apartado 3988 | Lima, 100 Perú
Teléfono: 203-5520
E-mail: secretariageneral@alide.org
Publicación electrónica disponible en www.alide.org
Lima, octubre de 2026

Este estudio fue elaborado por Javier Carbajal Galarza, economista principal del Programa de Estudios Económicos e Información de ALIDE, y contó con los comentarios y sugerencias de Romy Calderón Alcas, jefe del programa.
© 2026 ALIDE

El contenido y la información de esta publicación puede ser utilizado siempre que se cite la fuente.

Financiamiento a MIPYMES Lideradas por Mujeres en América Latina y el Caribe:

Brechas, Instrumentos y Aprendizajes desde La Banca de Desarrollo

Contenido

Financiamiento a MIPYMES Lideradas por Mujeres en América Latina y el Caribe: 3

AGRADECIMIENTOS 7

ABREVIACIONES Y ACRÓNIMOS 7

INTRODUCCIÓN 8

BRECHAS DE FINANCIAMIENTO Y LA BANCA DE DESARROLLO COMO ACTOR DEL FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO. 10

- Contexto global y regional en América Latina y el Caribe 10
- Mecanismos que explican las brechas: fallas de mercado, restricciones institucionales y socioculturales 13
- Funciones y mecanismos de intervención de la banca de desarrollo, en la corrección de brechas y movilización de recursos 15

METODOLOGÍA Y ENFOQUE DEL ESTUDIO 18

- Enfoque analítico, unidad de análisis y mapeo institucional 18
- Caracterización institucional y cobertura del estudio 18
- Definición operativa del segmento 22
- Fuentes de información 23
- Alcance del análisis y consideraciones metodológicas 24

INSTRUMENTOS, ESTRATEGIAS E INNOVACIÓN EN APOYO AL SEGMENTO 25

- Estrategias institucionales y enfoque de género en la Banca de Desarrollo 25
- Instrumentos financieros, áreas de intervención y modalidades operativas 29
- Condiciones diferenciadas e incentivos 39
- Servicios no financieros como complemento del financiamiento: alcance y modalidades de provisión 41
- Innovación en productos, procesos y enfoques de atención 44
- Desafíos, apoyos y oportunidades para ampliar el financiamiento 46

ESTUDIOS DE CASO 50

Bolivia: Banco de Desarrollo Productivo (BDP) – Programa Mujer BDP 51

Contexto, problema y objetivos....51
Diseño de la intervención y arquitectura financiera....53
Servicios no financieros y modelo operativo....54
Resultados y evidencia disponible....56
Alcance y magnitud del financiamiento....56
Profundidad de la intervención y combinación de instrumentos....56
Resultados institucionales y cambios organizacionales....57
Aprendizajes clave y potencial de replicabilidad....57
Ecuador, Corporación Financiera Nacional: Programa "Rompiendo Brechas: Acceso a Financiamiento para el Desarrollo de las Mujeres.....60
Contexto, brecha abordada y objetivos de la intervención....60
Diseño de la intervención y arquitectura financiera....62
Servicios no financieros y modelo operativo....64
Resultados y evidencia disponible....65
Aprendizajes estratégicos y potencial de replicabilidad....67
El Salvador, Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) Instrumentos de garantía y financiamiento Mipyme con enfoque de género....70
Contexto, brecha que aborda y encaje institucional....71
Diseño de la intervención y arquitectura financiera....72
Modelo operativo y mecanismos de implementación....73
Resultados y evidencia disponible....75
Aprendizajes estratégicos y potencial de replicabilidad....76
Brasil: Banco da Amazônia – Amazônia Pra Elas y BASA Acredita Pra Elas....78
Contexto, problema y objetivos....79
Diseño de la intervención y arquitectura financiera....80
Servicios no financieros y modelo operativo....83
Resultados y evidencia disponible....85
Aprendizajes clave y potencial de replicabilidad....86
LECCIONES Y RECOMENDACIONES PARA AMPLIAR EL FINANCIAMIENTO CON ENFOQUE DE GÉNERO....89
Lecciones del análisis institucional y los estudios de caso....89
Recomendaciones de política pública e institucional....95
Prioridades para la cooperación y el fortalecimiento de capacidades....101

CONCLUSIONES 107

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 109

ANEXOS 113

Índice de gráficos

N.º	Título	Pág.
1	Porcentaje de empresas con propiedad mayoritariamente femenina	11
2	Evolución de créditos en instituciones financieras en ALC (2011-2024)	13
3	Distribución de los BD, según su mandato principal	22
4	Distribución de los BD, según su alcance geográfico	22
5	Distribución de los BD según su modelo operativo	23
6	Estrategias, programas o líneas orientadas a Mipymes lideradas o gestionadas por mujeres	28
7	Antigüedad del enfoque o programas orientados a Mipymes lideradas por mujeres	29
8	Factores que impulsaron la adopción de programas o estrategias dirigidos a mujeres	30
9	Bancos de desarrollo que ofrecen productos financieros específicos o adaptados para Mipymes lideradas por mujeres	31
10	Principales ámbitos de intervención de los productos financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres	32
11	Instrumentos financieros ofrecidos a Mipymes lideradas por mujeres	34
12	Canales de canalización de los productos financieros para Mipymes lideradas por mujeres	35
13	Bancos de desarrollo que canalizan recursos hacia Mipymes lideradas por mujeres mediante intermediarios financieros	36
14	Instrumentos utilizados mediante intermediarios financieros para Mipymes lideradas por mujeres	37
15	Bancos nacionales de desarrollo que establecen objetivos o incentivos específicos para intermediarios financieros	37
16	Coexistencia institucional entre ámbitos de intervención e instrumentos financieros	39
17	Instrumentos financieros ofrecidos según el uso de intermediarios financieros como canal de colocación	40
18	Condiciones diferenciadas de los productos financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres	42
19	Bancos de desarrollo que ofrecen servicios no financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres	44
20	Servicios no financieros ofrecidos por los bancos de desarrollo a Mipymes lideradas por mujeres	46

21	Modalidades de provisión de los servicios no financieros para Mipymes lideradas por mujeres	47
22	Innovaciones financieras y de digitalización implementadas por los bancos de desarrollo	48
23	Principales desafíos para ampliar el financiamiento a Mipymes lideradas por mujeres	50
24	Tipos de apoyo que fortalecerían el financiamiento a Mipymes lideradas por mujeres	51

Índice de cuadros

N.º	Título	Pág.
1	Amplitud de las condiciones diferenciadas aplicadas por la banca de desarrollo	41
2	Condiciones crediticias del Programa Mujer BDP	70
3	Ecosistema de colaboración: cuatro pilares del programa	79
4	Criterios de clasificación de Mipymes lideradas por mujeres	80
5	Condiciones financieras del financiamiento: préstamo corporativo a la IFP y condiciones al beneficiario final (Mipymes)	81
6	Condiciones diferenciadas de FNO Amazônia Pra Elas	99
7	Condiciones financieras de BASA Acredita Pra Elas	100
8	Resumen: una arquitectura financiera de doble nivel	100
9	Resultados de Amazônia Pra Elas, 2022–2024	103

AGRADECIMIENTOS

ALIDE agradece a los bancos de desarrollo que participaron en el levantamiento de información y proporcionaron insumos para la elaboración del estudio. De acuerdo con las condiciones comunicadas durante la aplicación del cuestionario y las consultas institucionales, la información recopilada se presenta de manera agregada, sin identificar las respuestas individuales de las entidades participantes ni de las personas que colaboraron en el proceso. Las interpretaciones, análisis y conclusiones contenidas en el documento son responsabilidad exclusiva del autor.

ABREVIACIONES Y ACRÓNIMOS

ALC	América Latina y el Caribe
ALIDE	Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo
BANDESAL	Banco de Desarrollo de El Salvador
BDP	Banco de Desarrollo Productivo
BD	Banca de Desarrollo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAF	Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe
CFN	Corporación Financiera Nacional
FNG	Fondo Nacional de Garantías Ecuador
IFI	Instituciones Financieras Intermediarias
IFP	Instituciones Financieras Participantes
JPRF	Junta de Política y Regulación Financiera
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
MPCEIP	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca
NAFIN	Nacional Financiera
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
ONU	Organización de las Naciones Unidas
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
UNEP-FI	Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
SARAS	Sistema de Administración de Riesgos Ambientales y Sociales
SNF	Servicios No Financieros

INTRODUCCIÓN

La inclusión financiera de las mujeres empresarias se ha instalado como una prioridad en la agenda de desarrollo productivo y equidad en América Latina y el Caribe. Sin embargo, la evidencia disponible muestra que los avances registrados en el acceso a servicios financieros básicos, particularmente en la titularidad de cuentas, no se traducen de manera automática en un acceso efectivo a instrumentos que permitan sostener y escalar proyectos productivos liderados por mujeres. En la práctica, el crédito productivo continúa siendo una de las principales restricciones, afectado por exigencias de garantías, evaluaciones de riesgo poco adaptadas a trayectorias empresariales diversas, costos de transacción elevados y, en algunos casos, por sesgos explícitos o implícitos en los procesos de intermediación financiera.

Estas restricciones resultan especialmente relevantes si se considera el peso económico del segmento. En la región, las micro, pequeñas y medianas empresas propiedad de y/o lideradas por mujeres cumplen un rol importante en la generación de empleo, la diversificación productiva y la resiliencia de los hogares. No obstante, las brechas persistentes en el acceso a financiamiento formal en condiciones adecuadas de monto, plazo y costo limitan su capacidad de inversión y crecimiento, y refuerzan desigualdades estructurales en los mercados laborales y productivos, con implicancias directas sobre el desarrollo económico y social.

En este contexto, la banca de desarrollo (BD) ocupa un rol estratégico dentro del sistema financiero. A diferencia de los intermediarios privados, estas instituciones operan con mandatos explícitos de desarrollo, horizontes de largo plazo y una mayor disposición a intervenir allí donde el mercado no logra atender de manera sostenible a determinados segmentos productivos. En el financiamiento a las MIPYMES propiedad de y/o lideradas por mujeres, la BD dispone de un conjunto de instrumentos que le permite actuar sobre múltiples frentes: ampliar la disponibilidad de crédito, introducir condiciones diferenciadas para reducir fricciones específicas, movilizar recursos privados mediante esquemas de segundo piso y garantías, e integrar servicios no financieros orientados al fortalecimiento de capacidades empresariales. Asimismo, su carácter público facilita la alineación de la intervención financiera con agendas más amplias de equidad de género, sostenibilidad e inclusión productiva.

Durante los últimos años, diversos BD de la región han incorporado programas, líneas de financiamiento y estrategias orientadas a mujeres empresarias. No obstante, estas experiencias presentan niveles heterogéneos de formalización, alcance operativa y capacidad de escalamiento. La literatura y la evidencia empírica coinciden en que la existencia de productos específicos, por sí sola, no garantiza resultados sostenibles. La efectividad del financiamiento con enfoque de género depende, en buena medida, de su integración en la estrategia institucional, de la adaptación de los procesos de evaluación y gestión del riesgo y de la articulación con otros actores del ecosistema financiero y productivo.

Sobre esta base, el presente estudio analiza de manera sistemática el rol de la BD en el financiamiento de las MIPYMES propiedad de y/o lideradas por mujeres en la región. A partir de un mapeo institucional regional, una encuesta aplicada a los BD y una revisión de literatura especializada, el documento examina las estrategias institucionales adoptadas, los

instrumentos financieros y no financieros utilizados, las condiciones diferenciadas aplicadas y los procesos de innovación implementados para atender a este segmento. El análisis se complementa con estudios de caso que permiten profundizar en experiencias concretas y extraer aprendizajes para la formulación de políticas públicas.

El enfoque del estudio es descriptivo y comparativo, con énfasis en el análisis institucional y de política pública,[1] más que en la medición de impactos causales a nivel de empresa. Desde esta perspectiva, el documento busca aportar evidencia empírica y analítica que contribuya a fortalecer el diseño y la implementación de instrumentos financieros más inclusivos y eficaces, y a orientar decisiones de política de los bancos de desarrollo, los formuladores de política y los organismos de cooperación en favor de un desarrollo productivo con mayor equidad de género en la región.

[1] Porque la unidad de análisis son los bancos de desarrollo y sus estrategias, instrumentos, procesos y modalidades de intervención. Su vinculación con la política pública deriva del carácter público y del mandato de desarrollo de estas entidades, cuyas decisiones contribuyen a implementar objetivos de financiamiento productivo, inclusión financiera y equidad de género.

BRECHAS DE FINANCIAMIENTO Y LA BANCA DE DESARROLLO COMO ACTOR DEL FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO.

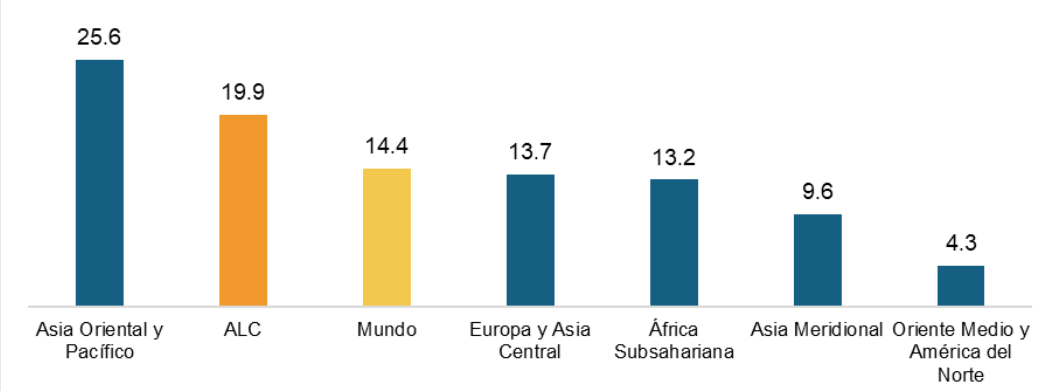
Contexto global y regional en América Latina y el Caribe

En distintos contextos nacionales, las Mipymes lideradas por mujeres[2] continúan enfrentando restricciones persistentes para acceder a financiamiento formal, incluso cuando sus proyectos son económicamente viables. Estas limitaciones no responden a un único factor, sino a una combinación de procesos de crédito diseñados para empresas con historial financiero y contable consolidado, exigencias de garantías reales, costos de transacción elevados en relación con el tamaño del préstamo y una oferta financiera que privilegia señales tradicionales de elegibilidad. En la práctica, este conjunto de condiciones tiende a excluir unidades productivas que operan a menor escala o con trayectorias de formalización gradual, situación que afecta de manera desproporcionada a las empresas lideradas por mujeres. Estas barreras se ven reforzadas por percepciones estereotipadas sobre la capacidad empresarial femenina y por una menor inserción en redes de contacto financiero, lo que reduce la disposición de las instituciones a otorgar crédito o se traduce en condiciones menos favorables (Adame & García, 2024).

Este fenómeno resulta particularmente relevante si se considera la magnitud y el peso económico de la participación femenina en la estructura empresarial. A nivel global, la proporción de empresas con propiedad mayoritariamente femenina presenta una marcada heterogeneidad regional. En este contexto, América Latina y el Caribe (ALC) se ubica por encima del promedio mundial, con cerca del 20% de las empresas bajo control mayoritario de mujeres, superando a regiones como Europa y Asia Central, África Subsahariana y Oriente Medio y Norte de África, aunque aún por debajo de Asia Oriental y el Pacífico (Gráfico N°1). Esta evidencia muestra que la presencia de mujeres en la actividad empresarial es significativa en la región y refuerza la importancia económica del segmento, al tiempo que pone de relieve la necesidad de analizar por qué esta participación no se traduce en un acceso proporcional al financiamiento productivo.

[2] Por razones de fluidez, a lo largo del documento se utiliza la expresión “Mipymes lideradas por mujeres” como forma abreviada para referirse al conjunto de Mipymes propiedad de y/o lideradas por mujeres, conforme a la definición operativa desarrollada en la sección 1.4.3.

Gráfico N°1. Porcentaje de empresas con propiedad mayoritariamente femenina



Fuente: UNIDO

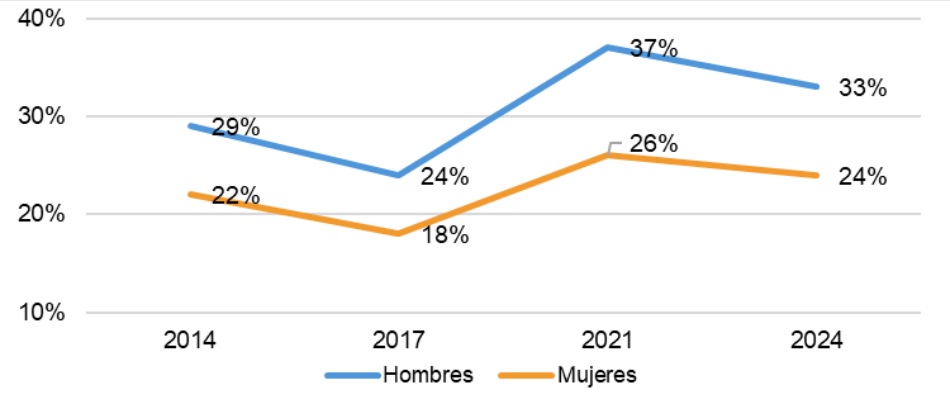
La literatura especializada identifica mecanismos recurrentes que explican estas brechas. A nivel global, Siegrist (2025) documenta cómo la dependencia del historial crediticio formal, los estados financieros tradicionales, las exigencias de colateral y las evaluaciones subjetivas con sesgos afectan de manera sistemática el acceso al crédito de las mujeres empresarias. A ello se suman brechas en educación financiera y una menor confianza para interactuar con el sistema financiero. La magnitud del desafío se refleja en estimaciones de la ONUDI, según las cuales las Mipymes lideradas por mujeres —que representan aproximadamente el 28% del total— concentran el 32% de la brecha financiera global del segmento. Esta disparidad es más pronunciada en las economías en desarrollo y tiende a ampliarse con el tamaño de la empresa, siendo mayor en las Pymes que en las microempresas (Ugáz Estrada & Schuber, 2022). Asimismo, a escala global, solo el 7% del capital de riesgo se dirige a empresas lideradas por mujeres, lo que evidencia una sub-asignación persistente de financiamiento en comparación con sus contrapartes masculinas (Ugáz Estrada & Schuber, 2022). En conjunto, estos datos ilustran la magnitud del problema y sugieren la recurrencia de estas brechas en distintos contextos.

En ALC, este patrón global se reproduce con características propias. Si bien la región ha logrado avances sustantivos en el acceso a servicios financieros básicos, persisten brechas significativas en su uso, particularmente en el ámbito del crédito. Según ALIDE (2025), con base en el Global Findex 2025 del Banco Mundial, más del 75% de la población adulta de la región posee una cuenta en una institución financiera o a través de proveedores de dinero móvil. Entre las mujeres, la titularidad de cuentas supera el 65%, lo que representa un incremento de más de treinta puntos porcentuales desde 2011. Como resultado, la brecha de género en la tenencia de cuentas se ha reducido de manera significativa, estabilizándose en torno a los dos puntos porcentuales, su nivel más bajo en la región.

No obstante, este avance en acceso no se traduce necesariamente en un uso efectivo de los servicios financieros. Entre el 15% y el 25% de las cuentas de mujeres permanecen inactivas durante un año completo, el ahorro formal continúa favoreciendo a los hombres y el crédito —que mostraba avances hace una década— se ha estancado o incluso retrocedido en algunos países. Como muestra el Gráfico N°2, el acceso al crédito en instituciones financieras presenta una brecha persistente en favor de los hombres, que alcanza actualmente cerca de nueve puntos porcentuales. En este contexto, la titularidad de una cuenta no garantiza el acceso a

instrumentos que permitan sostener capital de trabajo, financiar inversiones o gestionar riesgos empresariales, lo que indica que el crédito formal sigue siendo una restricción estructural para muchas mujeres empresarias.

Gráfico N°2. Evolución de créditos en instituciones financieras en ALC (2011-2024)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Global Findex del Banco Mundial

La evidencia regional sobre financiamiento empresarial permite profundizar este diagnóstico al identificar tanto la magnitud de la brecha como las barreras que operan antes y durante la solicitud de crédito. ConnectAmericas (2025) estima que las empresas lideradas por mujeres en ALC enfrentan una brecha de financiamiento cercana a los US$93 mil millones, equivalente al 8% de la brecha global del segmento. Los resultados de encuestas aplicadas a empresas registradas en su plataforma muestran que una proporción significativa de empresarias no llega siquiera a solicitar financiamiento, principalmente porque perciben su negocio como demasiado pequeño o porque carecen de garantías. Entre aquellas que sí presentan solicitudes, los rechazos se explican mayoritariamente por falta de colateral, historial crediticio insuficiente o baja capacidad de repago percibida. A ello se suman obstáculos recurrentes como tasas de interés elevadas y la ausencia de instrumentos adecuados al tamaño del negocio. Estos hallazgos evidencian que las barreras financieras y las fricciones previas a la solicitud operan de manera simultánea, restringiendo el acceso efectivo al crédito.

Desde la perspectiva de las instituciones financieras, este conjunto de restricciones se traduce en una cobertura todavía limitada del segmento de mujeres empresarias. Análisis del BID y CAF indican que solo una fracción de los bancos, instituciones microfinancieras y fintechs de la región cuenta con una estrategia explícita orientada a este segmento. Menos del 50% de los bancos reporta disponer de productos financieros diseñados o adaptados específicamente para mujeres empresarias, proporción que resulta algo mayor entre las instituciones microfinancieras y considerablemente menor entre las fintechs, donde la segmentación por género suele ser incipiente. Incluso entre las entidades que declaran atender a mujeres empresarias, el financiamiento otorgado representa una proporción reducida de sus carteras y se concentra en montos menores y productos de corto plazo, lo que limita las posibilidades de inversión y escalamiento (Berdeja et al., 2023).

Estas limitaciones están estrechamente vinculadas a la forma en que las instituciones financieras definen sus mercados objetivo y gestionan el riesgo. Una proporción importante de entidades reconoce no contar con metas comerciales ni incentivos internos específicos para priorizar el financiamiento a mujeres empresarias, lo que hace que la atención a este segmento dependa de iniciativas aisladas más que de estrategias institucionales sostenidas. A ello se suman percepciones persistentes sobre el potencial de crecimiento de las empresas lideradas por mujeres, que continúan asociándose con proyectos de menor escala, aun cuando la evidencia muestra niveles de morosidad iguales o inferiores a los de sus pares masculinos. Esta combinación de decisiones estratégicas, prácticas operativas y percepciones de riesgo condiciona la oferta de productos financieros y limita el acceso a instrumentos de largo plazo u orientados a la inversión (ConnectAmericas, 2025).

Mecanismos que explican las brechas: fallas de mercado, restricciones institucionales y socioculturales

El análisis disponible indica que las brechas de financiamiento que enfrentan las MIPYMES lideradas por mujeres no responden a un único factor, sino a la interacción de fallas de mercado clásicas con restricciones institucionales y socioculturales que operan a lo largo de todo el ciclo de acceso al crédito. Estos mecanismos se refuerzan entre sí y explican por qué, aun en condiciones de mayor inclusión financiera, el financiamiento productivo continúa siendo limitado para este segmento.

Restricciones de información y elegibilidad.

Uno de los mecanismos centrales se vincula con los criterios de información y elegibilidad utilizados por las instituciones financieras. La dependencia de estados financieros formales y de historiales crediticios consolidados afecta de manera desproporcionada a las empresas lideradas por mujeres, particularmente cuando operan a menor escala o con trayectorias de formalización gradual. Como documenta Siegrist (2025), estos criterios tienden a excluir unidades productivas viables que no encajan en los estándares tradicionales de evaluación, aun cuando presenten potencial de crecimiento. La implicancia es que las brechas de información no solo reflejan déficits empresariales, sino también marcos de evaluación poco adaptados a la heterogeneidad de trayectorias productivas.

Limitaciones en garantías y control de activos.

Un segundo mecanismo está asociado a la disponibilidad y control de activos utilizados como colateral. Aunque en muchos países la igualdad de derechos a la propiedad está reconocida formalmente, el control efectivo de las mujeres sobre activos productivos y patrimoniales sigue siendo limitado (Pailhé, 2014). Dado que los bancos suelen exigir garantías reales para mitigar riesgos, esta desigualdad en la propiedad se traduce directamente en restricciones de acceso al crédito. Auricchio et al. (2022) señalan que, pese a la existencia de estándares internacionales que recomiendan basar las decisiones crediticias en el riesgo de incumplimiento y no en el patrimonio, en la práctica regional persiste una fuerte dependencia del colateral como criterio

de otorgamiento. Cuando la evaluación se centra en los activos más que en la viabilidad del proyecto, las brechas de propiedad tienden a transformarse en brechas de financiamiento.

Barreras previas a la solicitud de crédito.

Las brechas también se explican por mecanismos que operan antes de la solicitud formal de financiamiento. La evidencia de ConnectAmericas (2025) muestra que más de la mitad de las empresarias en la región nunca ha solicitado un producto financiero, principalmente porque percibe su negocio como demasiado pequeño o porque anticipa la falta de garantías. Este comportamiento reduce la demanda observada en los registros de las instituciones financieras, lo que puede ser interpretado erróneamente como ausencia de mercado. En consecuencia, se debilitan los incentivos para adaptar productos y procesos, reforzando un círculo en el que la baja oferta y la baja demanda se retroalimentan.

Sesgos y prácticas discriminatorias en la intermediación financiera.

Otro mecanismo clave se relaciona con la presencia de sesgos —explícitos e implícitos— en los procesos de intermediación financiera. Diversos estudios documentan prácticas crediticias que desfavorecen a las mujeres empresarias, basadas en estereotipos sobre su capacidad, ambición o perfil de riesgo (Adame & García, 2024; García & Adame, 2015; Ágreda et al., 2025). Estos sesgos pueden afectar tanto la evaluación de solicitudes como la oferta de productos disponibles, limitando el acceso a capital de crecimiento y a instrumentos de mayor plazo. En este marco, los prejuicios sobre la "fiabilidad" de los negocios liderados por mujeres operan como un factor adicional que restringe el financiamiento, incluso cuando los indicadores de desempeño muestran niveles de morosidad iguales o inferiores a los de sus pares masculinos. En esta línea, un estudio de ONU Mujeres (2025), realizado en cinco bancos de El Salvador y Honduras, identificó la presencia de estereotipos de género entre el personal bancario, incluidas formas de sexismo benevolente que asocian a las mujeres con roles de dependencia y protección. Estas percepciones pueden dificultar su reconocimiento como empresarias y agentes económicos autónomos e influir en los procesos de evaluación de clientas actuales o potenciales.

Capacidades empresariales y adecuación de la oferta financiera.

Las capacidades para interactuar con el sistema financiero y la adecuación de la oferta de productos constituyen otro mecanismo explicativo por destacar. La evidencia regional indica que muchas mujeres empresarias carecen de acompañamiento y formación específica para acceder al crédito. ConnectAmericas (2025) señala que cerca del 80% de las mujeres encuestadas nunca recibió entrenamiento sobre acceso al financiamiento, lo que limita su capacidad para identificar productos adecuados y completar los procesos requeridos. Estas restricciones se ven reforzadas por costos de formalización relativamente más altos para las mujeres, asociados a responsabilidades de cuidado y restricciones de movilidad. En este contexto, la predominancia de productos estandarizados, sin servicios complementarios, contribuye a reproducir las barreras existentes (Auguste et al., 2021).

Limitaciones en el uso de datos desagregados por sexo.

Un mecanismo adicional se relaciona con las limitaciones en la generación y uso de datos desagregados por sexo dentro de las instituciones financieras. La ausencia de sistemas adecuados dificulta identificar a las mujeres empresarias como un segmento diferenciado y diseñar productos ajustados a sus perfiles. La recopilación y gestión de esta información requiere inversiones tecnológicas, capacidades del personal y cambios culturales que muchas entidades aún no han incorporado (López Mayher et al., 2022). En consecuencia, predominan esquemas estandarizados de evaluación y diseño de productos, lo que reduce la personalización de la oferta y contribuye a la persistencia de brechas de financiamiento para las MIPYMES lideradas por mujeres.

Funciones y mecanismos de intervención de la banca de desarrollo, en la corrección de brechas y movilización de recursos

Frente a las restricciones persistentes que el mercado financiero privado tiende a reproducir —como fallas de información, limitaciones en el acceso a garantías, sesgos discriminatorios y una oferta de productos poco adaptada—, la Banca de Desarrollo ocupa un espacio de intervención clave y diferenciado (López Mayher et al., 2022). Estas instituciones se caracterizan por ser entidades de propiedad total o parcial del sector público, con autonomía jurídica y financiera, y con un mandato explícito orientado a objetivos de desarrollo que trascienden la rentabilidad estrictamente comercial. Esta combinación de mandato público, capacidad financiera y cercanía a los mercados locales les permite actuar de manera complementaria al sistema financiero privado, ampliando la frontera de financiamiento allí donde persisten fallas de mercado asociadas a información imperfecta, aversión al riesgo o elevados costos de transacción (Marbuah et al., 2022).

El rol de la banca de desarrollo no se limita a intervenir en contextos donde el mercado falla o excluye, sino que también se extiende a escenarios en los que determinados mercados aún no existen o no se han desarrollado plenamente. A través de innovaciones financieras, estas instituciones no solo corrigen distorsiones, sino que "estructuran e incluso crean mercados" (Ferraz & Ramos, 2018). Esta función implica una acción que complementa y, en muchos casos, va más allá de lo que el sector privado estaría dispuesto a realizar por sí solo.

En este sentido, una de las contribuciones más distintivas de la BD se entiende mejor desde el concepto de "adicionalidad", es decir, su capacidad para completar mercados, expandir la penetración financiera y atender segmentos con restricciones persistentes de crédito sin desplazar innecesariamente al sector privado; junto con la creación de mercados. Al comprometerse y asumir riesgos que la iniciativa privada tiende a evitar, su actuación puede catalizar procesos de innovación y crecimiento económico, al tiempo que amplía las posibilidades de desarrollo y sostenibilidad de empresas emergentes y estratégicas (Americano dos Santos et al., 2023). Esta adicionalidad se manifiesta, en particular, cuando se financian proyectos o segmentos que el mercado tradicional considera de alto riesgo o baja rentabilidad, pero que resultan valiosos desde una perspectiva de desarrollo económico y social, como ocurre con las MIPYMES lideradas por mujeres (Ferraz & Ramos, 2018).

La evidencia comparada del Banco Mundial respalda esta caracterización. En su encuesta global sobre bancos de desarrollo, (Luna-Martínez & Vicente, 2012) describen mandatos y modelos operativos que combinan objetivos de desarrollo con instrumentos de primer y segundo piso, lo que ayuda a explicar por qué estas entidades suelen operar con horizontes de largo plazo, asumir mayores niveles de riesgo y abordar fallas de coordinación que el mercado no internaliza. De manera complementaria, la literatura más reciente sobre banca orientada por misiones destaca que ciertos bancos de desarrollo no solo corrigen fallas existentes, sino que influyen activamente en la configuración de los mercados al orientar inversiones, crear capacidades productivas y movilizar financiamiento privado hacia sectores priorizados. Diferentes casos ilustran cómo este enfoque ha sido utilizado para apoyar transformaciones productivas y sociales, integrando objetivos económicos con metas explícitas de sostenibilidad y equidad (Mazzucato & Macfarlane, 2023). En la región tenemos, por ejemplo, el caso del BNDES en Brasil.

En el financiamiento a Mipymes lideradas por mujeres, esta discusión resulta especialmente pertinente, ya que el desafío no se limita a incrementar la disponibilidad de recursos financieros. Implica, además, modificar condiciones de elegibilidad, reducir fricciones institucionales y construir un entorno en el que el segmento sea atendido de manera sistemática y sostenible por el sistema financiero, así como modificar una cultura que a priori concibe sesgos mentales respecto a las mujeres como sujetos de crédito. Desde esta perspectiva, la intervención pública se justifica no solo para ampliar la oferta de financiamiento, sino para transformar las reglas bajo las cuales el crédito se evalúa, se estructura y se distribuye. La literatura sobre bancos de desarrollo subraya que su ventaja comparativa radica en la capacidad de introducir instrumentos que alteran la estructura de riesgo, extienden horizontes temporales y coordinan actores públicos y privados, permitiendo que el financiamiento fluya hacia segmentos que el mercado privado no atiende de manera sostenida (Carlino et al., 2017; López Mayher et al., 2022).

Este rol se ha visto reforzado en los últimos años por la incorporación explícita de agendas globales de sostenibilidad, como los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los marcos de gestión de riesgos ambientales y sociales y las estrategias de equidad de género. En este nuevo paradigma, la acción de la BD no se limita al otorgamiento de crédito, sino que incorpora criterios de impacto social, inclusión y sostenibilidad como parte de su mandato operativo. Diversos organismos multilaterales señalan que la alineación con estándares SARAS y con objetivos de género permite mejorar la calidad de la cartera, fortalecer la gestión de riesgos y contribuir a resultados de desarrollo medibles (UNEP FI, 2024).

La evidencia disponible indica que la integración de datos desagregados por sexo, el establecimiento de metas explícitas y la adaptación de los procesos de originación y seguimiento permiten mejorar la evaluación del riesgo y construir carteras más inclusivas y sostenibles en el tiempo. ONU Mujeres y UNEP FI (2024) destacan que estos ajustes no solo responden a objetivos de equidad, sino que contribuyen a una mejor comprensión del comportamiento financiero del segmento y facilitan la personalización de productos y servicios financieros. En ausencia de estos cambios, las instituciones financieras tienden a replicar esquemas estandarizados que limitan la efectividad del financiamiento y reducen su impacto sobre el crecimiento de las empresas lideradas por mujeres.

Este desarrollo teórico permite entender a la BD como un actor capaz de operar de manera simultánea sobre distintos frentes, combinando corrección de fallas, creando mercados, movilización de actores y recursos privados y construcción de capacidades, en coherencia con las agendas contemporáneas de desarrollo sostenible y equidad de género. Sobre esta base, el análisis puede avanzar hacia la identificación de un marco analítico que sistematice los mecanismos e instrumentos mediante los cuales estas instituciones intervienen en el financiamiento de las Mipymes lideradas por mujeres, y que permita evaluar su alcance, coherencia y potencial de escalamiento.

METODOLOGÍA Y ENFOQUE DEL ESTUDIO

El estudio adopta un enfoque descriptivo y comparativo para examinar las estrategias, los instrumentos y las modalidades mediante las cuales la banca de desarrollo apoya el financiamiento de las MIPYMES lideradas por mujeres en ALC. El análisis se desarrolla desde una perspectiva institucional y de política pública, con énfasis en la configuración de la oferta financiera, el grado de incorporación del enfoque de género y las prácticas implementadas por las instituciones.

El diseño metodológico combina un mapeo regional de los BD, la aplicación de un cuestionario estructurado y la compilación armonizada de información procedente de distintas fuentes institucionales. Esta estrategia permite ampliar la cobertura del análisis ante la respuesta parcial al cuestionario, sin atribuir a las instituciones características, valoraciones o resultados que no estén respaldados por información verificable.

No busca estimar impactos causales sobre las empresas beneficiarias ni realizar inferencias estadísticas respecto de la totalidad de la BD de la región. Sus resultados deben interpretarse como una caracterización comparada de las instituciones incluidas en el mapeo y como una base para identificar patrones, aprendizajes y oportunidades de fortalecimiento de las políticas de financiamiento con enfoque de género.

Enfoque analítico, unidad de análisis y mapeo institucional

La unidad de análisis es el banco de desarrollo. Esta categoría comprende bancos nacionales y subnacionales, así como otras instituciones financieras de propiedad pública, total o parcial, que desempeñan funciones equivalentes de financiamiento productivo, inclusión financiera o promoción del desarrollo económico.

El mapeo comprende 32 BD de ALC, identificadas a partir de redes regionales de banca de desarrollo, información institucional, fuentes de organismos especializados y conocimiento experto. La selección fue intencional y no probabilística y procuró incorporar diversidad de países, mandatos, ámbitos geográficos y modelos operativos.

Por tanto, el conjunto analizado si bien no constituye un censo exhaustivo de las instituciones financieras públicas de la región, si constituye una muestra aceptablemente representativa de la banca de desarrollo. Su finalidad es conformar un marco institucional suficientemente diverso para examinar las formas en que estas instituciones incorporan el enfoque de género y atiende las necesidades de financiamiento de las Mipymes lideradas por mujeres.

Caracterización institucional y cobertura del estudio

La caracterización de las instituciones comprendidas en el estudio se estructura en torno a tres dimensiones: mandato principal, alcance geográfico y modelo operativo. Estas variables

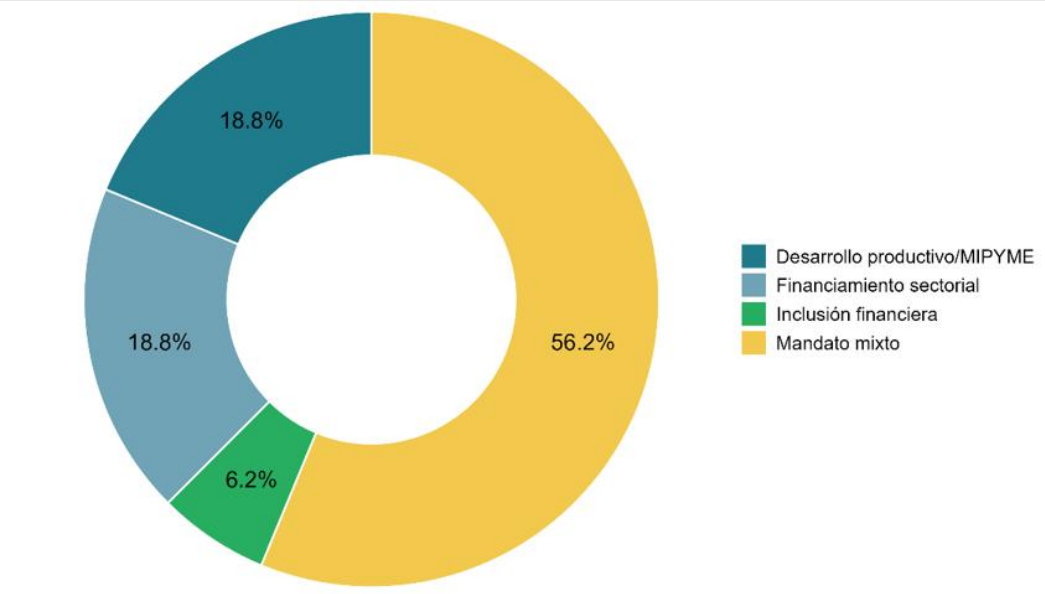
permiten contextualizar los resultados y reconocer la diversidad funcional de la banca de desarrollo, tanto en sus prioridades de intervención como en los mecanismos utilizados para canalizar el financiamiento.

El cuestionario fue remitido a las 32 instituciones incluidas en el mapeo y se obtuvieron 12 respuestas válidas, equivalentes al 37.5% del total. La información institucional observable se complementó, cuando fue posible, mediante las fuentes descritas en la sección 1.4.4. En consecuencia, la cobertura efectiva varía según la disponibilidad y la naturaleza de cada indicador: algunas variables pudieron establecerse para los 32 BD, mientras que otras estuvieron disponibles para 29, 25 o un número menor de instituciones. Las dimensiones vinculadas con percepciones, experiencias y valoraciones —como los factores impulsores, beneficios, barreras, desafíos, apoyos y oportunidades— se analizaron exclusivamente a partir de las respuestas directas al cuestionario.

Cada gráfico y cuadro señala el número de instituciones con información válida considerado en el cálculo. Los porcentajes expresan la proporción de BD que presenta una determinada característica y no su participación en los activos, la cartera o el volumen de financiamiento regional. Asimismo, cada institución recibe el mismo peso en el análisis, independientemente de su tamaño o alcance operativo.

El mandato principal constituye una primera dimensión para comprender la orientación de las entidades analizadas. Como muestra el Gráfico N°3, el 56.2% de los BD operan bajo un mandato mixto, que combina objetivos de desarrollo productivo y apoyo a las MIPYMES, financiamiento sectorial e inclusión financiera. Las instituciones especializadas en alguno de estos ámbitos representan una proporción menor. El predominio de mandatos amplios evidencia que buena parte de las entidades actúa sobre distintos segmentos y objetivos de desarrollo, lo que proporciona el marco institucional para examinar posteriormente si el financiamiento de las MIPYMES lideradas por mujeres se integra de manera transversal en su estrategia o se implementa mediante programas, líneas y productos específicos.

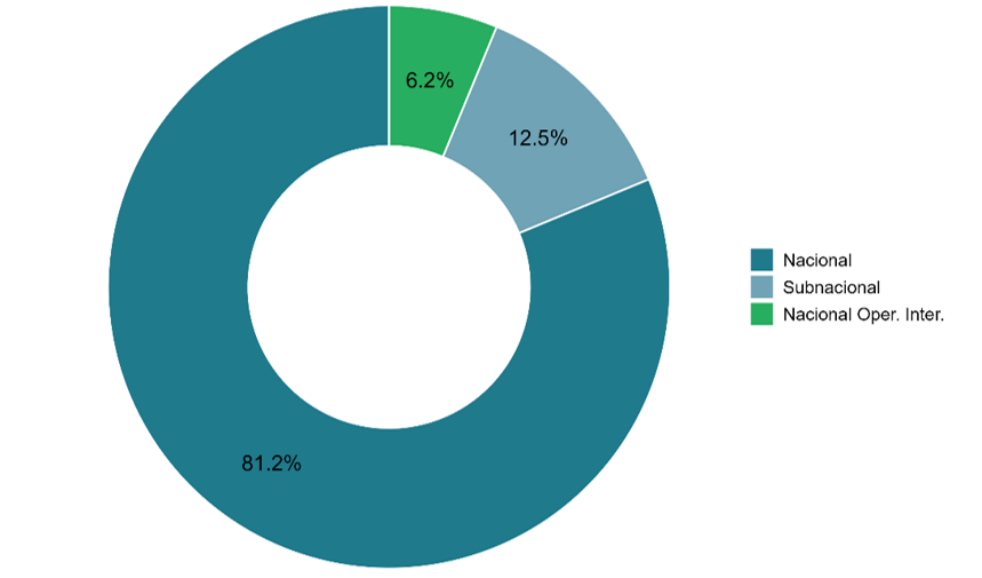
Gráfico N°3. Distribución de los BD, según su mandato principal



Fuente: Elaboración propia a partir de información de cuestionarios, documentos oficiales y consultas institucionales, organizada bajo definiciones y categorías comunes
Nota: 32 instituciones; variable de categoría única. Cada institución se clasifica según el objetivo principal que orienta sus operaciones, de acuerdo con su marco legal y estratégico. Los resultados son descriptivos y se refieren al marco institucional del estudio

El alcance geográfico permite aproximarse al ámbito formal dentro del cual las instituciones despliegan sus intervenciones. De acuerdo con el Gráfico N°4, el 81.2% de la BD tiene alcance nacional, el 12.5% opera a escala subnacional y el 6.2% combina operaciones nacionales con actividades internacionales. Esta composición muestra un claro predominio de instituciones con capacidad formal para articular sus programas con políticas financieras y productivas de alcance nacional. No obstante, esta clasificación no refleja necesariamente la cobertura territorial efectiva, que puede variar según la presencia física, los canales de atención, la red de intermediarios y las capacidades operativas de cada entidad.

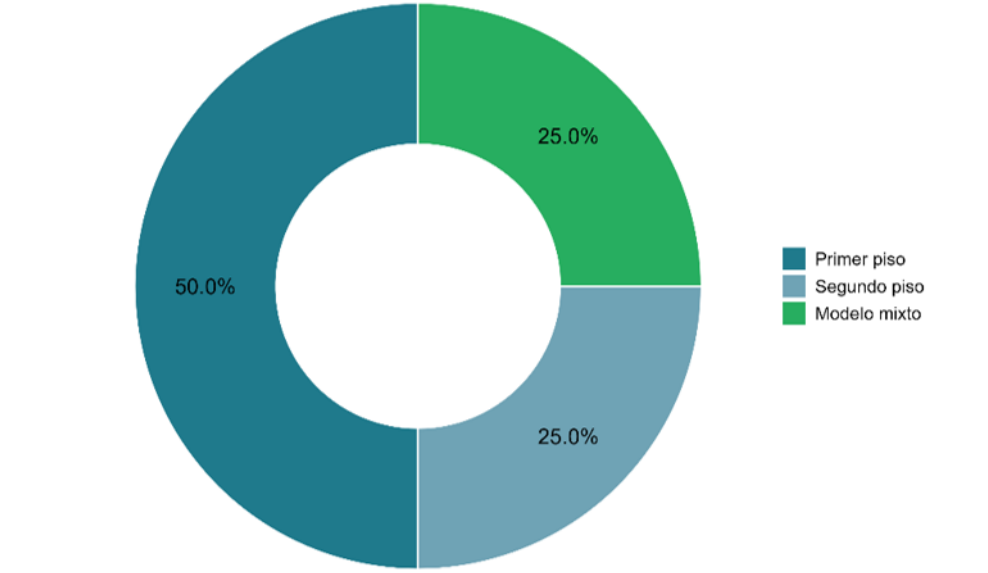
Gráfico N°4. Distribución de los BD, según su alcance geográfico



Fuente: Elaboración propia a partir de información de cuestionarios, documentos oficiales y consultas institucionales, organizada bajo definiciones y categorías comunes
Nota: 32 instituciones; variable de categoría única. Cada institución se clasifica según el objetivo principal que orienta sus operaciones, de acuerdo con su marco legal y estratégico. Los resultados son descriptivos y se refieren al marco institucional del estudio

El modelo operativo aporta una tercera dimensión para comprender la manera en que los recursos llegan a las empresas. Como se observa en el Gráfico N°5, el 50% de las instituciones opera como banca de primer piso, mientras que el 25% funciona bajo un esquema de segundo piso y el 25% combina ambas modalidades. En conjunto, los modelos de primer piso y mixto indican que el 75% de las entidades dispone de algún mecanismo de financiamiento directo. A su vez, la presencia de bancos de segundo piso y mixtos muestra que el 50% canaliza recursos mediante intermediarios financieros.

Gráfico N°5. Distribución de los BD según su modelo operativo



Fuente: Elaboración propia a partir de información de cuestionarios, documentos oficiales y consultas institucionales, organizada bajo definiciones y categorías comunes
Nota: 32 instituciones; variable de categoría única. Cada institución se clasifica según el objetivo principal que orienta sus operaciones, de acuerdo con su marco legal y estratégico. Los resultados son descriptivos y se refieren al marco institucional del estudio

La coexistencia de estos modelos resulta importante para interpretar las estrategias dirigidas a las MIPYMES lideradas por mujeres. Las entidades de primer piso mantienen una relación directa con las empresas y cuentan con mayor capacidad para adaptar los procesos de originación, evaluación y acompañamiento. Las instituciones de segundo piso dependen, en mayor medida, de los criterios y capacidades de los intermediarios financieros para asegurar que los recursos alcancen al segmento objetivo. Los bancos con modelos mixtos pueden combinar ambas modalidades y articular mecanismos directos e indirectos de atención.

Definición operativa del segmento

No existe una definición única y homogénea de las empresas propiedad de o lideradas por mujeres. Las instituciones aplican criterios relacionados con la propiedad accionaria, el control, la gestión, la representación legal, la gobernanza o la participación de mujeres en la toma de decisiones.

Para efectos del estudio, se consideran MIPYMES propiedad de y/o lideradas por mujeres aquellas identificadas como tales por el propio BD en el marco de sus programas, productos o estrategias. Esta aproximación permite reflejar las prácticas operativas y los marcos normativos utilizados por las instituciones, sin imponer una definición única que podría no ser compatible con las particularidades de cada país.

La heterogeneidad de criterios limita la comparación estricta del número de empresas atendidas o de los volúmenes de financiamiento. Por ello, el análisis se concentra en la existencia, el diseño y las modalidades de la oferta institucional dirigida al segmento.

Fuentes de información

El proceso de levantamiento y recopilación de información se desarrolló entre febrero y mayo de 2026. El estudio utiliza información primaria y secundaria obtenida mediante un cuestionario estructurado, documentación institucional y consultas complementarias realizadas en el marco de la investigación. El cuestionario recogió información sobre estrategias de género, programas, productos financieros, condiciones diferenciadas, servicios no financieros, canales de atención, intermediación, innovación, beneficios percibidos y desafíos para ampliar el financiamiento. La información analizada corresponde a la disponible hasta mayo de 2026, fecha que constituye el corte temporal del mapeo institucional.

La revisión documental comprendió memorias e informes anuales, planes estratégicos, políticas institucionales, reglamentos y fichas de productos, sitios web oficiales, información presentada a organismos reguladores o supervisores, documentos proporcionados a ALIDE, postulaciones a los Premios ALIDE y otras publicaciones técnicas pertinentes. Las consultas institucionales se utilizaron para precisar y contextualizar determinados aspectos de la información disponible.

Tanto en el cuestionario como en las consultas se comunicó que la información sería empleada de manera agregada. En consecuencia, los resultados no identifican individualmente a las entidades participantes ni a las personas que contribuyeron al proceso de recopilación, salvo en los estudios de caso o referencias institucionales sustentadas en información pública.

La información fue organizada en una base armonizada mediante un diccionario común de variables y categorías. Una característica se codificó como existente únicamente cuando se contó con evidencia explícita. La ausencia de referencias no fue interpretada automáticamente como inexistencia, y los casos sin información suficiente fueron excluidos del denominador correspondiente.

Cuando se encontraron diferencias entre fuentes, se priorizó la información más reciente, específica y directamente relacionada con la variable examinada. Las valoraciones subjetivas no fueron reconstruidas mediante documentación secundaria y proceden únicamente de las respuestas institucionales.

Alcance del análisis y consideraciones metodológicas

El análisis utiliza frecuencias, porcentajes, distribuciones y cruces descriptivos para identificar patrones institucionales, modalidades de intervención y diferencias en el grado de incorporación del enfoque de género. En las preguntas de selección múltiple, una institución puede registrar más de una alternativa, por lo que los porcentajes no necesariamente suman 100%. En las preguntas condicionadas, el denominador comprende únicamente a las instituciones para las cuales la pregunta resulta aplicable y existe información válida.

La estrategia de múltiples fuentes amplía la cobertura del mapeo y permite contrastar características institucionales ante la participación parcial en el cuestionario. Sin embargo, no elimina por completo las diferencias derivadas del propósito, el periodo de referencia y el nivel de detalle de los documentos consultados.

La participación voluntaria también puede generar un sesgo de autoselección, dado que las instituciones con mayor interés o grado de avance en materia de género podrían haber tenido una mayor disposición a responder. Asimismo, la identificación de una estrategia, programa o producto no permite determinar por sí sola su cobertura efectiva, adicionalidad, calidad de implementación o impacto sobre las empresas beneficiarias.

Los resultados deben entenderse, por tanto, como evidencia descriptiva del conjunto institucional analizado. Su principal contribución es sistematizar prácticas, identificar instrumentos recurrentes, reconocer diferencias en los niveles de institucionalización y señalar oportunidades para fortalecer el financiamiento de las MIPYMES lideradas por mujeres en la región. Este encuadre metodológico sienta las bases para el análisis desarrollado en el Capítulo 2, donde se examinan con mayor detalle las estrategias, instrumentos e innovaciones identificadas a partir del mapeo institucional y la evidencia recopilada.



INSTRUMENTOS, ESTRATEGIAS E INNOVACIÓN EN APOYO AL SEGMENTO

Este capítulo examina las estrategias, instrumentos e innovaciones mediante los cuales la banca de desarrollo apoya a las Mipymes lideradas por mujeres en la región. A partir de un mapeo institucional, el análisis aborda inicialmente la incorporación del enfoque de género en las estrategias de los bancos, para luego examinar los instrumentos y condiciones financieras, las modalidades de canalización, los servicios no financieros y las iniciativas de innovación orientadas a este segmento.

Estrategias institucionales y enfoque de género en la Banca de Desarrollo

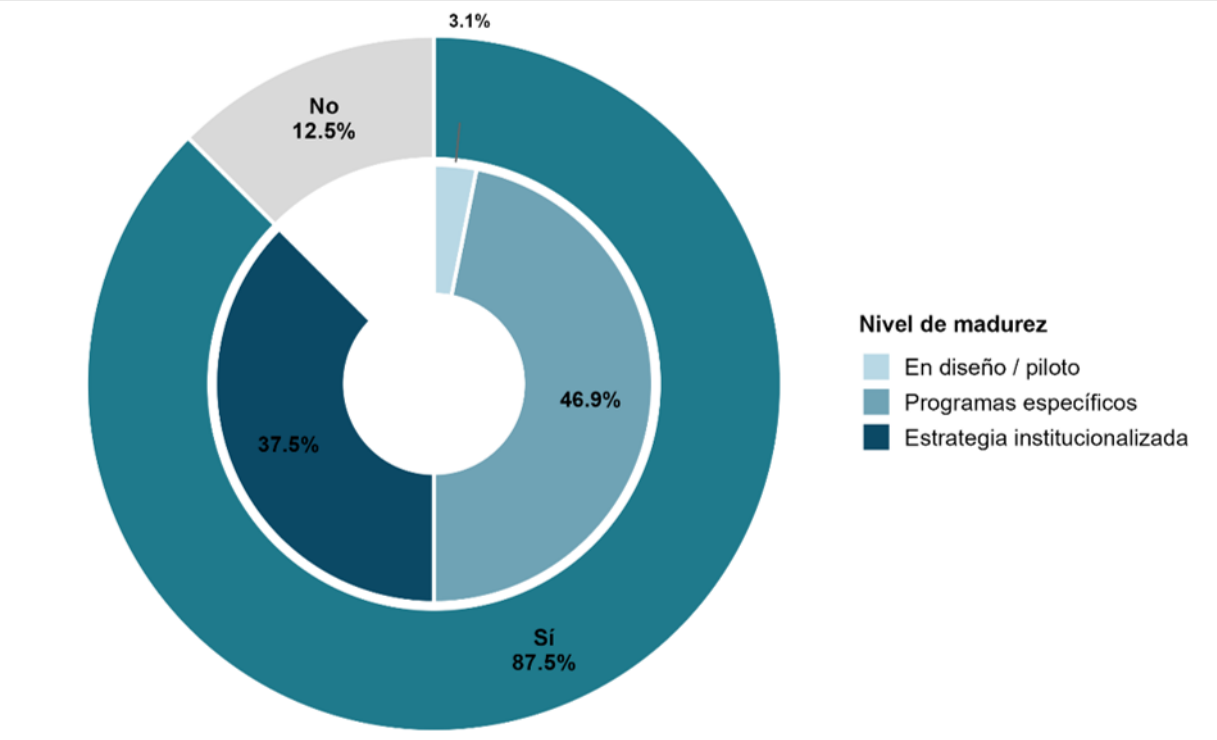
A partir del mapeo institucional de los BD en la región se observan, que la atención al financiamiento de las MIPYMES lideradas por mujeres se ha ido consolidando como un ámbito de intervención cada vez más presente en la agenda de estas instituciones, aunque con niveles diferenciados de formalización y profundidad institucional. Lejos de responder a un patrón homogéneo, las prácticas identificadas configuran un abanico de aproximaciones que reflejan tanto las prioridades estratégicas de cada banco como las características de su mandato y modelo operativo.

En el Gráfico N°6, se puede apreciar como casi la mitad de las instituciones reporta contar con programas o líneas específicas dirigidas a este segmento, sin que ello implique necesariamente la existencia de una estrategia de género transversal. En paralelo, una proporción importante

de bancos ha avanzado hacia un nivel más alto de institucionalización, al declarar la existencia de una estrategia institucionalizada, entendida como aquella que se encuentra respaldada por definiciones estratégicas internas, marcos de política explícitos y, en algunos casos, por la adopción de principios y estándares promovidos por organismos supranacionales. La ausencia total de acciones explícitas orientadas a mujeres empresarias aparece como un fenómeno marginal dentro del universo analizado, lo que sugiere que el tema ha logrado instalarse en la agenda de la BPD, aunque con niveles de desarrollo heterogéneos.

Gráfico N°6. Estrategias, programas o líneas orientadas a MIPYMES lideradas o gestionadas por mujeres

Tenencia de iniciativas y nivel de institucionalización del enfoque de género



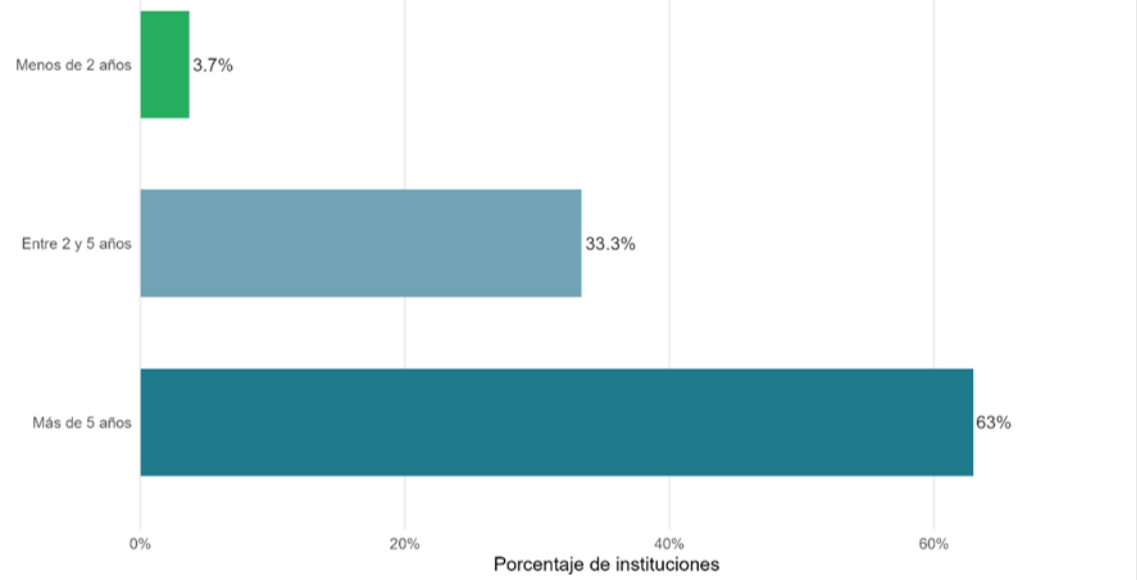
Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El análisis comprende 32 instituciones con respuesta válida. El anillo externo muestra la proporción que cuenta o no con iniciativas dirigidas a MIPYMES lideradas por mujeres. El anillo interno desagrega únicamente a las instituciones que respondieron afirmativamente, según el nivel de madurez de la iniciativa. Los porcentajes de ambos anillos se calculan respecto del total de instituciones con respuesta válida. Preguntas de opción única y respuesta condicionada.

La distinción entre estrategias institucionalizadas y programas específicos resulta analíticamente importante. Mientras que los programas suelen responder a decisiones focalizadas —frecuentemente asociadas a productos concretos o líneas de financiamiento— las estrategias institucionalizadas tienden a reflejar un compromiso más amplio, que permea distintas áreas de la organización y se articula con otros instrumentos, incluyendo políticas internas, criterios de priorización sectorial y, en algunos casos, prácticas de gestión de recursos humanos orientadas a la equidad de género. Esta diferencia es clave para comprender no solo

el alcance de las intervenciones, sino también su potencial de sostenibilidad y escalamiento en el tiempo.

El análisis de la antigüedad del enfoque refuerza esta lectura (Gráfico N°7). En una proporción significativa de instituciones, los programas o estrategias dirigidas a mujeres empresarias cuentan con una trayectoria de mediano y largo plazo, con predominio de iniciativas con más de cinco años de existencia o con una antigüedad intermedia de entre dos y cinco años. Los enfoques de creación reciente son claramente minoritarios, lo que sugiere que, para una buena parte de los BD, el apoyo a las Mipymes lideradas por mujeres no responde únicamente a una agenda coyuntural, sino que se ha ido consolidando progresivamente como un eje de intervención más estable. La presencia marginal de casos en los que no se precisa el año de inicio no altera esta conclusión general y se mantiene como una categoría residual.

Gráfico N°7. Antigüedad del enfoque o programas orientados a MIPYMES lideradas por mujeres

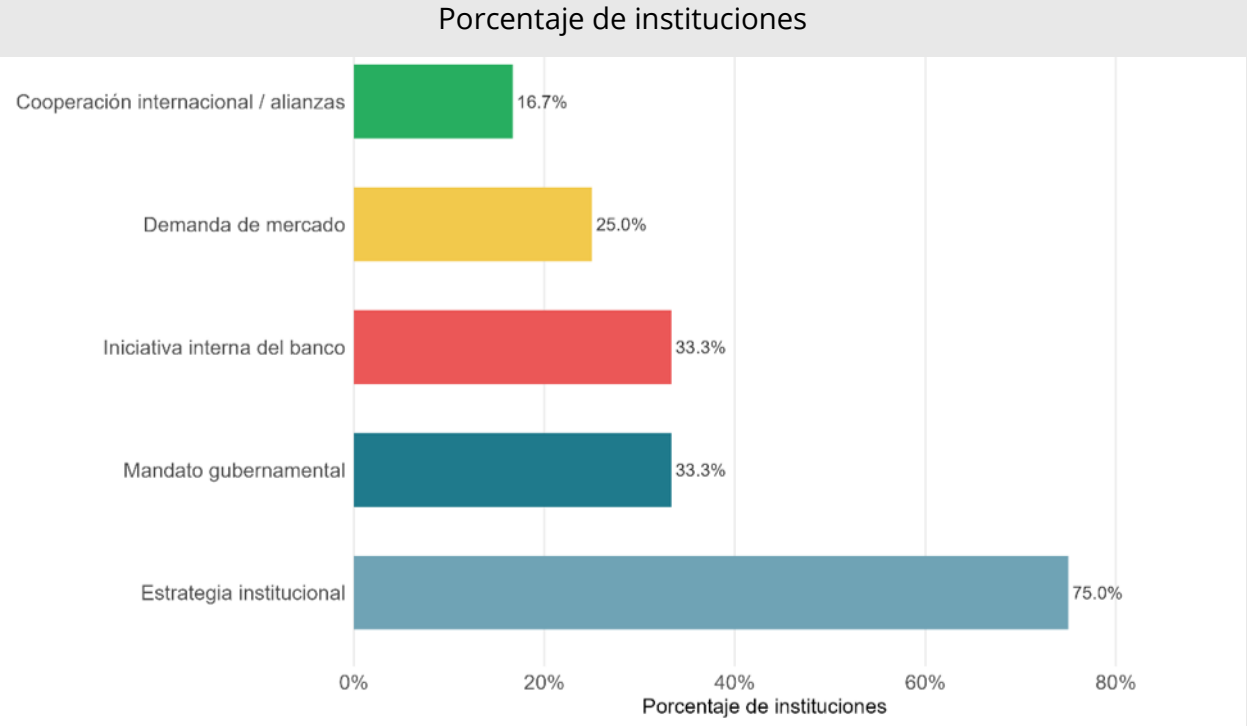


Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El análisis comprende 32 instituciones identificadas en el mapeo institucional. Los porcentajes se calculan sobre las instituciones con información disponible respecto de la antigüedad del enfoque; cuatro instituciones no reportaron o no fue posible determinar esta información y, por tanto, se excluyen del cálculo. Pregunta de opción única.

Los factores que impulsaron la adopción de programas y estrategias dirigidos a mujeres sugieren que este proceso ha estado guiado principalmente por decisiones de carácter institucional (Gráfico N°8). La estrategia institucional emerge como el principal factor impulsor, lo que indica que, en la mayoría de las entidades participantes, el enfoque de género ha sido incorporado como parte de sus prioridades organizacionales y no únicamente como respuesta a incentivos externos o coyunturales. En contraste, el mandato gubernamental, la iniciativa interna del banco, la demanda de mercado y la cooperación internacional desempeñan un papel complementario, reflejando que la expansión de estas iniciativas responde a una

combinación de factores, aunque con un claro predominio de decisiones adoptadas desde la propia organización.

Gráfico N°8. Factores que impulsaron la adopción de programas o estrategias dirigidos a mujeres

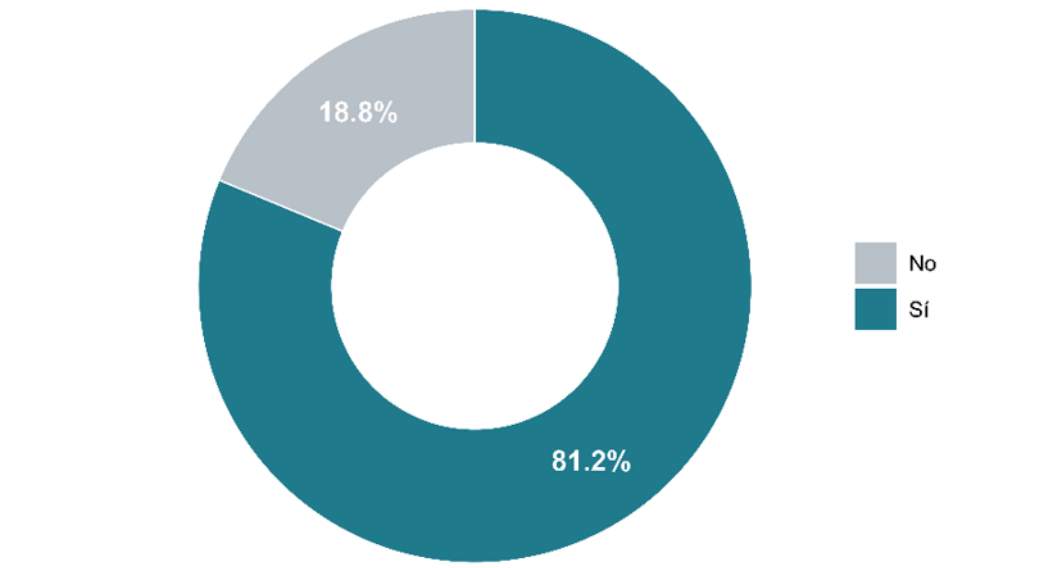


Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales
Nota: El análisis comprende las 12 instituciones que respondieron el cuestionario. Pregunta de selección múltiple; cada institución podía señalar más de una opción por lo que los porcentajes no suman 100 %. Los porcentajes se calculan sobre el total de instituciones que respondieron la encuesta.

Instrumentos financieros, áreas de intervención y modalidades operativas

El principal hallazgo de esta sección es que la oferta financiera con enfoque de género se ha expandido de manera significativa dentro de los BD, aunque con respuestas heterogéneas términos de grados de avance y diversificación instrumental. Más de cuatro quintas partes de los BD analizados declaran contar con productos financieros específicos o adaptados para atender a Mipymes lideradas por mujeres (Gráfico N°9). Este resultado indica que el enfoque de género ha dejado de ser una intervención aislada para incorporarse, con distintos grados de consolidación, en la operación regular de estas instituciones. No obstante, esta expansión no implica uniformidad en los instrumentos utilizados ni en los objetivos perseguidos.

Gráfico N°9. BD que ofrecen producto financieros específicos o adaptados para MIPYMES lideradas por mujeres

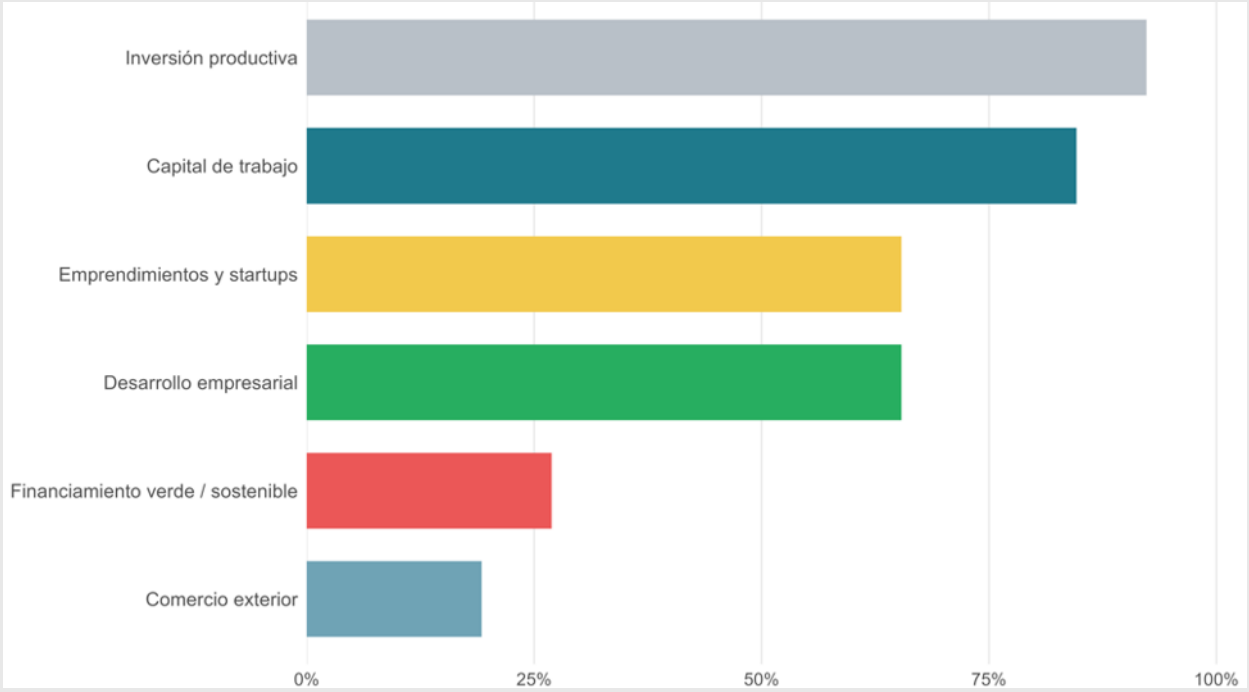


Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: instituciones con información disponible. Pregunta de opción única. Los porcentajes se calcularon sobre las instituciones con información disponible.

Al analizar los principales ámbitos de intervención[3] hacia los que se orientan los productos financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres, se observa una clara concentración en el financiamiento de la inversión productiva y el capital de trabajo (Gráfico N°10). Esta priorización es consistente con el mandato tradicional de la banca de desarrollo de fortalecer la capacidad productiva y facilitar la continuidad de las actividades empresariales, lo que refleja una orientación predominante hacia las necesidades financieras más inmediatas de las empresas lideradas por mujeres.

[3] Corresponden a los principales objetivos hacia los cuales los BD orientan sus productos financieros dirigidos a MIPYMES lideradas por mujeres, independientemente del instrumento financiero utilizado.

Gráfico N°.10. Principales ámbitos de intervención de los productos financieros dirigidos a MIPYMES lideradas por mujeres



Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: 32 instituciones. Pregunta de selección múltiple; los porcentajes no suman 100%, ya que una institución puede intervenir simultáneamente en más de un área programática.

En un segundo plano aparecen los ámbitos relacionados con el desarrollo empresarial y el emprendimiento, lo que indica que una proporción importante de instituciones complementa la provisión de recursos financieros con acciones orientadas al fortalecimiento de capacidades empresariales y al apoyo de nuevas iniciativas productivas. Esta combinación sugiere una visión más amplia del financiamiento al reconocer que las limitaciones que enfrentan las mujeres empresarias no se restringen únicamente al acceso al crédito, sino que también incluyen desafíos vinculados al desarrollo y consolidación de sus negocios.

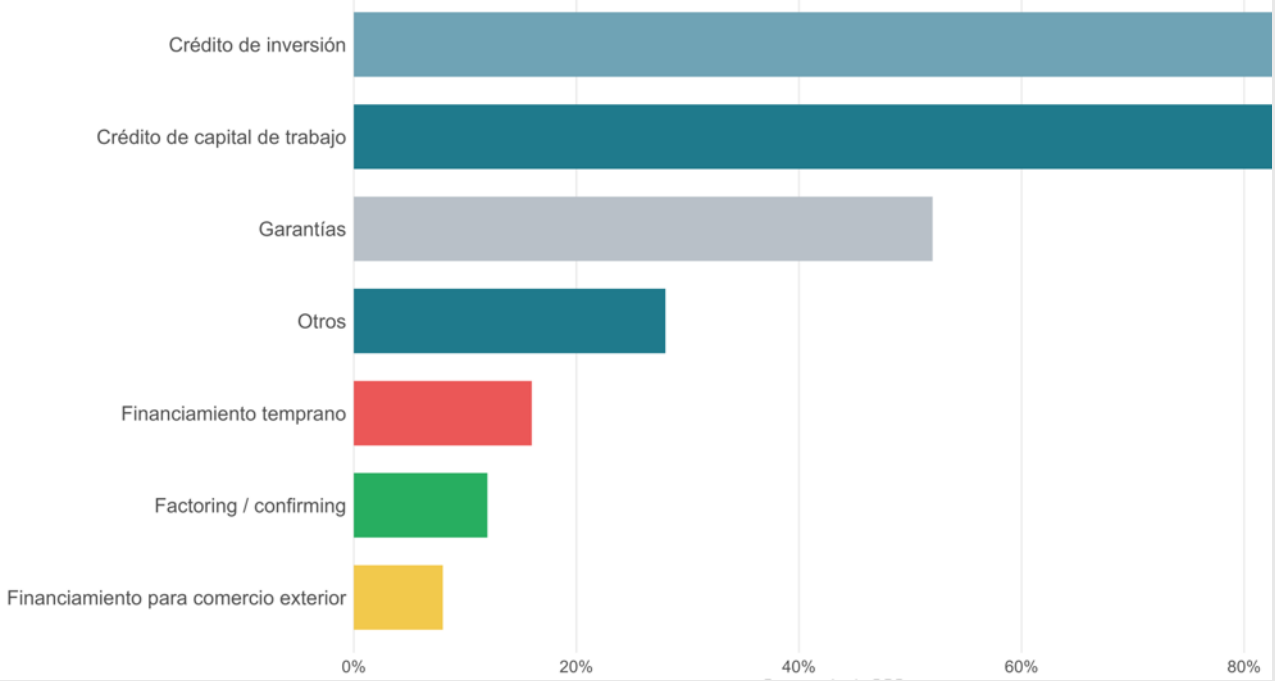
Por otro lado, los ámbitos asociados al financiamiento verde o sostenible y al comercio exterior presentan una menor presencia relativa dentro de la oferta institucional. Ello sugiere que, si bien algunas instituciones han comenzado a incorporar objetivos vinculados con la sostenibilidad y la internacionalización, la oferta de productos financieros continúa orientándose principalmente al fortalecimiento de la actividad productiva y al desarrollo empresarial de las Mipymes lideradas por mujeres.

Mientras el Gráfico N°10 identificó los principales ámbitos de intervención hacia los cuales los BD orientan su apoyo financiero, el Gráfico N°11 muestra los instrumentos financieros mediante los cuales dicho apoyo se materializa. La estructura de la oferta financiera refuerza el patrón observado anteriormente. Los créditos de inversión y los créditos de capital de trabajo constituyen, con amplia diferencia, los instrumentos más utilizados por los BD que desarrollan

iniciativas dirigidas a Mipymes lideradas por mujeres. En un segundo nivel se ubican las garantías, mientras que el financiamiento temprano, el factoring o confirming y el financiamiento para comercio exterior presentan una presencia considerablemente menor. En conjunto, estos resultados muestran que la respuesta institucional continúa apoyándose principalmente en mecanismos tradicionales de intermediación crediticia.

Este predominio de instrumentos convencionales es consistente con la trayectoria histórica de los BD, cuya experiencia se ha concentrado en la provisión de crédito para financiar inversiones productivas y necesidades de capital de trabajo. En este contexto, la incorporación del enfoque de género parece materializarse principalmente mediante la adaptación de instrumentos existentes —por ejemplo, a través de condiciones financieras, criterios de elegibilidad o mecanismos de acompañamiento— más que mediante el desarrollo de nuevos instrumentos especializados.

Gráfico N°11. Instrumentos financieros ofrecidos a MIPYMES lideradas por mujeres



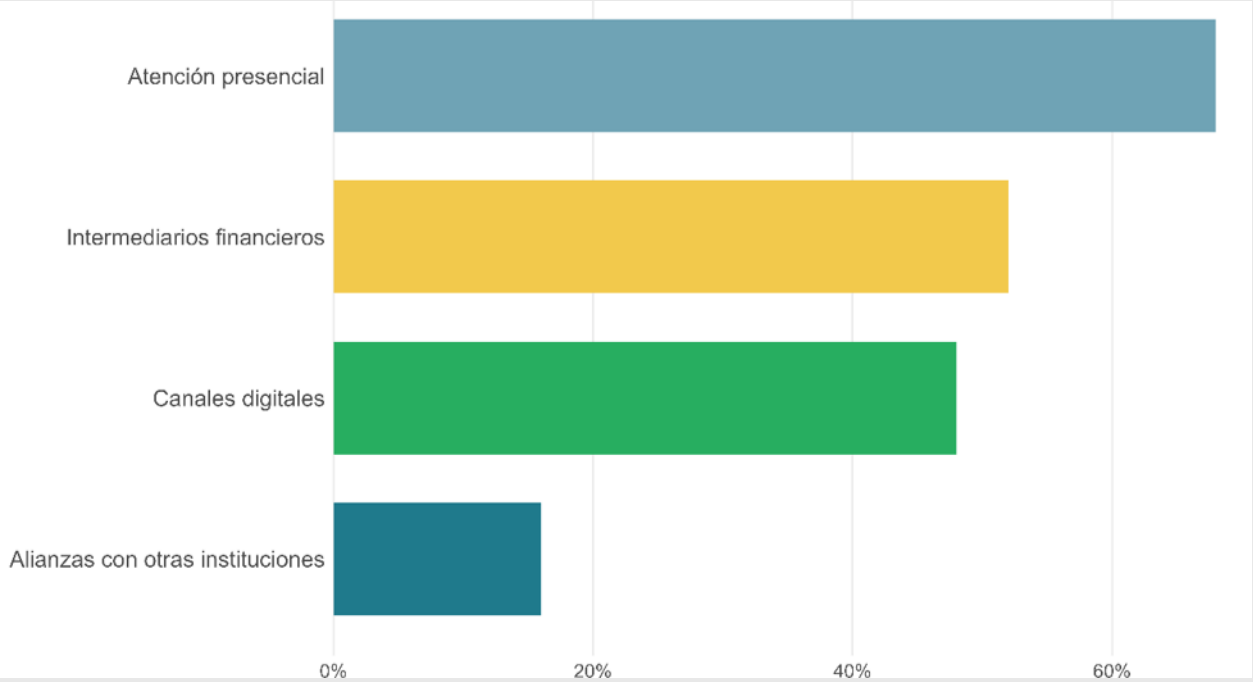
Fuente: El mapeo comprende 32 BD. La información corresponde a una pregunta de selección múltiple sobre los instrumentos financieros ofrecidos a Mipymes lideradas por mujeres; una misma institución puede reportar más de un instrumento, por lo que los porcentajes no suman 100%. Los porcentajes se calculan sobre las instituciones con información disponible.

La menor utilización de instrumentos complementarios también sugiere que la diversificación de la oferta financiera continúa siendo un desafío. En particular, la escasa presencia del financiamiento temprano evidencia las dificultades para acompañar emprendimientos liderados por mujeres en sus etapas iniciales, cuando suelen existir mayores restricciones de información, menores niveles de garantías y trayectorias crediticias aún incipientes. De forma similar, la reducida utilización del factoring o confirming y del financiamiento para comercio exterior refleja oportunidades para ampliar el conjunto de instrumentos disponibles y responder de manera más integral a las necesidades financieras de las empresas lideradas por mujeres a lo largo de su ciclo de desarrollo.

Una vez definidos los ámbitos de intervención y los instrumentos utilizados por los BD, resulta pertinente analizar cómo estos productos financieros son canalizados hacia las MIPYMES lideradas por mujeres. Los resultados muestran que la atención presencial continúa siendo el principal canal de canalización, utilizada por alrededor de dos tercios de las instituciones (Gráfico N°12). No obstante, los intermediarios financieros y los canales digitales también ocupan un lugar por destacar dentro de la oferta institucional, lo que evidencia que los BD combinan mecanismos tradicionales con modalidades alternativas para ampliar el acceso a sus productos financieros.

La coexistencia de estos canales refleja la diversidad de modelos operativos presentes en los BD. Mientras la atención presencial continúa desempeñando un papel esencial, la utilización de intermediarios financieros y de canales digitales muestra que un número importante de instituciones busca complementar la atención directa mediante mecanismos que amplían el alcance territorial, fortalecen la capilaridad de la oferta y facilitan el acceso de distintos segmentos empresariales. Esta diversidad de modalidades de canalización resulta consistente con la heterogeneidad institucional observada entre los BD de la región.

Gráfico N°12. Canales de canalización de los productos financieros para MIPYMES lideradas por mujeres



Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BD. La información corresponde a una pregunta de selección múltiple sobre los principales canales utilizados para canalizar los productos financieros dirigidos a MIPYMES lideradas por mujeres. Una misma institución puede emplear más de un canal de canalización, por lo que los porcentajes no suman 100%. Los porcentajes se calculan sobre las instituciones con información disponible.

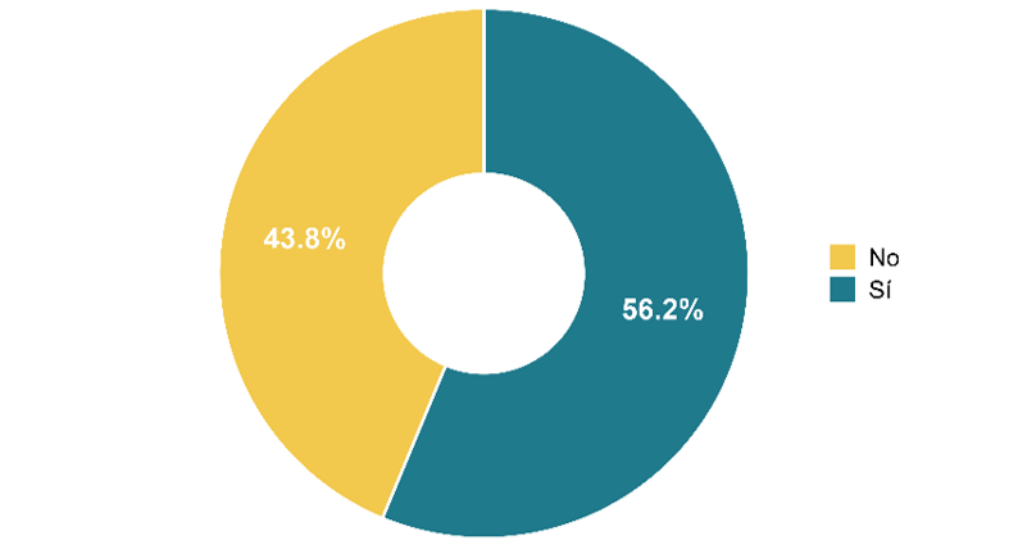
En cambio, las alianzas con otras instituciones presentan una utilización comparativamente menor. Ello sugiere que, si bien la cooperación con entidades públicas, privadas o de apoyo empresarial constituye una alternativa disponible para acercar la oferta financiera a las mujeres empresarias, su incorporación todavía es menos frecuente que los canales de atención directa, la intermediación financiera o los mecanismos digitales.

El uso de intermediarios financieros constituye una modalidad importante, aunque no generalizada, pues es utilizado por algo más de la mitad de las instituciones analizadas (Gráfico N°13). Este resultado permite observar la relevancia de los esquemas indirectos para ampliar la escala y la capilaridad de la oferta, pero también refleja que su adopción depende del mandato, el modelo operativo y las capacidades institucionales de cada BD.

Entre las instituciones que recurren a intermediarios, la canalización se sustenta principalmente en líneas de crédito y garantías (Gráfico N°14). La principal fortaleza de este esquema reside en su capacidad para movilizar recursos y reducir la exposición al riesgo de las entidades que atienden directamente a las empresas. Sin embargo, la menor presencia de

asistencia técnica e incentivos[4] muestra que el apoyo a los intermediarios continúa concentrándose predominantemente en el componente financiero, antes que en una estrategia integral que combine fondeo, gestión de riesgos, fortalecimiento de capacidades y orientación explícita hacia las Mipymes lideradas por mujeres.

Gráfico N°13. BD que canalizan recursos hacia MIPYMES lideradas por mujeres mediante intermediarios financieros

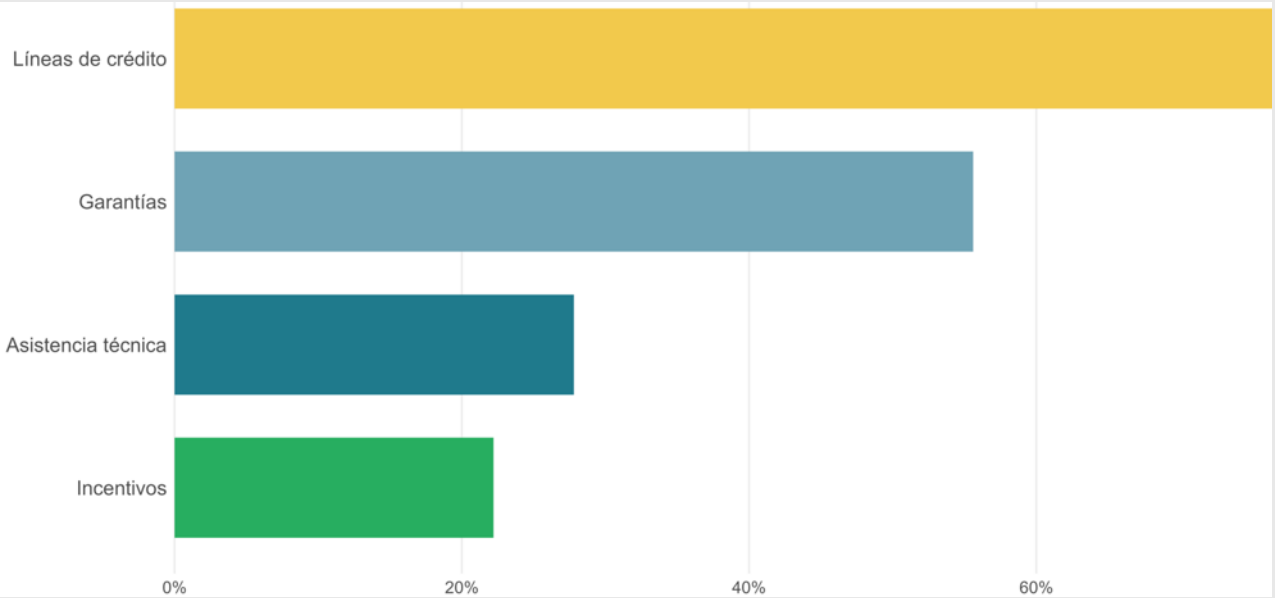


Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BD. La figura muestra la proporción de instituciones que canalizan recursos hacia MIPYMES lideradas por mujeres mediante intermediarios financieros. Los porcentajes se calculan sobre las instituciones con información disponible.

La efectividad de este modelo depende también de que los intermediarios incorporen a las empresas lideradas por mujeres en sus decisiones de colocación. En ese sentido, algo más de la mitad de los BD establece objetivos o incentivos específicos para orientar la actuación de los intermediarios financieros hacia este segmento (Gráfico N°15). El resultado muestra un esfuerzo por vincular la provisión de recursos con criterios de focalización, aunque estos mecanismos todavía no se encuentran plenamente extendidos entre las instituciones analizadas.

[4] Se refiere a mecanismos que la banca de desarrollo ofrece al intermediario financiero para favorecer su participación o la colocación de recursos, como condiciones preferenciales de fondeo, menores costos, plazos más amplios, cobertura de riesgos, entre otros

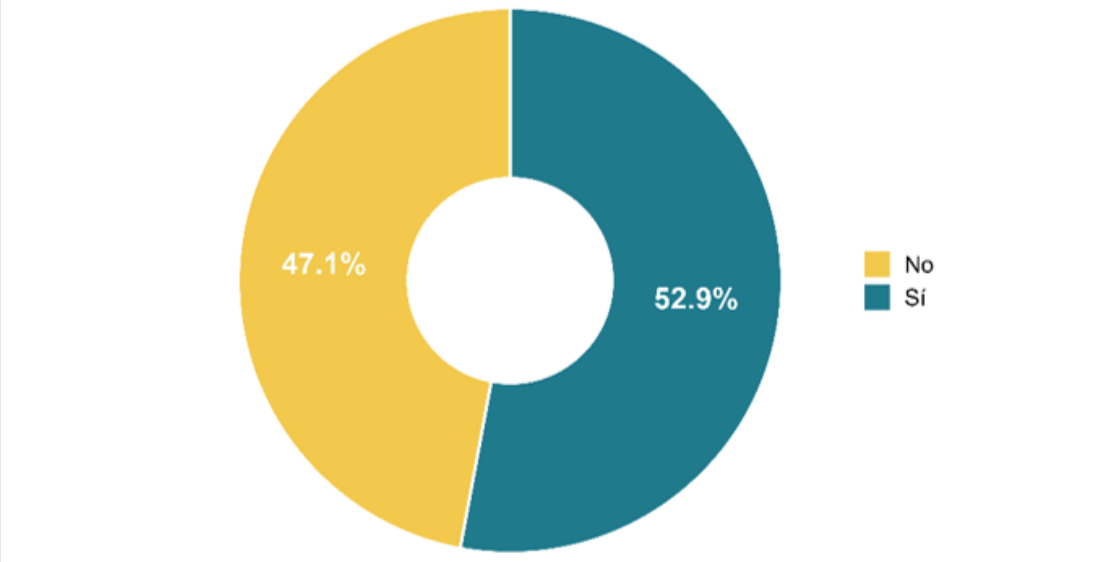
Gráfico N°14. Instrumentos utilizados mediante intermediarios financieros para MIPYMES lideradas por mujeres



Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BD. La información corresponde a una pregunta de selección múltiple sobre los instrumentos utilizados cuando los BD canalizan recursos hacia Mipymes lideradas por mujeres mediante intermediarios financieros. Una misma institución puede utilizar más de un instrumento, por lo que los porcentajes no suman 100%. Los porcentajes se calculan sobre las instituciones con información disponible.

Conviene distinguir las dos referencias a los incentivos. En el Gráfico 2.9, los incentivos constituyen uno de los instrumentos que los BD pueden utilizar dentro del esquema de canalización mediante intermediarios financieros. En cambio, el Gráfico N°15 identifica si la BD establece objetivos o incentivos específicos para orientar el comportamiento y las decisiones de colocación de esos intermediarios hacia las MIPYMES lideradas por mujeres. Por tanto, ambas variables están relacionadas, pero no miden exactamente la misma dimensión.

Gráfico N°15. Bancos de Desarrollo que establecen objetivos o incentivos específicos para intermediarios financieros



Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BND. La figura muestra la proporción de instituciones que establecen objetivos o incentivos específicos para promover la canalización de recursos mediante intermediarios financieros. Los porcentajes se calculan sobre las instituciones con información disponible.

El análisis cruzado entre ámbitos de intervención e instrumentos financieros permite profundizar en la forma en que los BD estructuran su oferta dirigida a Mipymes lideradas por mujeres. En este estudio, los ámbitos de intervención representan los principales objetivos o destinos hacia los cuales las instituciones orientan sus productos financieros, mientras que los instrumentos corresponden a las herramientas utilizadas para materializar su actividad de financiamiento. Dado que ambas dimensiones fueron relevadas mediante preguntas separadas de selección múltiple, el cruce identifica patrones de coexistencia institucional, pero no permite establecer que un instrumento determinado se destine directa o exclusivamente a un ámbito específico.

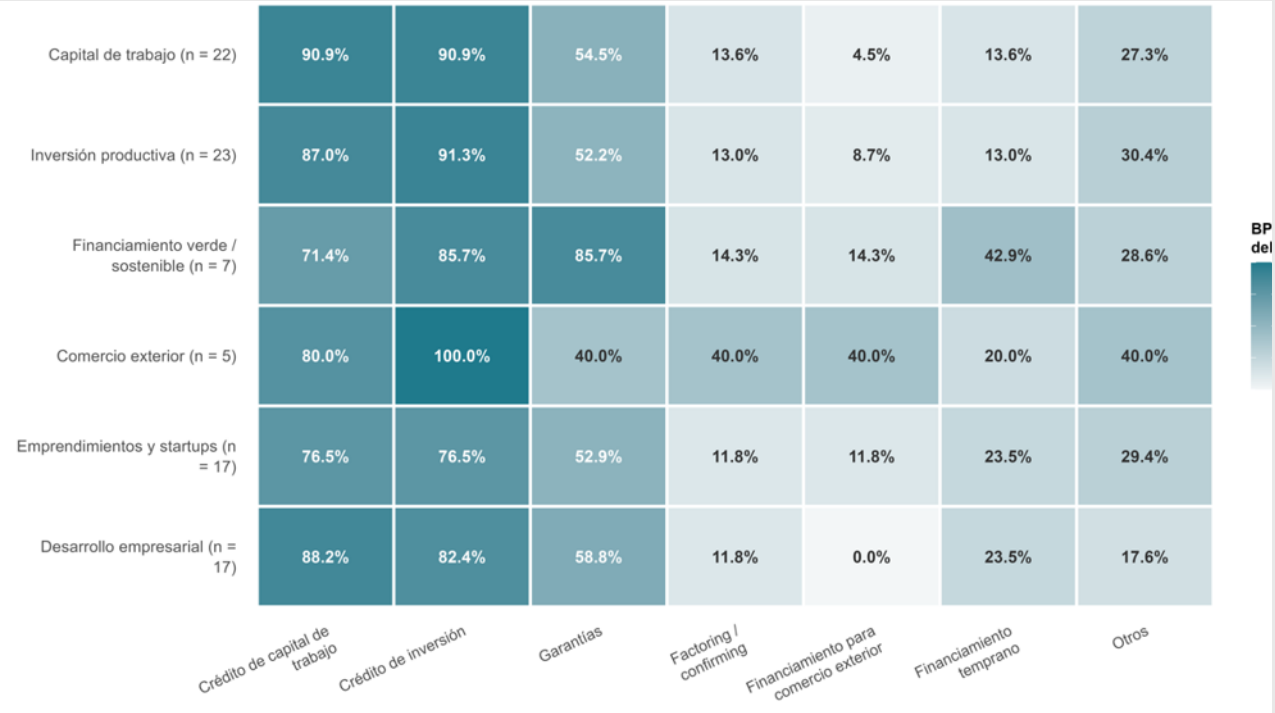
Bajo esta consideración, el Gráfico N°16 muestra que los créditos de capital de trabajo y de inversión tienen una presencia transversal entre los BD, lo que sugiere que la ampliación de los objetivos de política hacia el emprendimiento, la sostenibilidad, el comercio exterior o el desarrollo empresarial continúa apoyándose principalmente en instrumentos crediticios convencionales. Las garantías complementan esta estructura y adquieren una presencia especialmente relevante entre las instituciones que reportan financiamiento verde o sostenible. En contraste, instrumentos más especializados, como el factoring o confirming, el financiamiento para comercio exterior y el financiamiento temprano, presentan una coexistencia más selectiva.

Destaca, en particular, la limitada presencia del financiamiento temprano entre los BD que incluyen los emprendimientos y startups dentro de sus ámbitos de intervención, lo que

evidencia una menor incorporación institucional de herramientas específicamente asociadas con las fases iniciales del ciclo empresarial. Estos resultados deben interpretarse como características que coinciden dentro de las instituciones y no como evidencia de una asignación directa de cada instrumento a un ámbito determinado.

Gráfico N°16. Coexistencia institucional entre ámbitos de intervención e instrumentos financieros

Porcentaje de BD que declara cada instrumento entre las instituciones que reportan cada ámbito



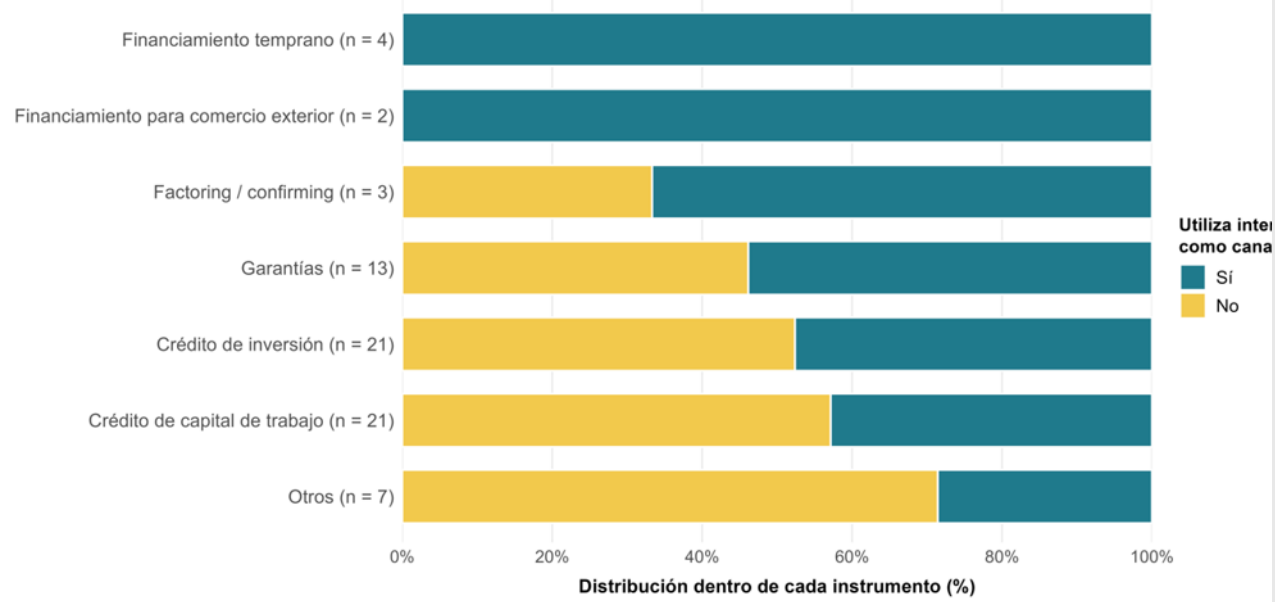
Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BD. El análisis incluye 25 instituciones con información completa en ambos bloques y al menos un ámbito y un instrumento reportados. Cada celda muestra, entre los bancos de desarrollo que reportan un determinado ámbito de intervención, el porcentaje que también declara utilizar cada instrumento financiero. Los ámbitos y los instrumentos fueron relevados mediante preguntas separadas de selección múltiple; por ello, los porcentajes de cada fila no suman 100%. La coexistencia institucional no implica que el instrumento se destine exclusiva o directamente al ámbito con el que aparece cruzado.

El cruce entre instrumentos financieros y canalización mediante intermediarios aporta una dimensión adicional sobre la lógica operativa de estas intervenciones (Gráfico N°17). Los resultados muestran que los instrumentos más especializados se concentran en mayor medida entre las BD que utilizan intermediarios financieros como canal de colocación. Es el caso del financiamiento temprano y del financiamiento para comercio exterior, presentes únicamente entre instituciones que también declaran utilizar intermediarios financieros como canal de colocación. No obstante, estos resultados deben interpretarse con cautela, pues corresponden a grupos reducidos de cuatro y dos instituciones, respectivamente. El factoring o confirming también presenta una asociación importante con la intermediación, aunque no exclusiva, lo

que podría estar relacionado con las redes de originación, las capacidades operativas y los conocimientos especializados disponibles para implementar estos productos.

Gráfico N°17. Instrumentos financieros ofrecidos según el uso de intermediarios financieros como canal de colocación

Distribución de las BD que ofrecen cada instrumento, según utilicen o no intermediarios financieros



Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BND. Las preguntas sobre instrumentos financieros y canales de colocación forman parte de la sección de programas y productos dirigidos a Mipymes lideradas o gestionadas por mujeres. Cada barra muestra, entre los BD que ofrecen un determinado instrumento y cuentan con información válida, la proporción que declara utilizar o no intermediarios financieros como canal de colocación; por ello, los segmentos de cada barra suman 100%. El número entre paréntesis indica la cantidad de instituciones considerada para cada instrumento. Como el canal fue reportado para el conjunto de instrumentos ofrecidos por cada institución y no individualmente para cada producto, la figura identifica patrones de asociación, pero no permite atribuir de manera exclusiva un canal específico a cada instrumento.

Por otro lado, los créditos de capital de trabajo y de inversión presentan una distribución más equilibrada entre instituciones que utilizan intermediarios y aquellas que no recurren a ellos. En ambos casos se observa una ligera mayor presencia entre los BD que operan sin este canal, aunque la participación de la intermediación continúa siendo significativa. Este patrón refleja el carácter transversal de los instrumentos crediticios convencionales, que pueden ser colocados directamente por instituciones de primer piso o canalizados mediante entidades financieras en esquemas de segundo piso y modelos mixtos. Las garantías ocupan una posición intermedia, con una distribución relativamente equilibrada, lo que evidencia que pueden emplearse tanto en operaciones directas como para facilitar la participación de terceros y compartir riesgos.

Los resultados sugieren, por tanto, una utilización diferenciada de las modalidades operativas. La intermediación adquiere mayor relevancia entre las instituciones que ofrecen productos especializados o que requieren una red de distribución más amplia, mientras que los créditos tradicionales admiten una combinación más flexible de colocación directa e indirecta.[5]

Condiciones diferenciadas e incentivos

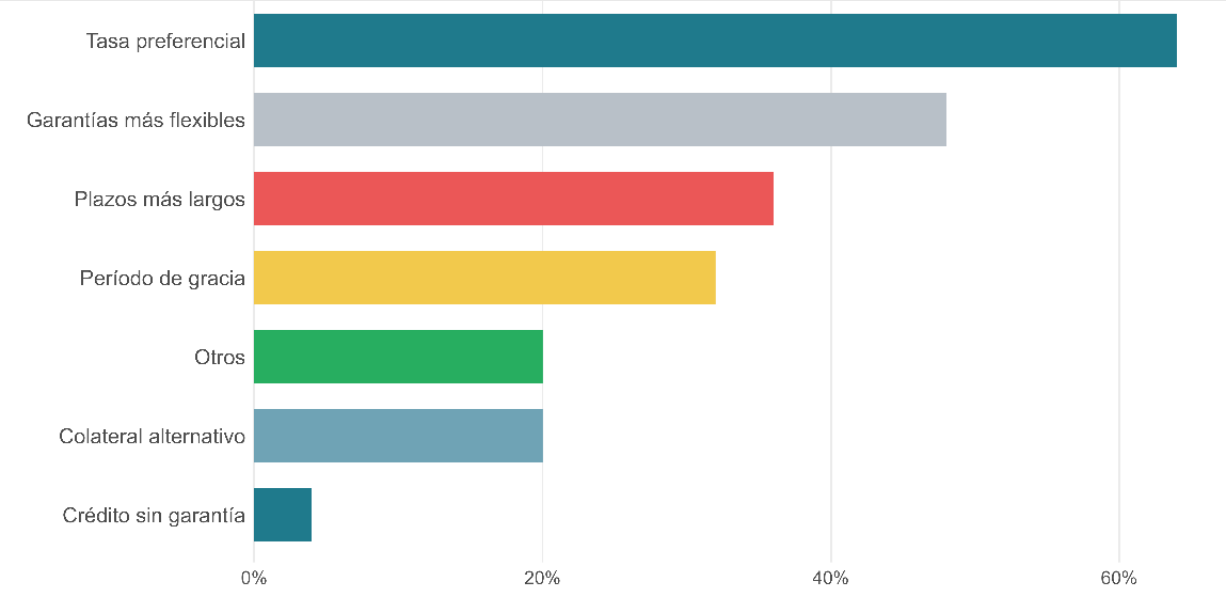
El análisis muestra que las condiciones diferenciadas forman parte del diseño de una proporción importante de los productos financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres. Sin embargo, las adaptaciones se concentran principalmente en componentes convencionales del contrato crediticio, lo que refleja una estrategia gradual de adecuación de la oferta antes que una modificación profunda de los criterios tradicionales de financiamiento.

La tasa preferencial constituye la condición más extendida, reportada por cerca de dos tercios de los bancos analizados, seguida por la flexibilización de las garantías (Gráfico N°18). Estas medidas actúan directamente sobre dos obstáculos relevantes para el acceso al crédito: su costo y las exigencias de respaldo. Los plazos más largos y los períodos de gracia también tienen una presencia significativa, lo que muestra que algunas instituciones procuran adaptar el servicio de la deuda a los ciclos de inversión y generación de ingresos de las empresas.

[5] Sin embargo, dado que en la encuesta se consultó el canal para el conjunto de productos ofrecidos por cada institución y no de manera individual para cada instrumento, el gráfico identifica patrones de asociación operativa, pero no permite afirmar que un producto determinado sea canalizado exclusiva o directamente mediante intermediarios financieros.

Gráfico N°18. Condiciones diferenciadas de los productos financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres

Porcentaje de BD que reporta cada condición



Porcentaje de BD con productos específicos

Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 bancos, pero el análisis se restringe a las 25 instituciones que reportan ofrecer productos financieros específicos o adaptados para Mipymes lideradas por mujeres y cuentan con información válida sobre las condiciones aplicadas. La pregunta es de selección múltiple; una misma institución puede declarar más de una condición, por lo que los porcentajes no suman 100%.

Por el contrario, las modalidades que se apartan con mayor intensidad de los esquemas convencionales de cobertura del riesgo presentan una adopción más limitada. El colateral alternativo es utilizado por una 20% de las instituciones, mientras que el crédito sin garantía constituye una práctica excepcional. Este patrón indica que los BD han avanzado principalmente mediante ajustes de precios, plazos y requisitos de garantía, pero conservan una aproximación prudente frente a mecanismos que implican asumir una mayor exposición crediticia.

La intensidad con la que las condiciones diferenciadas se combinan a nivel institucional aporta un matiz adicional al análisis. Como muestra el Cuadro N°1, entre los 24 bancos que declararon aplicar este tipo de medidas y especificaron al menos una condición concreta, el 58.3% articula entre dos y tres condiciones, mientras que el 12.5% combina cuatro o más. Esta distribución muestra que el 70.8% de las instituciones analizadas aplica más de una condición diferenciada, frente al 29.2% que declara una sola.

Este patrón sugiere que la adaptación de los productos suele adoptar la forma de paquetes de medidas, que pueden combinar modificaciones en tasas, garantías, plazos o períodos de gracia. Sin embargo, una mayor cantidad de condiciones no debe interpretarse automáticamente

como un mayor grado de institucionalización, generosidad o efectividad del enfoque de género. El indicador refleja únicamente la amplitud de las condiciones declaradas por cada institución, pero no permite evaluar su alcance, intensidad económica ni resultados sobre el acceso al financiamiento. En este sentido, la concentración en esquemas de dos o tres condiciones muestra una estrategia de adaptación multidimensional, aunque predominantemente gradual, mientras que las combinaciones de cuatro o más condiciones representan experiencias menos frecuentes dentro del grupo analizado.

Cuadro N°1. Amplitud de las condiciones diferenciadas aplicadas por la banca de desarrollo

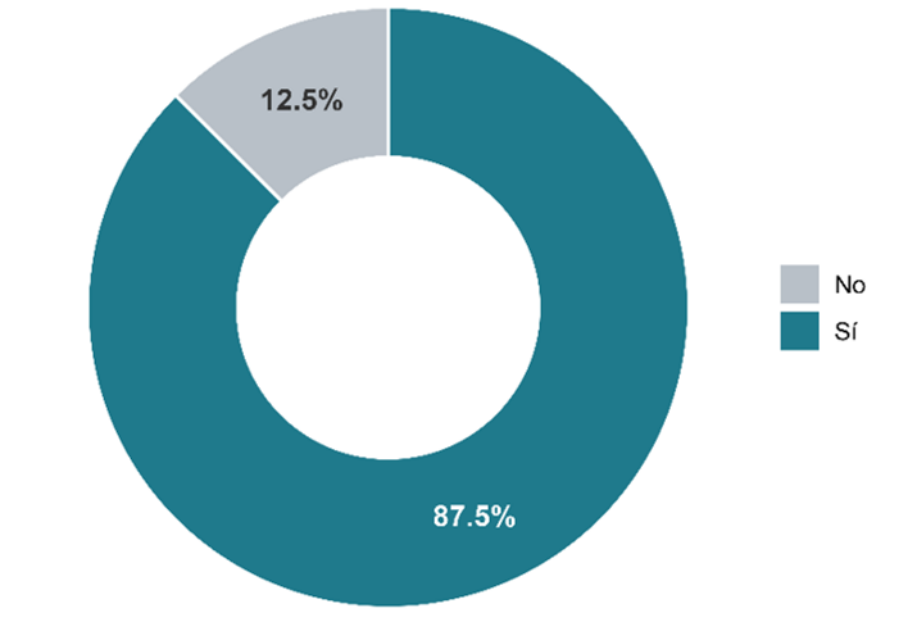
Condiciones aplicadas (#)	Número de Bancos de desarrollo	(%)
Una condición	7	29.2
Dos a tres condiciones	14	58.3
Cuatro o más condiciones	3	12.5

Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BD, pero, el análisis incluye 24 instituciones que reportan productos financieros específicos o adaptados para Mipymes lideradas por mujeres, declararon aplicar condiciones diferenciadas mediante la pregunta filtro y especificaron al menos una condición concreta. La categoría 'Otros' se contabiliza como una condición cuando fue seleccionada

Servicios no financieros como complemento del financiamiento: alcance y modalidades de provisión

Los resultados muestran que los servicios no financieros (SNF) constituyen un componente ampliamente extendido en la oferta de la banca de desarrollo dirigida a Mipymes lideradas por mujeres. Como se observa en el gráfico N°19, una proporción muy elevada de las instituciones encuestadas ofrece algún tipo de servicio de acompañamiento no financiero, lo que indica que el apoyo a este segmento no se limita al otorgamiento de crédito, sino que incorpora acciones orientadas al fortalecimiento de capacidades empresariales y a la reducción de brechas estructurales que trascienden el acceso al financiamiento.

Gráfico N°19. BD que ofrecen servicios no financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres



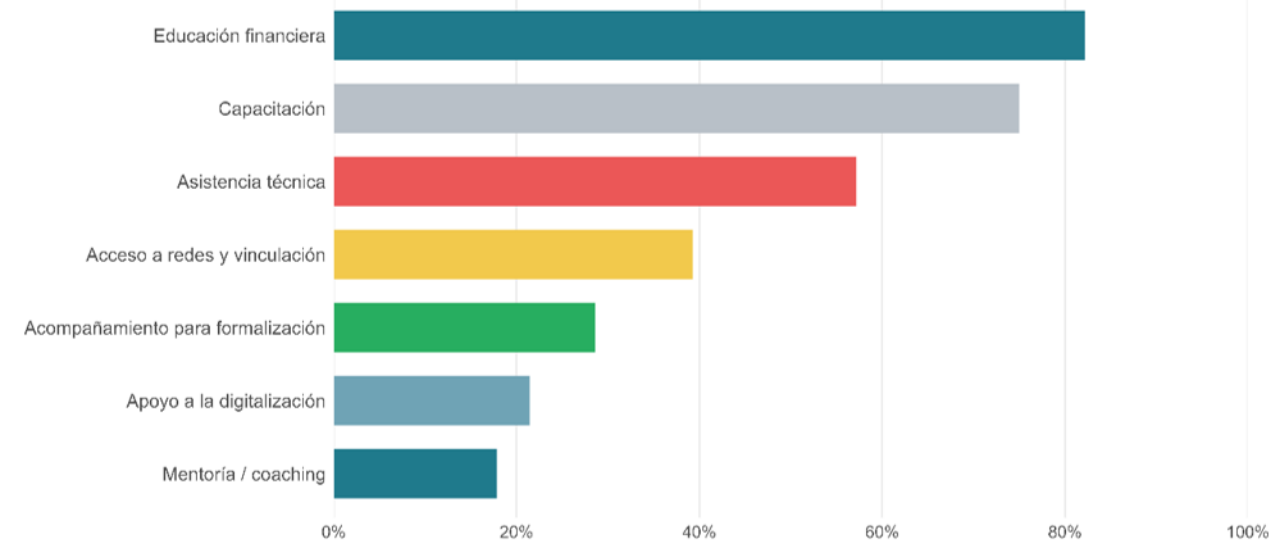
Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales. Nota: El mapeo comprende 32 BD. Los porcentajes se calculan sobre las 32 instituciones con información válida acerca de la oferta de SNF dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres. Variable de respuesta binaria.

Al analizar la composición de los servicios no financieros, el Gráfico N°20 muestra una marcada concentración en intervenciones orientadas al fortalecimiento de capacidades generales. La educación financiera es el servicio más extendido, reportado por el 82.1% de los BD analizados, seguida por la capacitación, con el 75%. Este predominio indica que las instituciones priorizan herramientas dirigidas a mejorar la comprensión financiera, la gestión empresarial y la toma de decisiones de las Mipymes lideradas por mujeres. Por su carácter potencialmente estandarizable y escalable, estos servicios pueden incorporarse con mayor facilidad como complemento de la oferta crediticia.

La asistencia técnica ocupa una posición intermedia, con una presencia del 57.1%, lo que evidencia que más de la mitad de las instituciones incorpora apoyos relativamente más especializados para atender necesidades productivas, administrativas o de gestión. En cambio, el acceso a redes y mecanismos de vinculación alcanza al 39.3% de los bancos. Aunque su cobertura es menor, este tipo de servicio amplía el alcance de la intervención al facilitar conexiones con mercados, proveedores, clientes y otros actores claves para el desarrollo empresarial.

Gráfico N°20. Servicios no financieros ofrecidos por los BD a Mipymes lideradas por mujeres

Porcentaje de BD que reporta cada tipo de servicio



Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BD, pero el análisis incluye 28 instituciones que reportan ofrecer SNF dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres y cuentan con información válida sobre los tipos de servicios ofrecidos. La pregunta es de selección múltiple; una misma institución puede reportar más de un servicio, por lo que los porcentajes no suman 100%. Todas las alternativas se calculan sobre un denominador común.

Los servicios que demandan un acompañamiento más específico presentan una difusión más limitada. El apoyo a la formalización es reportado por el 28.6% de las instituciones, el apoyo a la digitalización por el 21.4% y la mentoría o coaching por el 17.9%. Este patrón sugiere que la oferta de servicios no financieros se encuentra más desarrollada en modalidades de alcance transversal que en intervenciones individualizadas o especializadas. En consecuencia, aunque los BD han avanzado hacia esquemas que complementan el financiamiento con el desarrollo de capacidades, persiste espacio para fortalecer servicios vinculados con la transformación digital, la formalización, el acompañamiento personalizado y la articulación empresarial. Dado que la pregunta permitía respuestas múltiples, estos resultados reflejan la coexistencia de diferentes servicios dentro de una misma institución y no categorías mutuamente excluyentes.

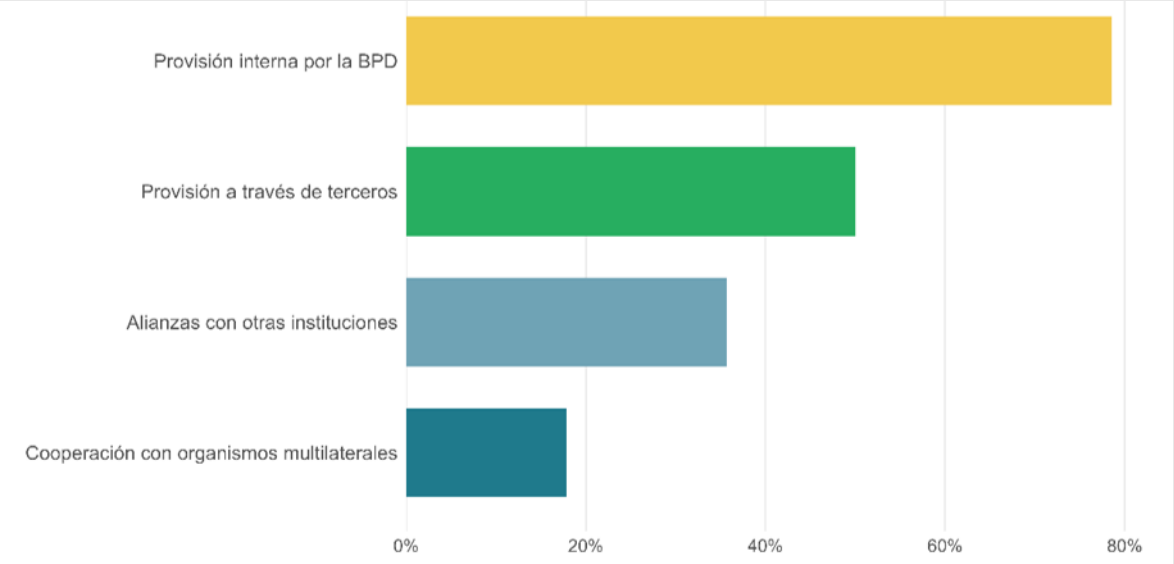
El Gráfico N°21 permite examinar la forma en que los BD organizan la provisión de los servicios no financieros. La modalidad predominante es la provisión interna, reportada por el 78.6% de las 28 instituciones analizadas. Este resultado indica que una proporción amplia de los BD ha creado capacidades propias para brindar estos servicios y mantener un control directo sobre su diseño, implementación y articulación con los programas financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres.

La provisión de servicios a través de terceros ocupa el segundo lugar y es utilizada por el 50% de las instituciones. Esta modalidad permite incorporar conocimientos y capacidades

especializadas disponibles fuera de la BD, aunque los resultados no permiten determinar qué tipos de proveedores intervienen ni el alcance de sus funciones. Por su parte, el 35.7% reporta alianzas con otras instituciones, lo que evidencia la presencia de esquemas de colaboración para complementar capacidades o ampliar la cobertura de los servicios. La cooperación con organismos multilaterales es menos frecuente y alcanza al 17.9% de los bancos analizados.

Gráfico N°21. Modalidades de provisión de los servicios no financieros para Mipymes lideradas por mujeres

Porcentaje de BD que reporta cada modalidad



Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: el mapeo comprende 32 bancos, pero, el análisis incluye 28 instituciones que reportan ofrecer SNF dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres y especificaron al menos una modalidad de provisión. La pregunta es de selección múltiple; una misma institución puede reportar más de una modalidad, por lo que los porcentajes no suman 100%. Las respuestas omitidas o sin detalle se excluyen del cálculo.

Estos resultados muestran que la provisión interna constituye el principal mecanismo de implementación, pero coexiste con modalidades externas y colaborativas. , Estas alternativas no son excluyentes: un mismo BD puede prestar directamente algunos servicios y recurrir simultáneamente a terceros, alianzas institucionales o cooperación multilateral para otros componentes. Esta combinación sugiere modelos de provisión mixtos, en los que las capacidades internas se complementan con recursos y conocimientos externos según las características de los servicios ofrecidos. No obstante, la información disponible permite identificar las modalidades utilizadas, pero no evaluar su eficiencia, calidad o efectividad.

Innovación en productos, procesos y enfoques de atención

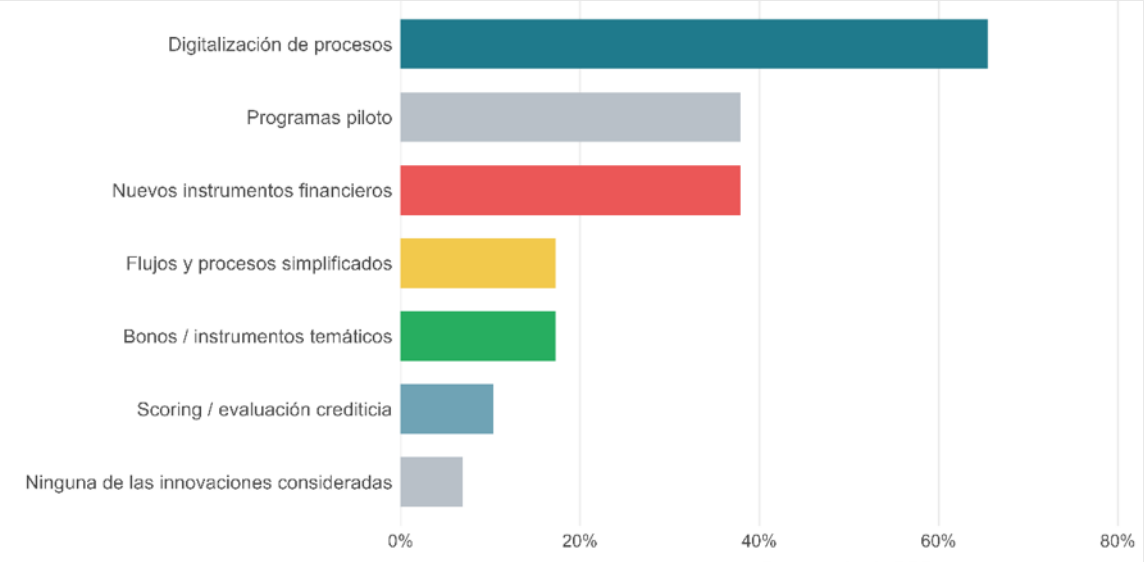
Los datos muestran que la digitalización de procesos constituye la innovación más extendida entre los BD analizados. Como se observa en el Gráfico N°22, cerca de 2/3 de las instituciones reportan haber implementado este tipo de iniciativas, lo que sitúa a la modernización operativa como el principal ámbito de innovación. Esta orientación refleja una prioridad por incorporar

herramientas digitales en la gestión y provisión de los servicios financieros dirigidos a Mipymes lideradas por mujeres.

En un segundo nivel se encuentran los programas piloto y los nuevos instrumentos financieros, reportados por algo más de un tercio de las instituciones. La presencia de ambas modalidades evidencia que una parte de los BD se encuentra explorando nuevas soluciones y mecanismos de intervención para adaptar su oferta a las características y necesidades de las mujeres empresarias. Por su parte, la simplificación de flujos y procesos y la emisión de bonos o instrumentos temáticos presentan una adopción más limitada.

Gráfico N°22 Innovaciones financieras y de digitalización implementadas por los BD

Porcentaje de BD que reporta cada innovación



Fuente: Elaboración propia a partir del mapeo institucional y de la compilación armonizada de información procedente de cuestionarios, fuentes documentales oficiales y consultas institucionales.
Nota: El mapeo comprende 32 BD, pero el análisis incluye 29 instituciones con información completa sobre las innovaciones financieras y de digitalización consideradas. La pregunta es de selección múltiple; una misma institución puede reportar más de una innovación, por lo que los porcentajes no suman 100%. Todas las alternativas se calculan sobre un denominador común. La categoría 'Ninguna de las innovaciones consideradas se deriva cuando la institución registra una respuesta negativa en todas las alternativas incluidas. La variable relativa a alianzas con fintech se excluye porque se analiza por separado. Las respuestas incompletas se excluyen del cálculo.

Las innovaciones relacionadas con el scoring o la evaluación crediticia son las menos extendidas. Este patrón muestra que los avances se han concentrado principalmente en la modernización de procesos y en la experimentación con productos e instrumentos, mientras que las transformaciones de los mecanismos tradicionales de evaluación del riesgo permanecen menos difundidas. La coexistencia de distintos niveles de adopción refleja diferencias en las capacidades institucionales, las prioridades estratégicas y los márgenes de acción de cada BD.

El análisis de los beneficios asociados a estas innovaciones permite profundizar en la racionalidad que orienta su implementación. Entre los diez BD que proporcionaron información completa, los resultados muestran que las innovaciones se vinculan principalmente con la ampliación del alcance de la oferta financiera. Siete instituciones reportaron un mayor acceso al financiamiento y siete una mayor cobertura territorial, lo que evidencia que la expansión hacia nuevos segmentos y territorios constituye el beneficio más destacado.

En un segundo nivel, cinco BD señalaron reducciones de costos operativos, mejoras en la calidad de la cartera y mayores tasas de aprobación crediticia. Estos resultados muestran que las innovaciones también son valoradas por su contribución a la eficiencia institucional y a la gestión del crédito. Dado el reducido número de instituciones que proporcionaron información, los hallazgos deben entenderse como beneficios reportados por este subgrupo y no como efectos generalizables a la banca de desarrollo.

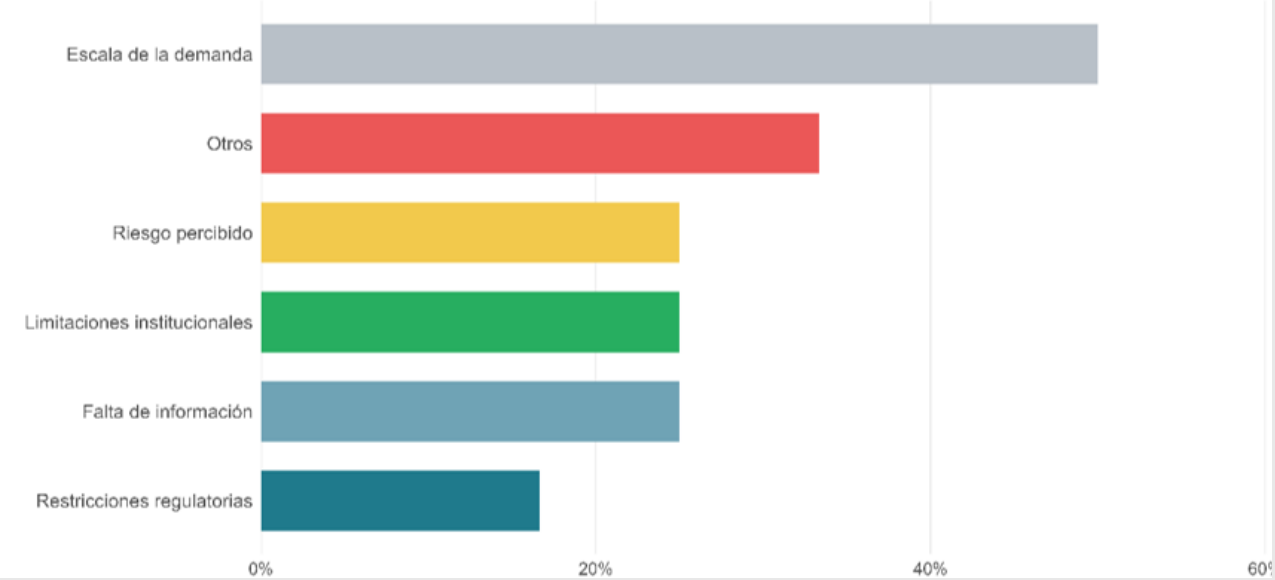
Desafíos, apoyos y oportunidades para ampliar el financiamiento

El análisis de la encuesta muestra que el principal desafío para ampliar el financiamiento a Mipymes lideradas por mujeres se relaciona con la escala de la demanda, señalada por la mitad de los bancos de desarrollo que respondieron la encuesta. Este resultado destaca que la expansión de la oferta no depende únicamente de contar con productos financieros, sino también de alcanzar una base suficiente de empresas que permita ampliar y sostener las intervenciones.

En un segundo lugar aparecen la falta de información, el riesgo percibido y las limitaciones institucionales, mencionados por una cuarta parte de las instituciones. Considerados conjuntamente, estos factores reflejan dificultades para identificar y segmentar mejor al segmento, evaluar las operaciones y disponer de capacidades internas suficientes para diseñar o ampliar la atención. Las restricciones regulatorias presentan una incidencia menor, lo que indica que los principales obstáculos reportados no se sitúan prioritariamente en el marco normativo, sino en las condiciones operativas, financieras e institucionales necesarias para expandir la oferta.

Gráfico N°23. Principales desafíos para ampliar el financiamiento a Mipymes lideradas por mujeres

Porcentaje de bancos de desarrollo que reporta cada desafío



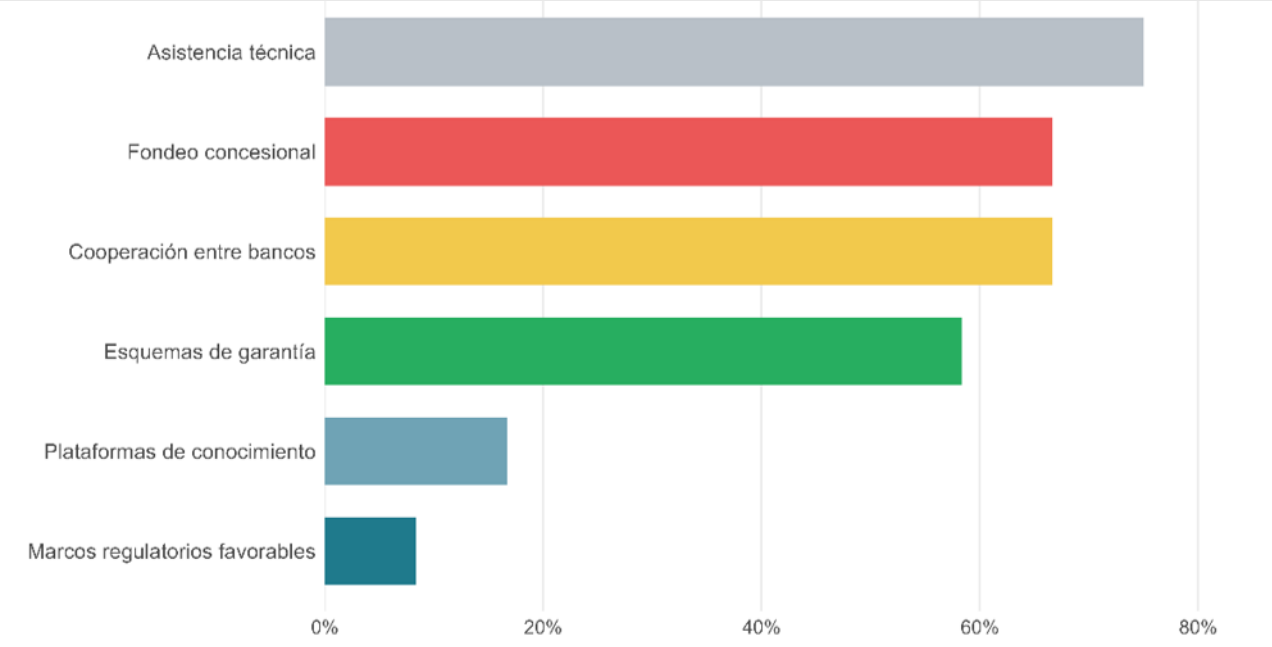
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada a los bancos de desarrollo participantes del estudio.
Nota: El análisis comprende 12 BD que respondieron directamente a nuestra y cuentan con información válida sobre los desafíos considerados. La pregunta es de selección múltiple; una misma institución podía señalar más de un desafío, por lo que los porcentajes no suman 100%. Todas las alternativas se calculan sobre un denominador común. En las instituciones con al menos una respuesta registrada, las opciones no marcadas se codificaron como cero. Las omisiones completas se excluyen del cálculo.

La categoría "Otros" reúne respuestas heterogéneas que no presentan elementos comunes suficientes para conformar una agrupación adicional. Por ello, se mantiene como una categoría residual y no se utiliza para sustentar una interpretación específica. En términos generales, los resultados del Gráfico N°23 muestran que la ampliación del financiamiento enfrenta principalmente restricciones relacionadas con la escala de atención y, de manera complementaria, con la información, la percepción de riesgo y las capacidades institucionales.

En correspondencia con estos desafíos, los apoyos más mencionados combinan medidas orientadas al fortalecimiento de capacidades, la disponibilidad de recursos y la articulación institucional. Como muestra el Gráfico N°24, la asistencia técnica constituye la principal prioridad, lo que evidencia la necesidad de reforzar las capacidades de los BD para diseñar, implementar y ampliar soluciones financieras dirigidas a MIPYMES lideradas por mujeres.

Gráfico N°24. Tipos de apoyo que fortalecerían el financiamiento a MIPYMES lideradas por mujeres

Porcentaje de BD que reporta cada tipo de apoyo



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada a los BD participantes del estudio.
Nota: El análisis comprende 12 bancos de desarrollo que respondieron directamente a nuestra consulta y cuentan con información válida sobre los tipos de apoyo considerados. La pregunta es de selección múltiple; una misma institución podía señalar más de un apoyo, por lo que los porcentajes no suman 100%. Todas las alternativas se calculan sobre un denominador común. En las instituciones con al menos una respuesta registrada, las opciones no marcadas se codificaron como cero. Las omisiones completas se excluyen del cálculo.

A esta necesidad se suman el fondeo concesional y la cooperación entre bancos, señalados por 2/3 de las instituciones, así como los esquemas de garantía, mencionados por más de la mitad. Esta combinación indica que la expansión del financiamiento requiere no solo recursos en condiciones apropiadas, sino también mecanismos para compartir riesgos y facilitar el intercambio de experiencias, metodologías y capacidades entre instituciones. Las prioridades expresadas por los BD se concentran, por tanto, en apoyos concretos que fortalezcan su capacidad operativa y financiera para ampliar la atención al segmento.

Algunas oportunidades identificadas que complementan lo expresado hasta aquí y muestran posibles líneas de acción para superar los desafíos señalados son diversas. Un primer eje se relaciona con la movilización de recursos y la diversificación de las fuentes de fondeo. Las instituciones destacan la captación de financiamiento concesional e internacional en condiciones más favorables, el incremento del volumen de recursos disponible y el fortalecimiento de los mecanismos de garantía y mitigación de riesgos. Estas alternativas podrían ampliar la capacidad de atención y facilitar la estructuración de productos acordes con las características productivas y los ciclos de ingresos de las empresas lideradas por mujeres.

Un segundo eje corresponde al diseño y la innovación de instrumentos financieros. Los BD identifican oportunidades para desarrollar productos con enfoque de género, incorporar instrumentos que acompañen distintas etapas de la actividad productiva y adaptar la oferta a sectores y cadenas de valor específicas. En este ámbito también se mencionan la digitalización de los procesos, la simplificación de la evaluación y el desembolso, y el uso de información más detallada para mejorar la identificación y segmentación de las empresas.

La articulación institucional constituye otro componente medular. Las respuestas resaltan las alianzas con programas públicos, organismos multilaterales, intermediarios financieros, banca privada, organizaciones de apoyo empresarial y actores de las cadenas productivas. Esta coordinación permitiría combinar financiamiento con asistencia técnica, capacitación, redes empresariales y vinculación comercial, fortaleciendo el carácter integral de las intervenciones y ampliando su alcance.

Asimismo, algunas instituciones identifican oportunidades vinculadas con las finanzas sostenibles, la incorporación de criterios ambientales, sociales y de gobernanza y el desarrollo de instrumentos temáticos.

Otras enfatizan ámbitos sectoriales específicos, como el financiamiento agrario, los cultivos intensivos y la agregación de valor. Estas respuestas muestran que las oportunidades no siguen una trayectoria única, sino que se encuentran condicionadas por el mandato, la especialización productiva, el modelo operativo y las prioridades estratégicas de cada banco de desarrollo.



ESTUDIOS DE CASO

Los estudios de caso presentados en este capítulo tienen como objetivo profundizar y operacionalizar los hallazgos identificados a partir del mapeo institucional y la encuesta aplicada a la BPD de ALC. Más que describir experiencias aisladas, los casos analizados permiten examinar, en contextos institucionales concretos, cómo los distintos grados de institucionalización del enfoque de género, la combinación de instrumentos financieros y no financieros, y las decisiones operativas adoptadas por los bancos se traducen en intervenciones orientadas a reducir las brechas de financiamiento que enfrentan las MIPYMES lideradas por mujeres.

Los casos fueron seleccionados con el propósito de reflejar la diversidad de modelos operativos, niveles de institucionalización y modalidades de intervención identificadas en el análisis regional, priorizando experiencias que combinan financiamiento y SNF, operan a escala y cuentan con evidencia operativa suficiente para analizar resultados intermedios y aprendizajes institucionales.

En adelante, y por razones de simplicidad, se utilizará la expresión “MIPYMES lideradas por mujeres” para referirse al conjunto de MIPYMES propiedad de y/o lideradas por mujeres.

Estudio de Caso N°1

PROGRAMA MUJER BDP



Bolivia: Banco de Desarrollo Productivo (BDP) – Programa Mujer BDP

La experiencia del BD P constituye un caso destacado para analizar cómo una institución de BPD ha logrado integrar el enfoque de género en su operación regular, combinando instrumentos financieros, SNF y cambios institucionales orientados a la inclusión productiva de las mujeres. En línea con los patrones identificados en el análisis regional, el Programa Mujer BDP refleja un nivel avanzado de institucionalización del enfoque de género, al articular financiamiento diferenciado, segmentación por etapa productiva y acompañamiento técnico como componentes estructurales de la intervención.

Este caso resulta particularmente ilustrativo para el estudio, ya que permite observar cómo las recomendaciones y aprendizajes identificados a partir del mapeo institucional —especialmente en materia de diseño de productos, profundidad de la intervención y sostenibilidad institucional— se traducen en decisiones operativas concretas, implementadas a escala nacional y con evidencia administrativa suficiente para analizar resultados intermedios.

La sección examina el contexto, el diseño y la implementación del Programa Mujer BDP, así como la evidencia disponible sobre sus resultados y aprendizajes, con especial atención a los factores que explican su escala y potencial de replicabilidad.

Contexto, problema y objetivos

En Bolivia, los avances recientes en inclusión financiera han ampliado la cobertura de productos y servicios formales, pero no han logrado reducir de manera sustantiva las brechas de género en el acceso y, especialmente, en el uso efectivo del sistema financiero por parte de las mujeres. La evidencia disponible muestra que estas brechas persisten incluso en un contexto de mayor bancarización, reflejando limitaciones estructurales vinculadas a la inserción productiva, la acumulación de activos y las condiciones bajo las cuales las mujeres acceden al crédito formal. En 2024, solo 17% de las mujeres bolivianas alcanzó el nivel más alto de inclusión financiera, frente a 27% de los hombres, configurando una de las brechas más

elevadas de la región (Credicoorp, 2024). Aunque la proporción de mujeres en el nivel más bajo de inclusión se redujo respecto de años previos, esta mejora no ha sido suficiente para modificar de forma estructural las desigualdades existentes.

Estas brechas se manifiestan con particular intensidad en dimensiones clave para la autonomía económica y el desarrollo productivo. El limitado acceso de las mujeres a instrumentos de ahorro de mediano y largo plazo, como depósitos a plazo fijo o fondos de pensiones, restringe su capacidad de generar reservas financieras y planificar inversiones. En materia de crédito, una proporción significativa de mujeres permanece excluida del financiamiento formal o recurre a mecanismos informales, enfrentando mayores costos y riesgos. Estas restricciones se profundizan en los territorios rurales y periurbanos, donde las brechas de género se superponen con desigualdades territoriales, limitando aún más las oportunidades de desarrollo productivo.

En este escenario, el BDP identificó la necesidad de una intervención que no se limitara a ampliar el acceso al crédito, sino que abordara de manera diferenciada las condiciones productivas, financieras y territoriales en las que las mujeres desarrollan sus actividades económicas. El diseño del Programa Mujer BDP se apoyó en un proceso participativo que incluyó mesas técnicas realizadas en marzo de 2022 con productoras, emprendedoras y actores institucionales, lo que permitió identificar necesidades heterogéneas según el tipo de actividad, la etapa del emprendimiento y el contexto territorial.

A partir de este diagnóstico, el segmento objetivo del programa se definió de manera consistente con la estructura productiva del país y con las brechas observadas en el financiamiento de las mujeres. El Programa Mujer BDP se orienta a mujeres productoras y emprendedoras, incorporando instrumentos diferenciados según la etapa del negocio. La línea “Semilla Mujer” está dirigida a mujeres que buscan iniciar una actividad productiva y que enfrentan mayores restricciones de acceso al crédito tradicional, mientras que la línea “Jefa de Hogar” se enfoca en unidades productivas en marcha que requieren financiamiento para capital de operación o inversión orientada a la consolidación del negocio.

El objetivo del programa es fortalecer las iniciativas productivas de las mujeres bolivianas mediante el acceso a créditos con condiciones de fomento —incluyendo tasas preferenciales y periodos de gracia— complementados con asesoramiento, asistencia técnica y acompañamiento. Esta formulación refleja un principio rector de la intervención: el acceso al crédito es una condición necesaria, pero no suficiente, para promover resultados sostenibles. La combinación de financiamiento y desarrollo de capacidades resulta clave para mejorar la viabilidad de los emprendimientos, reducir riesgos y avanzar hacia una mayor autonomía económica de las mujeres.

Desde el punto de vista institucional y normativo, el Programa Mujer BDP se alinea con la Ley N.º 393 de Servicios Financieros, que reconoce la función social de los servicios financieros y prioriza el financiamiento de MIPYMES urbanas y rurales, la atención a zonas de menor densidad poblacional y la promoción de nuevos emprendimientos productivos. Asimismo, el programa se inscribe en el marco de la política nacional de desarrollo (Agenda Patriótica 2025, Plan de Desarrollo Económico y Social 2021–2025 y lineamientos de inclusión financiera de la ASFI), integrando financiamiento y asistencia técnica con un enfoque explícito de género.

Diseño de la intervención y arquitectura financiera

La arquitectura financiera del Programa se construye a partir del diagnóstico previo, que combina avances graduales en inclusión financiera con brechas de género aún persistentes, fuertes heterogeneidades territoriales y trayectorias productivas diferenciadas entre mujeres emprendedoras en Bolivia. En este marco, el diseño de la intervención no se estructura en torno a un único producto crediticio, sino que adopta una estrategia segmentada, que combina instrumentos financieros adaptados a la etapa del emprendimiento con condiciones orientadas a aliviar restricciones de liquidez, facilitar la inversión productiva y mitigar riesgos en fases tempranas y de consolidación.

Desde el punto de vista institucional, el programa se inserta en la operación regular del BDP, lo que le permite escalar el financiamiento con enfoque de género utilizando capacidades existentes de fondeo, gestión de cartera y presencia territorial. Esta integración en el núcleo de la operación bancaria evita que el programa funcione como un piloto aislado y refuerza su sostenibilidad, al tiempo que posibilita el uso complementario de créditos de primer piso y fideicomisos con enfoque de género, ampliando la cobertura y la adaptación a distintos perfiles productivos y territoriales.

Un elemento central del diseño es la segmentación explícita de la oferta financiera según la etapa del negocio, materializada en dos productos principales: "Semilla Mujer" y "Jefa de Hogar". Esta diferenciación responde a la realidad productiva boliviana, donde una parte significativa de los emprendimientos liderados por mujeres surge desde unidades económicas de pequeña escala, con capital inicial limitado, flujos de caja inestables y escasa capacidad para absorber riesgos financieros en las etapas iniciales. En este contexto, aplicar criterios homogéneos de financiamiento tiende a excluir a los emprendimientos nacientes o a subfinanciar aquellos en proceso de consolidación.

El producto "Semilla Mujer" está orientado a mujeres emprendedoras que se encuentran en la fase de inicio o arranque de una actividad productiva, y que, en muchos casos, carecen de historial crediticio o de garantías tradicionales. Su diseño financiero prioriza condiciones que faciliten la puesta en marcha del emprendimiento, incorporando montos y plazos acordes con la inversión inicial y periodos de gracia que permiten absorber el desfase entre el desembolso y la generación de ingresos. Asimismo, contempla tasas de interés diferenciadas según el tipo de actividad, reconociendo las distintas dinámicas de riesgo y retorno entre sectores productivos y de servicios.

Por su parte, ***el producto "Jefa de Hogar"*** se dirige a mujeres con unidades productivas en funcionamiento, que requieren financiamiento para fortalecer su capital de operación o realizar inversiones orientadas a la consolidación y expansión del negocio. En este caso, la arquitectura financiera contempla plazos más largos y condiciones preferenciales que favorecen la reinversión productiva y la estabilidad financiera, manteniendo el enfoque de fomento propio de la BPD.

Más allá de la segmentación por etapa, ambos productos comparten un conjunto de condiciones crediticias de fomento —tasas de interés preferenciales y periodos de gracia— orientadas a reducir el costo del financiamiento y mejorar la viabilidad económica de los emprendimientos liderados por mujeres. Estas condiciones no operan de manera aislada, sino que se articulan con los SNF del programa, contribuyendo a mitigar riesgos crediticios y a mejorar la calidad de la cartera desde una perspectiva de desarrollo.

El cuadro 2 sintetiza las principales condiciones crediticias de ambos productos, tal como se presentan en la información oficial del BDP, y permite visualizar cómo la arquitectura financiera se adapta a las distintas etapas del ciclo productivo:

Cuadro 2. Condiciones crediticias del Programa Mujer BDP

Componente	Semilla Mujer	Jefa de Hogar
Etapa del negocio	Inicio / arranque	Negocio en marcha
Destino del crédito	Inversión inicial y capital de operación	Capital de operación e inversión
Plazo	Hasta 7 años (inversión) y hasta 1 año (capital de operación)	Hasta 10 años (inversión) y hasta 3 años (capital de operación)
Periodo de gracia	Hasta 6 meses microempresa(inversión); Pyme y Gran Empresa 2 años (inversión)	Hasta 6 meses (inversión)
Tasa de interés anual	7% para actividades productivas y 11,5% para servicios técnicos o profesionales	11% microempresa; 7% pequeña empresa; 8% mediana empresa; y 10% Gran Empresa
Frecuencia de Pago	Mensual, bimestral, trimestral, o de acuerdo al ciclo de pago de la actividad	Mensual, bimestral, trimestral, o de acuerdo al ciclo de pago de la actividad
Beneficios asociados	Mentorías, elaboración de plan de negocio y acompañamiento	Flexibilidad de montos y plazos, articulación con asistencia técnica

Fuente: Elaboración propia a partir de información institucional del Banco de Desarrollo Productivo (BDP),

Desde una óptica de política pública, este diseño facilita la alineación entre los instrumentos del banco y los objetivos de inclusión productiva y reducción de brechas de género, evitando la fragmentación de la oferta. La combinación de productos diferenciados, condiciones de fomento y escala institucional ha permitido al BDP desplegar un volumen significativo de financiamiento con enfoque de género, alcanzando a miles de mujeres productoras y emprendedoras en todo el territorio boliviano.

Servicios no financieros y modelo operativo

El Programa incorpora los SNF como un componente estructural de la intervención, y no como un complemento accesorio al financiamiento. Esta decisión de diseño responde a una lectura institucional clara: en el contexto boliviano, las restricciones que enfrentan las mujeres productoras y emprendedoras no se limitan al acceso al crédito, sino que incluyen brechas persistentes en capacidades técnicas, empresariales y de gestión, que condicionan tanto la

viabilidad de los emprendimientos como su capacidad de transformar el financiamiento en resultados productivos sostenibles.

A partir de esta constatación, el modelo operativo del programa se construye sobre la premisa de que el crédito debe integrarse a un proceso de acompañamiento continuo. En la práctica, este enfoque busca reducir riesgos, mejorar la calidad de los proyectos financiados y fortalecer la autonomía económica de las beneficiarias. Los SNF cumplen así una doble función: por un lado, contribuyen a mejorar la efectividad del crédito desde una lógica de desarrollo productivo; por otro, operan como un mecanismo de mitigación de riesgos crediticios, consistente con el mandato de la BPD.

El BDP estructura este componente a través de un esquema de asistencia técnica genérica y especializada, que acompaña a las beneficiarias antes, durante y, en algunos casos, después del otorgamiento del crédito. La asistencia técnica genérica se orienta al fortalecimiento de capacidades transversales —educación financiera, gestión básica del negocio, uso de servicios financieros, habilidades digitales y comerciales—, mientras que la asistencia técnica especializada se focaliza en sectores productivos específicos, en particular manufactura y actividades agrícolas, donde la participación femenina es significativa y donde los retornos productivos dependen en gran medida del dominio técnico y del acceso a conocimientos aplicados.

Hasta septiembre de 2025, este componente alcanzó a más de 50 mil mujeres, lo que da cuenta de una escala relevante y de una apuesta institucional por integrar el fortalecimiento de capacidades como parte medular de la estrategia de inclusión productiva con enfoque de género. Este alcance resulta particularmente significativo si se considera que una proporción sustantiva de las beneficiarias se ubica en contextos urbanos periféricos y rurales, donde el acceso a servicios de capacitación y asistencia técnica suele ser limitado o discontinuo.

Desde el punto de vista operativo, el modelo combina acciones previas al crédito —orientadas a la preparación de la emprendedora y del proyecto productivo— con acompañamiento durante la ejecución del financiamiento. En el caso del producto ***"Semilla Mujer",*** este acompañamiento adquiere un rol crucial, dado que se trata de emprendimientos en fase de arranque. El programa incorpora mentorías personalizadas, apoyo en la elaboración del plan de negocio y orientación para la toma de decisiones iniciales, con el objetivo de reducir la probabilidad de fallas tempranas asociadas a problemas de planificación, comercialización o gestión financiera.

Para el producto ***"Jefa de Hogar",*** orientado a unidades productivas en marcha, los servicios no financieros se concentran en el fortalecimiento productivo y de gestión, apoyando procesos de consolidación, mejora de eficiencia, diversificación de mercados y formalización de prácticas empresariales. En ambos casos, la lógica es similar: acompañar el crédito con herramientas que permitan sostener el flujo de ingresos y mejorar la capacidad de pago, evitando que el financiamiento se convierta en una fuente adicional de vulnerabilidad.

Un rasgo distintivo del modelo operativo es la articulación con actores externos. El BD P no asume de manera exclusiva la provisión de todos los SNF, sino que opera en coordinación con instituciones públicas, organizaciones de la sociedad civil, academia y organismos

internacionales. Esta lógica de alianzas ha permitido ampliar la cobertura territorial del programa, adaptar los contenidos a realidades productivas específicas y mejorar la eficiencia en el uso de recursos, contribuyendo a la sostenibilidad del modelo sin sobrecargar las capacidades internas del banco.

Resultados y evidencia disponible

Los resultados del Programa Mujer BDP evidencian una expansión significativa del financiamiento productivo con enfoque de género en Bolivia, así como un fortalecimiento del rol del BDP como articulador principal de la inclusión financiera y productiva de las mujeres. Si bien no se dispone aún de evaluaciones de impacto, la evidencia administrativa y operativa acumulada permite identificar avances concretos en cobertura, profundidad del financiamiento y articulación de instrumentos, así como resultados intermedios consistentes con los objetivos del programa.

Alcance y magnitud del financiamiento

Entre 2022 y septiembre de 2025, el BDP desembolsó más de US470 millones en créditos y fideicomisos destinados a productoras y emprendedoras de todo el país, en el marco de su estrategia de inclusión financiera con enfoque de género. De este total, US$385 millones correspondieron a créditos directos de primer piso, beneficiando a 32,232 mujeres en los nueve departamentos de Bolivia, mientras que US$115 millones se canalizaron a través de fideicomisos con enfoque de género, alcanzando más de 15 mil operaciones productivas lideradas por mujeres.

Dentro de este esfuerzo, el Programa Integral lanzado en mayo de 2022 concentra una parte sustantiva de la intervención. Hasta el 30 de septiembre de 2025, el programa registró 15,333 clientas y desembolsos cercanos a US$180 millones, consolidándose como uno de los principales instrumentos de la banca pública boliviana para abordar las brechas de género en el acceso al financiamiento productivo. Estos volúmenes no solo reflejan una demanda sostenida por parte de las mujeres productoras y emprendedoras, sino también la capacidad institucional del BDP para escalar la intervención sin recurrir a esquemas paralelos.

Desde una perspectiva territorial, la cobertura nacional del programa —con presencia en los nueve departamentos— adquiere especial relevancia en un país donde las brechas de inclusión financiera presentan una marcada dimensión rural–urbana. La llegada del financiamiento a contextos rurales y periurbanos sugiere avances concretos en la reducción de restricciones territoriales históricas, aunque persisten desafíos en términos de profundización del crédito y sostenibilidad de las operaciones en zonas de menor densidad poblacional.

Profundidad de la intervención y combinación de instrumentos

Más allá del volumen de recursos movilizados, uno de los principales resultados del Programa Mujer BDP es la profundización de la intervención, entendida como la combinación de financiamiento con SNF y acompañamiento. La evidencia operativa muestra que el crédito no

se otorga de manera aislada, sino que se articula con Asistencia Técnica Genérica y Especializada, lo que contribuye a mejorar la calidad de los proyectos financiados y a reducir riesgos asociados a la etapa del emprendimiento.

Hasta septiembre de 2025, el componente de asistencia técnica benefició a 50,793 mujeres, mediante talleres y acciones formativas con énfasis en manufactura y actividades agrícolas, sectores donde la participación femenina es esencial y donde el acceso a conocimientos técnicos incide directamente en la productividad. Este alcance sugiere que el programa ha logrado trascender el enfoque tradicional de "crédito para mujeres", avanzando hacia un modelo más integral de inclusión productiva, alineado con las recomendaciones de organismos multilaterales en materia de financiamiento con enfoque de género.

En el caso del producto "Semilla Mujer", los resultados intermedios de mayor trascendencia se asocian a la facilitación del arranque de emprendimientos, mediante condiciones financieras adaptadas y un acompañamiento intensivo en etapas tempranas. Para "Jefa de Hogar", la evidencia apunta a un fortalecimiento de unidades productivas en marcha, con mejoras en la estabilidad operativa y en la capacidad de sostener flujos de ingresos, aunque estos resultados requieren ser sistematizados y evaluados con mayor rigor.

Resultados institucionales y cambios organizacionales

Un resultado clave —aunque menos visible en términos cuantitativos— es el impacto institucional del programa al interior del BDP. La implementación del Programa Mujer BDP ha contribuido a integrar el enfoque de género en procesos clave de la institución, desde la planificación estratégica hasta la gestión de productos, sistemas de información y comunicación institucional. Este proceso se ha visto reforzado por el avance del banco en la certificación del Sello de Igualdad de Género para Instituciones Financieras Públicas, una iniciativa promovida por el PNUD y la CAF, de la cual el BDP fue precursor junto con NAFIN (México) y el Banco Ciudad (Argentina).

El proceso asociado al sello ha impulsado ajustes en la gestión del talento humano, la recolección y uso de datos desagregados por sexo, y la revisión de prácticas internas, lo que fortalece la sostenibilidad del enfoque de género más allá de un programa específico. Desde la perspectiva de resultados, este componente institucional es clave para asegurar que los avances logrados no dependan exclusivamente de liderazgos individuales o de financiamiento externo, sino que se consoliden como parte del ADN de la BPD.

Aprendizajes clave y potencial de replicabilidad

El análisis del Programa permite extraer aprendizajes para la BPD, en particular para aquellas instituciones que buscan fortalecer el financiamiento a MIPYMES lideradas por mujeres de manera sostenible y a escala. Más allá de las particularidades del contexto boliviano, la experiencia ofrece referencias operativas y decisiones institucionales que pueden resultar transferibles, siempre que se adapten a los marcos normativos, productivos y territoriales de cada país y no se interpreten como soluciones universales.

Integración del enfoque de género en el núcleo de la operación bancaria

La sostenibilidad del programa se explica, en gran medida, por su implementación a través de los instrumentos habituales del banco —créditos de primer piso y fideicomisos—, lo que permitió aprovechar capacidades institucionales existentes, reducir costos operativos y escalar el financiamiento sin depender de esquemas paralelos o temporales. Esta modalidad favoreció la apropiación interna del enfoque de género y facilitó su continuidad más allá de cambios de gestión o de ciclos políticos. La experiencia sugiere que, para avanzar en inclusión financiera de las mujeres, resulta más efectivo adaptar productos y procesos ya existentes que crear mecanismos ad hoc de alcance limitado.

Segmentación por etapa productiva como mecanismo de inclusión

La diferenciación de productos según la fase del emprendimiento permitió atender trayectorias productivas diversas, particularmente en contextos donde una proporción significativa de iniciativas lideradas por mujeres surge desde unidades económicas de pequeña escala, con capital inicial reducido y alta exposición al riesgo. Este enfoque contribuyó a disminuir barreras de entrada para mujeres sin historial crediticio y, al mismo tiempo, a evitar el subfinanciamiento de negocios en marcha que requieren recursos para consolidarse. La experiencia confirma que una oferta homogénea tiende a reproducir exclusiones y que la segmentación constituye un instrumento clave de inclusión.

Financiamiento acompañado como condición de sostenibilidad

Otra lección para destacar es que el crédito, por sí solo, resulta insuficiente para garantizar la viabilidad de los emprendimientos. En este caso, el acompañamiento mediante asistencia técnica, mentorías y fortalecimiento de capacidades empresariales contribuyó a mejorar la calidad de los proyectos financiados y a reducir riesgos operativos y financieros, especialmente en etapas tempranas.

La articulación con actores externos permitió ampliar la cobertura territorial y adaptar los contenidos a realidades productivas diversas, optimizando el uso de recursos. Esta experiencia refuerza la idea de que los servicios no financieros deben concebirse como parte integral del diseño de la intervención y no como un complemento contingente o residual.

Incorporación del enfoque territorial

La intervención reconoció explícitamente la coexistencia de realidades urbanas, periurbanas y rurales, así como la superposición de brechas de género con desigualdades territoriales. La llegada del financiamiento a zonas rurales evidenció que es posible ampliar el acceso más allá de los centros urbanos, siempre que existan instrumentos adecuados y un modelo operativo flexible. La adaptación de condiciones financieras, canales de atención y modalidades de acompañamiento a las dinámicas locales resultó clave para evitar enfoques uniformes que tienden a reproducir exclusiones espaciales.

Cambios institucionales y sostenibilidad del enfoque de género

Un aprendizaje menos visible en términos cuantitativos, pero fundamental para la sostenibilidad, fue el impacto del programa sobre los procesos internos del banco. El avance hacia la certificación del Sello de Igualdad de Género para Instituciones Financieras Públicas, promovido por el PNUD y la CAF, impulsó ajustes en la planificación, los sistemas de información, la gestión del talento humano y la comunicación institucional. Estos cambios fortalecieron la capacidad organizacional para identificar brechas, monitorear avances y sostener el enfoque de género más allá de un programa específico, reduciendo la dependencia de liderazgos individuales.

Marco regulatorio como facilitador de la intervención con enfoque de género

En el análisis comparado de las intervenciones con enfoque de género, el marco regulatorio emerge como un factor que condiciona el alcance y la sostenibilidad del financiamiento, complementando —y en algunos casos amplificando— el efecto del diseño de los instrumentos. En Bolivia, la Ley N.º 393 de Servicios Financieros reconoce explícitamente la función social del sistema financiero y orienta el crédito hacia el desarrollo productivo, la inclusión financiera y la atención de sectores tradicionalmente excluidos.

Este marco ha facilitado la introducción de condiciones crediticias de fomento, la segmentación de productos y la incorporación de un enfoque territorial y de género dentro de la operación regular del banco, sin generar tensiones regulatorias significativas ni requerir excepciones normativas ad hoc. Desde una perspectiva comparada, este aprendizaje subraya la importancia de la coherencia entre los mandatos regulatorios y las estrategias de la BPD, particularmente en contextos donde la ausencia de marcos habilitantes puede limitar la profundidad y escalabilidad de las intervenciones orientadas a mujeres empresarias.

La efectividad de las intervenciones con enfoque de género depende, en parte, de la existencia de marcos regulatorios que acompañen las decisiones operativas de la BPD. El caso del BDP ilustra cómo ajustes progresivos —en instrumentos, criterios de segmentación o reconocimiento de servicios no financieros— pueden crear condiciones habilitantes para ampliar la escala de las intervenciones y fortalecer su anclaje instituciona.

Estudio de Caso N°2

ROMPIENDO BRECHAS: ACCESO A FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LAS MUJERES



Ecuador, Corporación Financiera Nacional: Programa "Rompiendo Brechas: Acceso a Financiamiento para el Desarrollo de las Mujeres.

El caso de la Corporación Financiera Nacional (CFN) pone de relieve un enfoque complementario al observado en Bolivia, en el que la BPD actúa como catalizadora del financiamiento con enfoque de género mediante instrumentos de segundo piso y esquemas de mitigación de riesgos. Este enfoque prioriza la creación de condiciones habilitantes para ampliar la oferta financiera, reducir barreras de elegibilidad y alinear los incentivos de los intermediarios financieros con los objetivos de inclusión productiva de las MIPYMES lideradas por mujeres.

El programa “Rompiendo Brechas” se inscribe en esta lógica, combinando instrumentos financieros y garantías con criterios de priorización de género, en un contexto institucional donde la CFN actúa como banca de desarrollo de alcance nacional y con un mandato explícito de apoyo al financiamiento productivo. Este caso permite analizar cómo el enfoque de género puede integrarse en mecanismos de segundo piso, complementando los hallazgos del análisis regional y aportando aprendizajes específicos sobre escalamiento, adicionalidad y coordinación con el sector financiero.

Contexto, brecha abordada y objetivos de la intervención

En el Ecuador, los avances registrados en inclusión financiera durante los últimos años no han sido suficientes para cerrar las brechas estructurales que persisten en el acceso al financiamiento productivo, particularmente para las empresas lideradas por mujeres. Si bien la participación femenina en la actividad económica es amplia y transversal a múltiples sectores, esta presencia no se traduce en un acceso equivalente al crédito formal, especialmente en términos de volumen, estabilidad del financiamiento y condiciones financieras. La evidencia disponible muestra esta disparidad, ya que, de acuerdo con información del MPCEIP (2025), los hombres concentraban el 58% de los créditos bancarios,

mientras que las mujeres accedían al 42%, evidenciando una brecha persistente en el acceso al financiamiento formal.

Estas diferencias no responden exclusivamente a factores de demanda, sino que están asociadas a características estructurales del sistema financiero ecuatoriano, entre ellas la alta dependencia de garantías reales, la menor disponibilidad de activos formalizables por parte de las mujeres y la ausencia histórica de información homogénea que permita identificar de manera sistemática a las empresas lideradas por mujeres dentro de las carteras crediticias. En la práctica, estas limitaciones han restringido el acceso al crédito productivo de un segmento que, pese a su dinamismo económico, enfrenta mayores barreras para financiar procesos de inversión, expansión y consolidación empresarial. La crisis económica derivada de la pandemia de COVID-19 profundizó estas restricciones, afectando con mayor intensidad a las MIPYMES con menor respaldo patrimonial y reduciendo aún más su acceso a liquidez y financiamiento de mediano y largo plazo.

Frente a este escenario, la Corporación redefinió su estrategia de intervención, reforzando su función histórica como banca de segundo piso. Este reposicionamiento respondió tanto a las particularidades estructurales de la economía ecuatoriana —incluida la dolarización— como a la necesidad de ampliar la cobertura territorial del financiamiento productivo, reducir costos de intermediación y escalar el impacto de las políticas de inclusión financiera a través del sistema financiero privado. Al operar mediante instituciones financieras participantes, la CFN buscó maximizar el alcance de su intervención, aprovechando capacidades existentes y fortaleciendo su rol como instrumento de política pública orientado al desarrollo productivo.

La intervención se orienta de manera prioritaria a empresas lideradas por mujeres, entendidas de forma amplia como aquellas en las que las mujeres ejercen la propiedad, la gestión o roles destacados en la toma de decisiones, tanto en personas naturales como jurídicas. El segmento objetivo incluye MIPYMES ubicadas en distintas etapas de desarrollo, con especial énfasis en aquellas que enfrentan restricciones de acceso al crédito formal debido a la falta de garantías suficientes, historial crediticio limitado o localización fuera de los principales centros urbanos. De manera complementaria, el diseño de la intervención incorpora explícitamente a mujeres pertenecientes a grupos de pluriculturalidad étnica, reconociendo que las brechas de género se superponen con desigualdades territoriales, culturales y socioeconómicas que profundizan la exclusión financiera.

El objetivo prioritario de la intervención es ampliar y mejorar el acceso al financiamiento productivo para este segmento, creando condiciones que permitan fortalecer la inversión, la continuidad operativa y la generación de empleo en empresas lideradas por mujeres. Este propósito se inscribe en una visión más amplia de desarrollo inclusivo, en la que el financiamiento cumple una función económica y social, al contribuir a reducir desigualdades persistentes y a potenciar el aporte de las mujeres al crecimiento productivo del país. La intervención se articula así con las prioridades nacionales de inclusión financiera, equidad de género y fortalecimiento del tejido productivo, integrando estos objetivos en la operación regular de los BD.

Diseño de la intervención y arquitectura financiera

La redefinición estratégica de la Corporación como banca de segundo piso implicó más que un ajuste operativo. Supuso la construcción de una arquitectura institucional más amplia, orientada a abordar de manera efectiva las brechas de acceso al financiamiento identificadas en el apartado previo. En este sentido, el diseño de la intervención no se limitó a la creación de líneas de crédito diferenciadas, sino que requirió la definición de criterios técnicos para identificar empresas lideradas por mujeres, un desafío particularmente importante en un contexto caracterizado por la ausencia de información estandarizada dentro del sistema financiero.

La operacionalización de estos criterios demandó un esfuerzo de coordinación interinstitucional y acompañamiento especializado. Para ello, se conformó un ecosistema de colaboración con socios estratégicos cuya participación resultó valiosa tanto en la estructuración financiera como en el fortalecimiento institucional del programa. Este entramado permitió articular capacidades complementarias, reducir asimetrías de información y asegurar coherencia entre el diseño técnico, la regulación financiera y la implementación operativa, bajo una lógica de responsabilidades diferenciadas entre actores financieros, operativos, regulatorios y productivos (véase cuadro 3).

Cuadro 3. Ecosistema de colaboración: Cuatro pilares del programa

Pilar	Enfoque	Contribución estratégica
Financiero	Multilaterales + CFN	Movilización de recursos y sostenibilidad
Operativo	IFP	Colocación eficiente y cobertura territorial
Regulatorio	JPRF + SB	Estabilidad institucional y coherencia normativa
Productivo	ONG	Desarrollo de capacidades y reducción de riesgo

Fuente: Elaboración propia con base en información institucional de la CFN.

En este proceso, los organismos multilaterales desempeñaron un papel protagónico en la estructuración del programa. Su participación no se limitó al financiamiento de largo plazo, sino que incluyó asistencia técnica para la definición de criterios de elegibilidad (cuadro 4), el diseño de instrumentos financieros y el fortalecimiento del Fondo Nacional de Garantías (FNG). Esta cooperación permitió alinear la intervención con estándares internacionales en inclusión financiera y enfoque de género, al tiempo que reforzó la sostenibilidad financiera del esquema.

Este diseño calza directamente con los resultados de la encuesta regional, donde una proporción significativa de los BD identifica la falta de garantías adecuadas, las limitaciones de información y las percepciones de riesgo por parte de los intermediarios financieros como barreras centrales para ampliar el financiamiento a MIPYMES lideradas por mujeres. En este sentido, la arquitectura adoptada por la CFN no solo responde a un diagnóstico nacional, sino que operacionaliza uno de los principales hallazgos del análisis agregado del estudio.

Las instituciones financieras participantes (IFP) constituyeron el segundo pilar del modelo de implementación. Bajo el esquema de segundo piso, estas entidades canalizan los recursos de la CFN hacia las beneficiarias finales, adaptando productos financieros a las distintas casuísticas de las mujeres emprendedoras y empresarias. La adaptación incluyó ajustes en condiciones crediticias, evaluación de riesgo y segmentación de cartera, permitiendo traducir los lineamientos estratégicos del programa en productos concretos dentro del sistema financiero privado. Esta corresponsabilidad operativa contribuyó a ampliar la cobertura territorial y a mejorar la eficiencia en la colocación del crédito.

Cuadro 4. Criterios de clasificación de Mipymes lideradas por mujeres

Tipo de empresa	Criterio de elegibilidad	Descripción operativa
Persona natural	Titular mujer	La unidad productiva está registrada a nombre de una mujer.
	Sociedad conyugal	La empresa pertenece a una sociedad conyugal donde la mujer participa como copropietaria.
Persona jurídica	Propiedad mayoritaria femenina	La empresa es propiedad de una o más mujeres.
	Participación accionaria significativa	Al menos 20% de los accionistas son mujeres.
	Participación en gobernanza	Al menos un miembro de la junta directiva es mujer.
	Dirección ejecutiva femenina	Al menos una mujer ocupa un cargo gerencial o de dirección.

Fuente: Elaboración propia con base en información institucional de la CFN.

El tercer componente del ecosistema corresponde a las organizaciones gubernamentales, cuya intervención fortaleció el marco institucional del programa. En particular, el acompañamiento de la Junta de Política y Regulación Financiera (JPRF) y de la Superintendencia de Bancos contribuyó a asegurar la coherencia regulatoria de los instrumentos implementados, reforzando la estabilidad del esquema y reduciendo incertidumbres normativas. Este alineamiento facilitó la integración del enfoque de género dentro del mandato operativo de la banca de desarrollo, sin generar tensiones regulatorias significativas.

De manera complementaria, las organizaciones no gubernamentales (ONG) cumplieron una función facilitadora en la identificación de beneficiarias, la provisión de capacitación y el fortalecimiento empresarial. Su participación permitió complementar el financiamiento con acciones orientadas a mejorar capacidades productivas y de gestión, contribuyendo tanto a la sostenibilidad de las empresas financiadas como a la reducción de riesgos crediticios. Este componente refuerza la idea de que la arquitectura financiera no fue concebida como un mecanismo aislado de crédito, sino como parte de un entorno institucional que articula financiamiento, regulación y fortalecimiento de capacidades.

Desde el punto de vista financiero, la intervención se apoyó en líneas de crédito de largo plazo canalizadas a través de las IFP y en el fortalecimiento del FNG como instrumento de mitigación de riesgo. Esta combinación resultó estratégica para enfrentar una de las principales restricciones identificadas en el análisis regional: la limitada disponibilidad de garantías reales

por parte de las empresas lideradas por mujeres. La provisión de garantías parciales permitió reducir el riesgo percibido por los intermediarios financieros y ampliar el universo de empresas elegibles, sin comprometer los principios de prudencia financiera.

La arquitectura financiera combinó condiciones de fondeo corporativo consistentes con un entorno dolarizado y parámetros prudenciales, junto con esquemas adaptados a capital de trabajo, activo fijo y escalamiento empresarial. Esta diferenciación permitió preservar la sostenibilidad financiera del esquema y, al mismo tiempo, ofrecer flexibilidad operativa a las Mipymes. Los componentes fundamentales del diseño se sintetizan en el cuadro 5, que detalla plazos, períodos de gracia, referencias de tasa y condiciones operativas aplicables a cada tramo.

Cuadro 5. Condiciones financieras del financiamiento: préstamo corporativo a la IFP y condiciones al beneficiario final (Mipymes)

Tramo / Producto	Destino / Uso	Plazo	Gracia / Renovación	Tasa / Condición financiera	Condición operativa
Préstamo corporativo CFN → IFP	Fondeo a institución financiera participante	Mín. 3 años / Máx. 8 años	Gracia Parcial: hasta 2 años	CME TERM SOFR 6 meses + 3,25%	Justificación de recursos: hasta 180 días a partir del desembolso
Mipymes productivo – Capital de trabajo (IFP → Beneficiario final)	Capital de trabajo (CT)	Hasta 36 meses	Extensión: hasta 12 meses adicionales	—	—
Mipymes productivo – Activo fijo (IFP → Beneficiario final)	Activo fijo (AF)	Hasta 60 meses	Extensión: hasta 36 meses adicionales	—	—
Escalamiento Mipymes (IFP → Beneficiario final)	Activo fijo o capital de trabajo	CT: hasta 36 meses; AF: 60 meses; CTR: hasta 18 meses	CTR: se puede renovar el plazo hasta 18 meses adicionales	—	—

Fuente: Elaboración propia con base en información institucional de la CFN.
Notas: tasa internacional de referencia en dólares utilizada en financiamiento estructurado, SOFR alrededor de 3.6% (enero 2025); Capital de trabajo revolvente (CTR).

El diseño del programa evidencia que la reducción de brechas de género en el acceso al financiamiento requiere más que instrumentos crediticios diferenciados. Supone la construcción de ecosistemas institucionales capaces de articular actores financieros, regulatorios y territoriales bajo criterios de coherencia técnica y sostenibilidad operativa. Esta lógica resulta central para interpretar los resultados alcanzados, que se analizan en el siguiente apartado.

Servicios no financieros y modelo operativo

La ampliación del acceso al crédito para empresas lideradas por mujeres requirió que la intervención no se concentrara exclusivamente en la movilización de recursos financieros. En la práctica, el abordaje de las brechas identificadas implicó ajustes en el modelo operativo y el despliegue de servicios complementarios orientados a fortalecer la sostenibilidad empresarial.

Bajo esta lógica, la estrategia de la Corporación combinó intermediación financiera con generación de capacidades y mejora de la información disponible, tanto en las instituciones financieras participantes como en las beneficiarias finales, con el objetivo de reducir fricciones operativas que suelen limitar el financiamiento hacia este segmento.

Bajo el esquema de segundo piso, la CFN canaliza recursos a través de las IFP, aprovechando su cobertura territorial y su experiencia en evaluación crediticia. Sin embargo, su rol en el programa trasciende la mera intermediación: las IFP debieron adaptar productos y procesos internos para identificar y atender empresas lideradas por mujeres, incorporando criterios específicos de elegibilidad en la originación del crédito. Este ajuste implicó mejoras en sistemas de información, segmentación de cartera y prácticas de monitoreo, fortaleciendo la capacidad de dar seguimiento al comportamiento del financiamiento canalizado hacia este segmento y de sostenerlo en el tiempo.

Este componente operativo se alinea con los resultados de la encuesta regional, según los cuales las principales barreras para ampliar el financiamiento con enfoque de género no se explican únicamente por la disponibilidad de recursos, sino también por limitaciones de información, capacidades institucionales y criterios de evaluación de riesgo que, en la práctica, tienden a reproducir exclusiones. En respuesta a estas restricciones, la intervención de la CFN incorpora mecanismos orientados a reducir asimetrías de información y a facilitar que los intermediarios financieros conviertan un mandato de inclusión en decisiones crediticias efectivas.

El modelo operativo también contempló la articulación con organizaciones no gubernamentales y actores territoriales para apoyar la identificación de beneficiarias y la provisión de capacitación empresarial. Este acompañamiento contribuye a mejorar planificación financiera, gestión del negocio y procesos de formalización, dimensiones que inciden directamente en la bancabilidad y en el desempeño crediticio. De esta manera, el financiamiento se complementa con acciones que reducen riesgos y elevan la calidad de los proyectos financiados, reforzando la lógica de inclusión productiva más allá del acceso inicial al crédito.

La dimensión territorial adquiere particular relevancia en este esquema. La canalización de recursos a través de intermediarios financieros amplía la llegada del programa a zonas con menor penetración bancaria, mientras que el apoyo de actores locales facilita la adaptación de la intervención a realidades productivas diversas. Esta combinación permite mitigar desigualdades geográficas que suelen superponerse con brechas de género, especialmente en segmentos productivos de menor escala y en territorios donde las redes de apoyo empresarial son más débiles.

Resultados y evidencia disponible

La intervención implementada por la Corporación permite evaluar resultados en al menos cuatro dimensiones: movilización de recursos financieros, alcance territorial, focalización hacia empresas lideradas por mujeres y fortalecimiento institucional del sistema financiero. Si bien no se dispone de evaluaciones de impacto de carácter causal, la evidencia administrativa y

operativa disponible ofrece insumos suficientes para analizar la escala y dirección de los resultados alcanzados.

Movilización de recursos y profundidad financiera

Entre 2020 y noviembre de 2025, la CFN movilizó más de US$800 millones en líneas de crédito canalizadas a través de instituciones financieras participantes. De este volumen, aproximadamente US$349 millones fueron dirigidos específicamente a empresas lideradas por mujeres, mediante más de 22,000 operaciones crediticias. De manera adicional, se registran 750 operaciones vinculadas a pluriculturalidad étnica, lo que evidencia la incorporación de un enfoque interseccional dentro de la asignación de recursos. Este nivel de colocación refleja no solo una demanda efectiva por financiamiento productivo, sino también la capacidad del modelo de segundo piso para escalar recursos hacia segmentos priorizados, un desafío recurrente identificado en la encuesta aplicada.

El fortalecimiento del FNG constituyó un componente determinante de esta dinámica. Durante el período analizado se otorgaron cerca de 2,000 garantías parciales, permitiendo movilizar US$139.5 millones en créditos respaldados, con US$82.86 millones en garantías efectivamente otorgadas. En este instrumento, la participación femenina alcanzó el 44%, porcentaje inferior al observado en líneas directas, pero de gran valor considerando que se trata de un mecanismo tradicionalmente condicionado por requisitos de colateral. La expansión del FNG permitió reducir barreras de entrada, ampliar el universo de empresas elegibles y disminuir el riesgo percibido por los intermediarios financieros.

La combinación de crédito de mediano y largo plazo con garantías parciales fortaleció la estructura financiera de las MIPYMES lideradas por mujeres, facilitando procesos de inversión, capital de trabajo y consolidación empresarial. En línea con lo observado en otros bancos de la muestra, este resultado refuerza la idea de que los instrumentos de mitigación de riesgo constituyen un complemento indispensable del crédito cuando se busca avanzar desde el acceso hacia una inclusión financiera productiva sostenible.

Impactos indirectos en empleo

La información institucional reporta 96,425 puestos de trabajo asociados al programa, así como 4,769 plazas proyectadas adicionales. Si bien estas cifras provienen de registros administrativos y no de evaluaciones de impacto causal, permiten dimensionar la contribución del financiamiento productivo a la estabilidad y generación de empleo.

El acceso a crédito en condiciones adecuadas incide directamente en la capacidad de inversión y sostenimiento de operaciones, particularmente en empresas que enfrentan restricciones de liquidez o limitaciones para expandirse. En este sentido, los resultados sugieren que la intervención contribuyó a sostener actividad económica y empleo en empresas lideradas por mujeres en un contexto de recuperación económica posterior a la pandemia.

Alcance territorial y desconcentración geográfica

Uno de los resultados más relevantes del programa es su alcance territorial. A noviembre de 2025, el 61% de las beneficiarias se ubican fuera de las provincias de Pichincha y Guayas, lo que refleja una desconcentración del financiamiento productivo hacia otras regiones del país.

Asimismo, se registran 1,694 beneficiarias en la región amazónica, dato significativo considerando las limitaciones estructurales de acceso financiero en zonas de menor densidad poblacional y menor infraestructura bancaria. La presencia en provincias como Zamora Chinchipe, Carchi, Napo o Pastaza evidencia una expansión territorial más allá de los principales polos económicos, contribuyendo a mitigar desigualdades geográficas que frecuentemente se superponen con brechas de género.

Este patrón de distribución es consistente con lo observado en otros bancos de la muestra, donde el uso de esquemas de segundo piso aparece como un mecanismo eficaz para ampliar cobertura territorial sin replicar estructuras operativas propias. A diferencia de experiencias más concentradas en capitales o áreas metropolitanas, el caso de la CFN muestra que la intermediación financiera puede actuar como vector de desconcentración geográfica cuando se acompaña de criterios explícitos de focalización y seguimiento.

Fortalecimiento institucional y trazabilidad

Un resultado importante —aunque menos visible en términos cuantitativos— es la mejora en la capacidad del sistema financiero para identificar y monitorear empresas lideradas por mujeres. La definición de criterios técnicos de elegibilidad y la exigencia de información desagregada fortalecieron los sistemas de registro y segmentación de cartera de las instituciones participantes.

Este avance mejora la trazabilidad del financiamiento, facilita el seguimiento de políticas de inclusión y genera insumos para el diseño de futuras intervenciones basadas en evidencia. Asimismo, la articulación con organismos multilaterales y entidades regulatorias contribuyó a consolidar un marco operativo alineado con estándares internacionales en inclusión financiera, reforzando la sostenibilidad institucional del enfoque de género dentro de la banca de desarrollo

Aprendizajes estratégicos y potencial de replicabilidad

El análisis del caso ecuatoriano permite identificar aprendizajes claves para la BPD que opera en contextos donde persisten brechas de género en el acceso al financiamiento productivo. Más que una intervención aislada, el programa pone de relieve cómo los objetivos de inclusión pueden integrarse dentro de una arquitectura financiera sostenible, coherente con el marco regulatorio y operativamente escalable.

Un primer aprendizaje se vincula con la incorporación del enfoque de género en la operación regular del modelo de segundo piso. La intervención muestra que no resulta indispensable crear estructuras paralelas para promover la inclusión financiera de las mujeres. La adaptación de líneas existentes, acompañada de criterios claros de elegibilidad y mecanismos de seguimiento, permitió incorporar objetivos de equidad sin alterar la lógica prudencial del sistema financiero. Esta integración en la operatoria ordinaria refuerza la sostenibilidad institucional y reduce la dependencia de iniciativas de carácter temporal.

Otro elemento crítico del diseño es el uso estratégico de garantías parciales como instrumento de inclusión. En contextos donde la principal barrera de acceso es la insuficiencia de colateral, el fortalecimiento de fondos de garantía actúa como mecanismo de mitigación de riesgo y catalizador de crédito. La experiencia ecuatoriana muestra que las garantías no solo amplían el universo de empresas elegibles, sino que también modifican los incentivos de los intermediarios financieros, facilitando una mayor disposición a financiar segmentos tradicionalmente subatendidos.

Desde el punto de vista institucional, la definición técnica de qué constituye una empresa liderada por mujeres resultó determinante. La ausencia de registros homogéneos suele limitar la focalización efectiva de políticas financieras; sin embargo, el establecimiento de parámetros operativos verificables permitió traducir un objetivo de política pública en criterios aplicables dentro de la cartera crediticia. Este proceso fortaleció los sistemas de información, mejoró la trazabilidad del financiamiento y sentó bases para intervenciones futuras basadas en evidencia.

En el plano operativo, la conformación de un ecosistema de colaboración emergió como un factor esencial. La articulación entre banca pública, instituciones financieras participantes, organismos multilaterales, entidades regulatorias y actores territoriales permitió distribuir responsabilidades, reducir asimetrías de información y asegurar coherencia normativa. Esta coordinación facilitó la implementación técnica del programa y contribuyó a generar legitimidad institucional, un elemento clave para su continuidad.

Un aprendizaje adicional se relaciona con el rol de la digitalización como habilitador operativo. La necesidad de identificar, clasificar y reportar información desagregada por género impulsó mejoras en los sistemas tecnológicos de las instituciones financieras participantes. Estas mejoras permitieron agilizar procesos, elevar la calidad de los registros y reducir tiempos de evaluación y seguimiento. Más allá de los beneficios en eficiencia administrativa, la digitalización fortaleció la transparencia, la capacidad de monitoreo y el potencial de escalamiento del enfoque, un desafío señalado de manera recurrente por los bancos encuestados.

Asimismo, la visibilización del impacto desempeña un papel fundamental en la consolidación del modelo. La difusión de resultados en términos de montos movilizados, empleo generado y cobertura territorial contribuye a fortalecer la confianza de intermediarios financieros, beneficiarias y actores institucionales. La evidencia de resultados concretos favorece la adhesión al programa, incentiva una mayor participación del sistema financiero y consolida el posicionamiento del enfoque de género como parte legítima del financiamiento productivo.

Desde el ángulo regulatorio, el caso sugiere que la posibilidad de escalar este tipo de intervenciones depende en buena medida de la existencia de marcos normativos que reconozcan el rol de los BD en la promoción del financiamiento productivo y habiliten instrumentos como las garantías parciales y la segmentación de cartera. La coordinación con la JPRF y la Superintendencia de Bancos permitió introducir ajustes sin generar fricciones prudenciales, reforzando la estabilidad institucional del esquema.

Conviene destacar, además, que la sostenibilidad del programa requiere ajustes continuos y evaluación permanente. La incorporación del enfoque de género dentro de la cartera productiva no constituye un proceso estático; demanda monitoreo constante, revisión de criterios y adaptación a cambios en el entorno económico. La capacidad de aprendizaje institucional —alimentada por información desagregada, coordinación entre actores clave y seguimiento sistemático— constituye un componente esencial para la permanencia del modelo en el tiempo.

Estudio de Caso N°3

INSTRUMENTOS DE GARANTÍA Y FINANCIAMIENTO MIPYME CON ENFOQUE DE GÉNERO



El Salvador, Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) Instrumentos de garantía y financiamiento Mipyme con enfoque de género

El caso de El Salvador permite analizar una modalidad de intervención diferenciada dentro de la BPD, en la que los instrumentos de garantía constituyen el pilar fundamental para ampliar el acceso al financiamiento productivo de las Mipymes, incluidas aquellas lideradas por mujeres. A diferencia de esquemas centrados principalmente en la provisión directa de crédito, la experiencia de BANDESAL ilustra cómo la garantía puede operar como un instrumento estructural de política pública, orientado a corregir restricciones patrimoniales persistentes sin comprometer la sostenibilidad financiera del sistema.

Este estudio de caso resulta de especial utilidad en el marco del análisis regional, ya que se inserta en un contexto caracterizado por altos niveles de informalidad laboral femenina, brechas de ingresos y limitada acumulación de activos, factores que condicionan la elegibilidad financiera de las mujeres empresarias bajo criterios tradicionales de evaluación crediticia. En este escenario, la intervención de BANDESAL se orienta menos a la creación de líneas específicas y más a la inducción de cambios en el comportamiento del sistema financiero, mediante mecanismos de mitigación de riesgo que amplían la frontera de financiamiento productivo.

Desde una perspectiva comparada, el caso complementa los enfoques observados en otros bancos de la muestra: mientras algunas instituciones priorizan el crédito acompañado o la intermediación de segundo piso con criterios explícitos de elegibilidad, BANDESAL muestra el potencial de las garantías parciales y los fondos administrados como herramientas para integrar el enfoque de género dentro de la operación regular del financiamiento MIPYME. Esta aproximación permite analizar no solo resultados en términos de volumen movilizado, sino

también efectos institucionales y de mercado, relevantes para una agenda de replicabilidad regional.

Contexto, brecha que aborda y encaje institucional

El Salvador enfrenta un contexto caracterizado por altos niveles de informalidad laboral femenina y brechas salariales persistentes, condiciones que limitan la estabilidad de ingresos y la capacidad de acumulación de capital por parte de las mujeres. Estas restricciones inciden directamente en su inserción productiva y en su relación con el sistema financiero, particularmente cuando se trata de actividades empresariales de pequeña y mediana escala.

El diagnóstico recogido en la Hoja de Ruta para la Inclusión Financiera de las Mujeres en El Salvador señala que más de la mitad de las mujeres ocupadas se desempeña en condiciones de informalidad. Esta situación reduce el acceso a mecanismos formales de protección social, dificulta la construcción de historial crediticio y restringe el cumplimiento de requisitos tradicionalmente exigidos por las instituciones financieras. A ello se suman brechas de ingreso que afectan la capacidad de ahorro y la generación de activos, dimensiones **especialmente pertinentes** al analizar el segmento de MIPYMES.

La información de la Encuesta Nacional de Acceso y Uso de Productos y Servicios Financieros (2025) muestra que el 27.4% de los hombres y el 19.4% de las mujeres ha tenido préstamos formales. Aunque la diferencia parece acotada en términos agregados, esta cifra no captura disparidades en montos, plazos, condiciones financieras ni continuidad crediticia, variables determinantes para evaluar inclusión financiera productiva. En el ámbito empresarial, estas diferencias adquieren mayor relevancia, dado que el acceso a financiamiento de mediano y largo plazo es condición necesaria para inversión, expansión y consolidación de unidades productivas.

En este escenario, la brecha que enfrenta el país no se limita al acceso inicial al crédito, sino a la necesidad de consolidar trayectorias de inclusión financiera productiva. Las mujeres empresarias suelen enfrentar restricciones vinculadas a menor acumulación de activos, menor disponibilidad de colateral y trayectorias laborales marcadas por informalidad previa. Estas condiciones elevan el riesgo percibido por el sistema financiero y restringen el universo de empresas elegibles bajo parámetros tradicionales.

El mandato legal de BANDESAL proporciona el sustento normativo para intervenir sobre estas restricciones estructurales. La ley que rige a la institución establece como objetivo promover, mediante apoyo financiero y técnico, proyectos de inversión viables y rentables en los sectores productivos, contribuyendo al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, al fortalecimiento de la competitividad y a la generación de empleo. Este encuadre no solo habilita la intervención en segmentos subatendidos, sino que obliga a estructurar instrumentos capaces de activar inversión productiva donde el mercado no corrige por sí solo fallas de acceso.

Asimismo, la política nacional de inclusión financiera, articulada desde el Banco Central de Reserva y otras instancias del ecosistema financiero, refuerza la coherencia estratégica de esta

intervención. La inclusión financiera con enfoque de género no constituye una iniciativa aislada, sino un componente integrado dentro de la agenda nacional de desarrollo productivo y estabilidad financiera.

Sobre esta base, el segmento objetivo se define operativamente como MIPYMES canalizadas a través de instituciones financieras intermediarias, con especial atención a aquellas lideradas por mujeres que cumplen criterios de elegibilidad específicos. La incorporación de información desagregada por sexo dentro de la cartera indirecta permite monitorear la evolución del financiamiento y orientar ajustes claves, fortaleciendo la dimensión de política pública basada en evidencia.

Diseño de la intervención y arquitectura financiera

La respuesta institucional de BANDESAL se estructura a partir de una redefinición estratégica de su rol como banca de desarrollo de segundo piso, privilegiando instrumentos que permitan ampliar elegibilidad sin comprometer sostenibilidad financiera. En lugar de centrarse exclusivamente en la colocación directa de crédito, la intervención identifica en la garantía el mecanismo más eficaz para reducir la brecha estructural asociada a la insuficiencia de colateral y al riesgo percibido por el sistema financiero.

El diseño se apoya en una arquitectura compuesta por fondos de garantía administrados y líneas de financiamiento productivo canalizadas indirectamente a través de instituciones financieras intermediarias, está última se destacan la "línea de crédito para Mujeres Empresarias y Banca Mujer". Esta configuración permite aprovechar la infraestructura operativa del sistema financiero privado, ampliar cobertura territorial y preservar eficiencia institucional.

El Fondo Salvadoreño de Garantías (FSG) constituye el eje estructural de la estrategia. Mediante la provisión de coberturas parciales sobre operaciones crediticias, el fondo reduce la exposición al riesgo de las instituciones intermediarias e incentiva la aprobación de financiamiento hacia Mipymes que, bajo esquemas tradicionales, enfrentarían restricciones de elegibilidad. El esquema se complementa con otros fondos administrados, como PROGAMYPE, PROGARA y PROGAPE,[6] que permiten modular coberturas y adaptarse a distintos perfiles empresariales y contextos económicos. Esta flexibilidad fortalece la capacidad de respuesta ante cambios coyunturales y segmentaciones específicas dentro del universo Mipyme.

Dentro de esta arquitectura general se incorporan instrumentos focalizados en mujeres empresarias. La Línea de Crédito para Mujeres Empresarias permite financiar hasta el 90% del valor total del proyecto, con la posibilidad de acceder a garantías complementarias mediante el FSG. Por su parte, la línea Banca Mujer opera dentro del sistema de garantías, introduciendo condiciones diferenciadas que facilitan el acceso al financiamiento cuando la principal restricción es la insuficiencia de garantías reales. Asimismo, el Fondo Mujer combina

[6] Programa de Garantías de la Micro y Pequeña Empresa (Progamype), Programa de garantía para pequeños empresarios (Progape) administrados por BANDESAL.

microcrédito directo con esquemas de garantía y un enfoque de fortalecimiento del segmento femenino, promoviendo la autonomía económica y la formalización progresiva.

El modelo mantiene disciplina prudencial al preservar la evaluación crediticia en manos de las instituciones financieras intermediarias (IFI). La garantía no sustituye el análisis de viabilidad, sino que complementa la estructura de riesgo cuando existen restricciones patrimoniales desproporcionadas frente al potencial productivo del proyecto. Esta lógica evita distorsiones de incentivos y preserva estabilidad financiera.

La arquitectura incorpora además mecanismos de gobernanza interna que aseguran seguimiento del enfoque de género, incluyendo comités de junta directiva y de alta gerencia encargados de revisar indicadores asociados a igualdad y no discriminación. Esta integración reduce la dependencia de liderazgos individuales y consolida el enfoque como dimensión transversal de la gestión institucional.

El diseño de la intervención actúa sobre los incentivos del sistema financiero, preservando su lógica de funcionamiento. La garantía reduce el riesgo percibido por las instituciones financieras y facilita la ampliación del crédito hacia Mipymes lideradas por mujeres. La arquitectura resultante combina intermediación privada y respaldo público bajo criterios prudenciales, en línea con el mandato de BANDESAL y los objetivos de inclusión financiera productiva.

Modelo operativo y mecanismos de implementación

El modelo de intervención de BANDESAL se apoya en una estructura operativa que articula financiamiento, gestión de riesgo y fortalecimiento institucional del ecosistema financiero, y no se limita a la provisión directa de instrumentos financieros. La lógica del banco prioriza la intermediación a través de instituciones financieras intermediarias (IFI), con el objetivo de crear condiciones para que el sistema financiero amplíe de manera sostenida su capacidad de atender segmentos productivos subatendidos, en particular Mipymes lideradas por mujeres.

Este enfoque se materializa en una coordinación estrecha con las IFI, que actúan como canal principal de colocación del crédito y como primer filtro en la evaluación de viabilidad de los proyectos. Al apoyarse en capacidades instaladas —análisis crediticio, presencia territorial y conocimiento del tejido productivo local— el modelo reduce costos operativos directos para el banco y evita la duplicación de estructuras. Desde la perspectiva de política pública, esta decisión refuerza el rol del sistema financiero privado en la inclusión productiva y resulta consistente con los esquemas de banca de segundo piso predominantes en la muestra regional analizada.

La provisión de garantías cumple, en este contexto, una función que trasciende el plano estrictamente financiero. El acompañamiento técnico que BANDESAL brinda a las intermediarias incluye lineamientos operativos, criterios de elegibilidad, requerimientos de reporte y seguimiento de indicadores desagregados. Esta interacción contribuye a mejorar los sistemas de información, incorporar variables de género en la segmentación de cartera y fortalecer capacidades internas para identificar empresas lideradas por mujeres. Con ello se

aborda una de las limitaciones operativas recurrentes identificadas en el mapeo institucional: la dificultad de traducir objetivos de género en criterios aplicables dentro de la operación financiera cotidiana.

El uso de datos desagregados por sexo constituye un componente clave del modelo operativo. La posibilidad de monitorear la participación de mujeres en la cartera indirecta permite materializar el enfoque de género en una variable efectiva de gestión, y no únicamente en una declaración estratégica. Esta trazabilidad facilita la toma de decisiones basada en evidencia, la definición de metas internas y la evaluación periódica de desempeño. Asimismo, permite detectar brechas persistentes dentro de segmentos específicos, lo que resulta fundamental para ajustar instrumentos y coberturas, tal como se observa en las instituciones con mayor grado de institucionalización del enfoque de género dentro de la muestra regional.

En el caso específico de las mujeres empresarias, el modelo articula el componente financiero con iniciativas orientadas al fortalecimiento de capacidades y a la formalización progresiva. Aunque el núcleo de la intervención se concentra en garantías y financiamiento indirecto, el Fondo Mujer incorpora microcrédito y acciones orientadas a promover autonomía económica. Este componente introduce una dimensión adicional al modelo, ya que combina acceso a recursos con incentivos hacia la formalización progresiva y la sostenibilidad productiva, una combinación que sigue siendo incipiente en una parte relevante de la BPD analizada.

Desde el punto de vista institucional, la gobernanza interna refuerza la coherencia operativa del enfoque. Comités de junta directiva y de alta gerencia revisan periódicamente avances en materia de igualdad y no discriminación, lo que contribuye a integrar la inclusión financiera de las mujeres dentro del sistema de planificación estratégica del banco. Esta estructura reduce el riesgo de fragmentación institucional y fortalece la continuidad en el tiempo, un atributo que distingue a las instituciones con mayor capacidad para sostener este tipo de intervenciones más allá de ciclos políticos o liderazgos individuales.

El modelo también descansa en una coordinación estrecha con instancias regulatorias y con el Banco Central de Reserva, lo que facilita coherencia con la Política Nacional de Inclusión Financiera. Esta articulación permite que el banco opere dentro de parámetros prudenciales claros, evitando tensiones regulatorias y asegurando estabilidad institucional. En la práctica, la inclusión financiera se inserta dentro del marco general de estabilidad y desarrollo productivo, evitando enfoques aislados o de carácter transitorio.

Un rasgo adicional del modelo operativo es su capacidad de adaptación a distintos perfiles empresariales. Los fondos administrados permiten modular condiciones de cobertura según características del beneficiario, sector económico o contexto coyuntural. Esta flexibilidad resulta particularmente oportuna en economías donde las MIPYMES presentan alta heterogeneidad en tamaño, nivel de formalización y capacidad patrimonial, un rasgo ampliamente documentado en el diagnóstico regional.

La intermediación financiera cumple, además, una función de aprendizaje institucional. Al operar con múltiples intermediarias, el banco recoge información sobre patrones de demanda, desempeño sectorial y comportamiento crediticio del segmento femenino. Este flujo de información retroalimenta el diseño de instrumentos y permite ajustes graduales en

coberturas, criterios de elegibilidad y prioridades estratégicas, reforzando la capacidad adaptativa del modelo.

La intermediación financiera cumple, además, una función de aprendizaje institucional. La interacción con múltiples intermediarias genera información sobre patrones de demanda, desempeño sectorial y comportamiento crediticio del segmento femenino. Este flujo de información retroalimenta el diseño de instrumentos y habilita ajustes graduales en coberturas, criterios de elegibilidad y prioridades estratégicas, fortaleciendo la capacidad adaptativa del modelo.

En términos de sostenibilidad, el esquema presenta ventajas claras. Al mantener la evaluación crediticia en manos de las intermediarias y limitar las coberturas a porcentajes parciales, se preservan incentivos adecuados y se reduce el riesgo moral. La participación del sistema financiero privado asegura que el financiamiento responda a criterios de viabilidad económica, mientras que la intervención pública corrige fallas específicas asociadas a colateral y percepción de riesgo.

El resultado es un esquema en el que los SNF no se manifiestan necesariamente como asistencia técnica directa masiva, sino como fortalecimiento institucional, mejora en sistemas de información, desarrollo de capacidades de las intermediarias y creación de condiciones regulatorias coherentes. Este enfoque amplía la noción tradicional de servicios no financieros y la vincula con la construcción de infraestructura institucional para la inclusión financiera.

Resultados y evidencia disponible

Los resultados de la intervención implementada por BANDESAL permiten examinar su desempeño en tres dimensiones interrelacionadas: la escala de movilización financiera, la ampliación efectiva de la elegibilidad hacia el segmento Mipyme —incluidas las empresas lideradas por mujeres— y la consolidación del instrumento de garantía como un mecanismo estructural de inclusión productiva. Si bien no se dispone de evaluaciones con diseño contrafactual, los registros administrativos ofrecen información suficiente para dimensionar la magnitud operativa de la intervención y su orientación estratégica.

Entre 2020 y junio de 2024, el Fondo Salvadoreño de Garantías registró cerca de 6,800 operaciones respaldadas, movilizando US$29,2 millones en financiamiento, con US$19 millones en cobertura otorgada. Este diferencial evidencia un efecto multiplicador sustancial, ya que el esquema permitió inducir crédito por un monto superior al compromiso directo asumido como garantía. Desde la perspectiva de sostenibilidad fiscal y eficiencia en el uso de recursos públicos, este resultado constituye uno de los principales aportes del modelo.

En paralelo, el crédito otorgado a mujeres empresarias —tanto por primer como por segundo piso— superó los US$50 millones en el mismo período. La información desagregada muestra además una distribución cercana a la paridad en la cartera indirecta (51% mujeres y 49% hombres), lo que adquiere especial relevancia al contrastarse con los datos nacionales de acceso al crédito, donde las mujeres presentan menor participación agregada. La convergencia

observada sugiere que el uso sistemático de garantías ha contribuido a reducir brechas dentro del segmento atendido.

La recurrencia y volumen de garantías emitidas indican que el instrumento se ha incorporado de manera sostenida en la dinámica del sistema financiero, superando la lógica de intervención puntual. La coexistencia de distintos fondos administrados ha permitido mantener cobertura en diversos contextos económicos, reforzando la resiliencia operativa del esquema.

Un resultado adicional radica en la generación de información desagregada por sexo y tipo de operación. Esta trazabilidad fortalece la capacidad institucional para monitorear tendencias, ajustar parámetros y orientar decisiones estratégicas basadas en evidencia. Desde el punto de vista sistémico, la expansión del uso de garantías parciales también refleja aprendizaje institucional, al reducir el riesgo percibido en operaciones MIPYME y facilitar la ampliación gradual de cartera hacia segmentos previamente subatendidos.

Si bien no se cuenta con mediciones directas sobre empleo o productividad, el volumen acumulado de financiamiento movilizado sugiere un efecto de mayor alcance sobre la estabilidad operativa de micro y pequeñas empresas, particularmente en contextos donde las restricciones patrimoniales limitan el acceso al crédito tradicional.

Aprendizajes estratégicos y potencial de replicabilidad

El análisis del caso pone de relieve que ciertos instrumentos y arreglos institucionales permiten sostener intervenciones de inclusión financiera en el tiempo y ampliar su escala sin comprometer la solidez financiera. En particular, el diseño adoptado muestra que es posible corregir restricciones estructurales de acceso al crédito mediante mecanismos que actúan sobre los incentivos del sistema financiero, más que a través de esquemas sustitutivos.

La utilización de la garantía como instrumento estructural constituye una de las lecciones aprendidas más significativas. En un contexto marcado por altos niveles de informalidad laboral y brechas patrimoniales persistentes, la garantía parcial ha demostrado capacidad para reducir el riesgo percibido por las instituciones financieras, movilizar recursos privados y ampliar la elegibilidad crediticia, especialmente para empresas lideradas por mujeres. Este mecanismo permite atender restricciones de colateral sin reemplazar la evaluación crediticia ni trasladar de manera plena el riesgo al sector público, preservando criterios prudenciales.

Otro elemento clave es la integración del enfoque de género en instrumentos financieros regulares, en lugar de su tratamiento como líneas aisladas. En el caso de BANDESAL, la inclusión financiera de las mujeres se articula dentro de fondos de garantía existentes, complementados con mecanismos específicos, lo que facilita la apropiación institucional del enfoque y refuerza su sostenibilidad más allá de iniciativas temporales.

La generación sistemática de información desagregada constituye también un aprendizaje crucial. La capacidad de identificar operaciones dirigidas a mujeres y monitorear su evolución fortalece la toma de decisiones basada en evidencia, mejora la rendición de cuentas y permite

ajustar parámetros operativos de manera progresiva. Este componente resulta fundamental para consolidar políticas de inclusión financiera con enfoque de género.

Asimismo, la articulación con el sistema financiero privado ha sido determinante para ampliar cobertura territorial y aprovechar capacidades existentes, reduciendo costos operativos y facilitando procesos de aprendizaje institucional. La recurrencia en el uso de las garantías sugiere avances en la normalización del financiamiento hacia MIPYMES lideradas por mujeres, contribuyendo a disminuir barreras históricas de acceso.

Estudio de Caso N°4

AMAZÔNIA PRA ELAS Y BASA ACREDITA PRA ELAS



Brasil: Banco da Amazônia – Amazônia Pra Elas y BASA Acredita Pra Elas

La experiencia del Banco da Amazônia permite analizar una modalidad de intervención que combina la incorporación transversal del enfoque de género en los instrumentos regulares de financiamiento con una línea específica de microcrédito productivo orientado. Esta arquitectura se apoya en el Fondo Constitucional de Financiamiento del Norte (FNO), la red territorial del Banco y una plataforma de atención que integra canales presenciales, itinerantes y digitales.

El caso presenta un doble enfoque de focalización. Por un lado, busca reducir las restricciones financieras que enfrentan las mujeres emprendedoras. Por otro, adapta la intervención a las condiciones particulares de la Amazonía brasileña, caracterizada por amplias distancias, baja densidad poblacional, desigualdades territoriales y limitada presencia de servicios financieros en diversos municipios.

La estrategia comprende dos mecanismos complementarios. FNO Amazônia Pra Elas (en adelante Amazônia Pra Elas) aplica condiciones diferenciadas a las líneas regulares del FNO para emprendimientos controlados y dirigidos por mujeres. BASA Acredita Pra Elas funciona como una línea específica de microcrédito para mujeres emprendedoras de menor escala, dentro de la plataforma consolidada BASA Acredita. La combinación permite atender perfiles empresariales diversos, desde actividades informales y micronegocios hasta pequeñas y pequeño-medianas empresas que requieren financiamiento para inversión y expansión.

Contexto, problema y objetivos

La Amazonía brasileña representa aproximadamente el 60% del territorio nacional. En este espacio, la Región Norte cuenta con más de 20 millones de habitantes, aporta alrededor del 5.7% del producto interno bruto de Brasil, presenta un índice de desarrollo humano promedio de 0.710 y registra una densidad poblacional cercana a 4.5 habitantes por kilómetro cuadrado. La dispersión territorial, las grandes distancias entre centros poblados y las menores dotaciones de infraestructura elevan los costos de acceso a los servicios financieros y de apoyo empresarial.

Estas condiciones territoriales se superponen con restricciones de género. Las mujeres emprendedoras enfrentan una menor disponibilidad de activos, historiales crediticios más limitados y asimetrías de información que dificultan su acceso al financiamiento formal. Estas barreras afectan especialmente a microemprendedoras, productoras rurales y propietarias de pequeños negocios, cuyas actividades suelen desarrollarse con menor capital inicial, limitada formalización y una relación menos consolidada con el sistema financiero.

El Banco da Amazônia es una institución financiera pública vinculada al Ministerio de Hacienda de Brasil y uno de los principales instrumentos gubernamentales para promover el desarrollo económico y social de la región amazónica. Su actuación comprende el financiamiento de actividades productivas rurales y empresariales, el desarrollo de cadenas productivas, la inclusión financiera y el aprovechamiento sostenible de los recursos regionales.

La institución administra el FNO, principal instrumento financiero de la Política Nacional de Desarrollo Regional para la Región Norte. El Fondo prioriza a productores de menor tamaño, microemprendedores individuales, micro y pequeñas empresas y agricultores familiares, especialmente en municipios de bajos ingresos, zonas fronterizas y territorios con menor acceso a servicios financieros. Su ámbito comprende los estados de Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondônia, Roraima y Tocantins, con cobertura potencial sobre 450 municipios.

La capacidad financiera del Fondo se amplió en 2026. La programación anual contempla recursos por US$ 3,390 millones, frente a US$ 2,660 millones previstos para 2025. Este aumento proporciona una plataforma de mayor escala para financiar inversiones productivas y mantener las condiciones diferenciadas dirigidas a emprendimientos controlados y gestionados por mujeres.

La creación de Amazônia Pra Elas también se apoyó en la experiencia acumulada por el Banco mediante Amazônia Florescer, programa de microcrédito implementado desde 2007. Alrededor del 58% de las personas atendidas mediante este instrumento eran mujeres, lo que puso de manifiesto tanto la presencia del segmento en la cartera como la oportunidad de avanzar hacia una estrategia de género más explícita y estructurada.

Amazônia Pra Elas fue lanzado en 2022, en articulación con la política federal Brasil para Elas, con el propósito de incorporar el enfoque de género en la política crediticia del Banco. La

iniciativa busca otorgar prioridad y condiciones diferenciadas a los emprendimientos controlados y dirigidos por mujeres, ampliar su acceso al crédito productivo y adecuar el financiamiento a las características y ciclos de sus actividades económicas.

La intervención se orienta a fortalecer la capacidad de inversión, la generación de ingresos y empleo y la sostenibilidad de los negocios liderados por mujeres. Estos objetivos se articulan con las prioridades del FNO, la Política Nacional de Desarrollo Regional y el Plan Regional de Desarrollo de la Amazonía 2024–2027, vinculando la inclusión financiera con una estrategia más amplia de desarrollo territorial, inclusión productiva y sostenibilidad.

Diseño de la intervención y arquitectura financiera

La arquitectura financiera se estructura en dos niveles. Amazônia Pra Elas incorpora condiciones diferenciadas en los programas y líneas regulares del Fondo. BASA Acredita Pra Elas complementa este mecanismo mediante una línea específica de microcrédito productivo orientado, dirigida a mujeres con negocios de menor escala.

Amazônia Pra Elas: transversalización del enfoque de género: No constituye una línea independiente. Es un régimen de condiciones especiales que se aplica transversalmente a las distintas líneas rurales y empresariales del FNO, con excepción del Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar, que cuenta con reglas específicas mediante Pronaf Mulher.

Las operaciones mantienen su clasificación dentro del programa o línea del Fondo mediante el cual fueron originadas, pero se registran separadamente para identificar y monitorear las contrataciones que reciben las condiciones diferenciadas. De esta manera, el enfoque de género se integra en la operación ordinaria del FNO sin perder trazabilidad. La continuidad de este régimen está expresamente contemplada en la Programación Financiera del FNO 2026.

El segmento elegible comprende:

- microemprendedoras individuales cuya titular sea mujer;
- productoras rurales clasificadas como mini, pequeñas o pequeño-medianas;
- microempresas, pequeñas empresas y empresas de pequeño-mediano tamaño con una participación femenina mínima del 40% en el capital social y dirigidas por mujeres.

Cuando una empresa modifica su composición societaria para cumplir con el criterio de participación femenina, la nueva estructura debe mantenerse durante un periodo mínimo de seis meses antes de la presentación de la solicitud. Las condiciones diferenciadas no se aplican a empresas ni a productoras rurales clasificadas como Mediana I, Mediana II o Grande.

En las operaciones de inversión, el régimen permite financiar hasta el 100% del valor del emprendimiento. También contempla la ampliación del periodo de gracia hasta en un año y del plazo de pago hasta en dos años respecto de las condiciones ordinarias de la línea utilizada, de acuerdo con la capacidad de pago de la beneficiaria. Los financiamientos superiores a US$100 mil quedan exonerados de la presentación de la denominada *carta-consulta*.

Para las operaciones empresariales, el capital de trabajo asociado puede representar hasta el 40% del financiamiento otorgado por el FNO. En el caso de las productoras rurales, el financiamiento de los costos de producción asociados puede alcanzar el 45%. Los costos agrícolas o pecuarios no asociados pueden financiarse hasta por el 100% del presupuesto, de acuerdo con las reglas aplicables al crédito rural.

Cuadro 6. Condiciones diferenciadas de FNO Amazônia Pra Elas

Destino	Condiciones
Inversión fija o semifija	Hasta 100% del valor del emprendimiento, periodo de gracia de hasta un año adicional, plazo de pago de dos años
Micro emprendedoras productoras rurales y empresas hasta Pymes	Capital de trabajo asociado hasta 40%
Mipymes productoras rurales	Costos de producción asociados hasta 45%
Costos agrícolas o pecuarios no asociados	Hasta 100% del presupuesto

Las tasas de interés y las garantías corresponden al programa o línea del FNO mediante el cual se formaliza cada operación. La diferenciación introducida por Amazônia Pra Elas se concentra en la prioridad de atención, el porcentaje financiable, los límites de capital de trabajo, los periodos de gracia, los plazos y la simplificación de determinados procedimientos.

Esta modalidad permite incorporar el enfoque de género sin sustituir la evaluación de viabilidad ni los criterios prudenciales. La intervención modifica las condiciones bajo las cuales se financian los proyectos elegibles, manteniendo el análisis de capacidad de pago y las disposiciones establecidas para cada línea del Fondo.

BASA Acredita Pra Elas: microcrédito productivo orientado: constituye una línea específica para mujeres emprendedoras de la Amazonía Legal[7] con ingresos brutos anuales de hasta US$71 mil. Atiende actividades de comercio minorista, servicios y producción, como pequeños establecimientos comerciales, salones de belleza, costura, reparación de calzado, talleres, panaderías, artesanía y carpintería. También incorpora a agricultoras familiares, comerciantes, prestadoras de servicios y mujeres vinculadas con actividades culturales de la región.

El financiamiento puede otorgarse individualmente o mediante grupos solidarios integrados por entre tres y diez emprendedores. En ambas modalidades, la primera operación puede variar entre US$60 y US$1,180 para inversión o capital de trabajo. Los financiamientos posteriores pueden incrementarse progresivamente hasta alcanzar US$4,140.

La progresividad permite iniciar la relación crediticia con una exposición reducida y ampliar el financiamiento conforme se consolida la trayectoria de pago de la emprendedora. Este

[7] Es una región delimitada por el gobierno brasileño que abarca nueve estados de la federación: Acre, Amazonas, Amapá, Pará, Maranhão, Mato Grosso, Rondônia, Roraima y Tocantins, y más de 800 ciudades que forman parte del bioma amazónico

mecanismo facilita la incorporación de mujeres con experiencia bancaria limitada y contribuye a construir gradualmente un historial crediticio.

Cuadro 7. Condiciones financieras de BASA Acredita Pra Elas

Condición	Inversión	Capital de trabajo
Primera operación	US$60 a US$1,180	US$60 a US$1,180
Operaciones posteriores	Hasta US$1,140	Hasta US$1,140
Tasa de interés	2.64% mensual	2.64% mensual
Tarifa de apertura de crédito	3% del préstamo	3% del préstamo
Plazo máximo	24 meses	12 meses
Periodo de gracia	Dos meses	Sin periodo de gracia

Fuente: elaboración propia a partir de información institucional de BASA Acredita Pra Elas.

La línea utiliza mecanismos de garantía adaptados al microcrédito. En la modalidad grupal, la operación se sustenta en la responsabilidad solidaria de sus integrantes y no exige la presentación de documentos que acrediten ingresos. En el financiamiento individual se requiere uno o más garantes con ingresos comprobados equivalentes, como mínimo, a dos veces el valor de la cuota. Esta estructura reduce la dependencia de garantías reales, manteniendo mecanismos solidarios o personales de mitigación del riesgo.

En 2026, BASA Acredita se consolidó como una plataforma integrada por cinco modalidades: Pra Elas, Rural, Urbano, MEI y FNO. Dentro de esta estructura, Pra Elas constituye la línea exclusiva para el emprendimiento femenino y se articula con iniciativas federales como Brasil pra ELAS y Qualifica Mulher. La coexistencia de los dos mecanismos amplía el alcance de la intervención. BASA Acredita Pra Elas facilita el acceso inicial de microemprendedoras y negocios de menor escala, mientras que Amazônia Pra Elas permite financiar inversiones y necesidades de empresas y productoras con un mayor nivel de consolidación.

Cuadro 8. Resumen: Una arquitectura financiera de doble nivel

Dimensión	FNO Amazônia Pra Elas	BASA Acredita Pra Elas
Naturaleza	Condiciones diferenciadas aplicadas a líneas existentes	Línea específica de microcrédito
Cobertura territorial	Siete estados de la Región Norte	Nueve estados de la Amazonía Legal
Segmento	Micro emprendedoras productoras rurales y empresas hasta Pymes	Mujeres con ingresos brutos anuales de hasta US$ 71,000
Elegibilidad	Titularidad femenina o 40% de capital femenino y dirección por mujeres	Mujer emprendedora individual o participante de grupo solidario
Finalidades	Inversión, capital de trabajo y costos rurales	Inversión y capital de trabajo
Ventaja principal	Mayor porcentaje financiable, gracia y plazo	Crédito progresivo de hasta US$4,140
Garantía	Según la línea del FNO utilizada	Garantía solidaria o garante personal
Canal	Red regular del Banco y estructura del FNO	Plataforma digital, unidades de microfinanzas y asesores
Seguimiento	Registro separado de las operaciones especiales	Sistemas operativos del programa de microcrédito

Esta configuración permite atender distintos perfiles y etapas del ciclo empresarial, desde la inclusión financiera inicial hasta la inversión y expansión de unidades productivas más consolidadas.

Servicios no financieros y modelo operativo

El modelo operativo combina presencia territorial, microcrédito productivo orientado y herramientas digitales. Esta configuración responde a las características de la Amazonía, donde las grandes distancias y la dispersión de los emprendimientos elevan los costos de acceso y dificultan la atención exclusivamente mediante canales bancarios convencionales. Al cierre del primer trimestre de 2026, el Banco operaba en los nueve estados de la Amazonía Legal y contaba con 124 agencias, de las cuales 95 eran tradicionales y 29 funcionaban como agencias de negocios. A esta red se sumaban 76 unidades de microfinanzas vinculadas con BASA Acredita, distribuidas entre áreas urbanas y rurales.

La cobertura territorial del Banco es más amplia que el ámbito del FNO. Mientras este último opera en los siete estados de la Región Norte, BASA Acredita también puede llegar a Maranhão y Mato Grosso, que forman parte de la Amazonía Legal. Esta diferencia permite que la línea de microcrédito para mujeres alcance espacios adicionales dentro de la región amazónica brasileña.

En las operaciones del FNO, la red de agencias se complementa con el FNO Itinerante, mecanismo que acerca información y oportunidades de financiamiento a municipios sin oficinas permanentes, zonas distantes y territorios con bajos niveles históricos de contratación. Esta actuación prioriza a agricultores familiares, emprendedores periféricos y tomadores con ingresos anuales de hasta R$4.8 millones.

En BASA Acredita, las solicitudes de microcrédito se gestionan mediante cuatro aplicaciones integradas destinadas al socio operador, los asesores de microfinanzas y los clientes. La plataforma permite conectar a los participantes en tiempo real y desarrollar digitalmente distintas etapas de la operación, reduciendo desplazamientos y trámites para las emprendedoras.

La digitalización se combina con atención directa en el negocio. El Banco trabaja con AMAZONCRED, organización especializada en microcrédito urbano, cuyos asesores de microfinanzas visitan a las emprendedoras, conocen su actividad y facilitan la comunicación y la tramitación del crédito. La visita puede solicitarse mediante la aplicación o a través de una agencia del Banco.

Este modelo híbrido articula eficiencia operativa y proximidad. Las herramientas digitales agilizan la originación y el seguimiento, mientras que la presencia del asesor permite comprender mejor las características del negocio y acompañar el proceso crediticio. Esta combinación resulta especialmente pertinente para actividades informales o de pequeña escala que no cuentan con estados financieros estandarizados ni una relación bancaria consolidada.

El crecimiento de los canales digitales del Banco refuerza esta orientación. Durante el primer trimestre de 2026 se realizaron 2.75 millones de transacciones digitales, 10.5% más que en el mismo periodo de 2025. Cerca de 2.68 millones se efectuaron mediante banca móvil. Paralelamente, se mantuvo la atención presencial para los clientes que requieren orientación directa y acompañamiento personalizado.

Los grupos solidarios cumplen una función adicional. Además de actuar como mecanismo de garantía, facilitan la organización de emprendedores para acceder al crédito y adquirir materiales, promoviendo relaciones de responsabilidad compartida y redes de apoyo entre sus integrantes.

El componente financiero también se articula con programas públicos y entidades de apoyo empresarial. Entre los actores vinculados con la iniciativa se encuentran Brasil pra ELAS, Qualifica Mulher, SEBRAE y organismos de asistencia técnica y extensión rural. Estas alianzas complementan la intervención con orientación, capacitación y acciones dirigidas al fortalecimiento de las capacidades productivas y empresariales.

Internamente, la implementación involucra a las áreas responsables de crédito, riesgos, planificación, distribución, sostenibilidad, tecnología y gobernanza. Las unidades comerciales cuentan con directrices para identificar y registrar las operaciones correspondientes al

programa, mientras que su seguimiento se integra en las estructuras regulares de gestión del Banco.

Esta orientación se inserta en el Plan Estratégico 2026–2030, que incorpora entre sus prioridades la inclusión financiera, la transformación digital, el fortalecimiento de la relación con los clientes, la eficiencia operativa y el liderazgo en financiamiento sostenible. La integración de Pra Elas en esta agenda vincula la atención de las mujeres con los procesos permanentes de negocio, tecnología y gestión institucional.

Resultados y evidencia disponible

Los resultados del programa muestran una expansión significativa del financiamiento dirigido a mujeres desde su lanzamiento en 2022. Los indicadores reportados permiten examinar su evolución en términos de volumen contratado, número de emprendedoras atendidas y continuidad de la línea dentro de la plataforma de microcrédito del Banco.

Expansión entre 2022 y 2024: registró un crecimiento sostenido, con una aceleración especialmente marcada durante el último año del periodo.

Cuadro 9. Resultados de Amazônia Pra Elas, 2022–2024

Indicador	2022	2023	2024
Volumen contratado, millones de US$	11.4	15.3	46.4
Mujeres emprendedoras atendidas	16,002	20,473	56,714
Crecimiento anual del volumen	—	34%	202%
Crecimiento anual de mujeres atendidas	—	28%	177%

Fuente: elaboración propia a partir de los registros institucionales del Banco da Amazônia.

Continuidad y crecimiento en 2026: La trayectoria de expansión continuó durante el primer trimestre de 2026. Entre enero y marzo, BASA Acredita Pra Elas registró US$7.8 millones en contrataciones, lo que representa un crecimiento de 35.7% respecto del mismo periodo de 2025. Este resultado confirma la continuidad de la línea específica para mujeres dentro de la plataforma BASA Acredita.

El dato trimestral complementa la trayectoria anual de Amazônia Pra Elas y muestra que la estrategia de financiamiento a mujeres continúa operando bajo una arquitectura más amplia, en la que la transversalización dentro del FNO convive con una modalidad focalizada de microcrédito.

Escala de la plataforma BASA Acredita

La línea Pra Elas forma parte de una plataforma de microcrédito en rápida expansión. En el primer trimestre de 2026, las contrataciones del Programa BASA Acredita alcanzaron US$63.4 millones, 108.8% más que en el mismo periodo de 2025.

De este total, US$34 millones correspondieron a operaciones financiadas con recursos del FNO, con un crecimiento de 220.9%, mientras que US$29.4 millones se financiaron con recursos propios del Banco, con una expansión de 48.8%. La combinación de fuentes amplía la capacidad de la institución para sostener el microcrédito orientado y atender diferentes perfiles de emprendedores en la región.

El Banco también avanzó durante el periodo en la expansión del microcrédito rural y en el inicio de operaciones de microcrédito productivo orientado respaldadas por el Fondo de Garantía de Operaciones. Estos desarrollos fortalecen la plataforma general en la que se inserta la línea dirigida a mujeres.

Profundidad institucional

La continuidad de FNO Amazônia Pra Elas en la Programación Financiera de 2026 refleja la consolidación institucional de las condiciones diferenciadas dentro de las líneas ordinarias del Fondo, más allá de su lanzamiento inicial. Su permanencia permite que las empresas y productoras elegibles accedan a mayores porcentajes financiables, períodos de gracia adicionales y plazos más extensos, mientras que el registro separado de las operaciones facilita su seguimiento. Estos avances evidencian la consolidación operativa de una intervención orientada a movilizar recursos, ampliar la atención a mujeres emprendedoras y contribuir a los objetivos de inclusión productiva, fortalecimiento empresarial y desarrollo territorial del Banco.

Aprendizajes clave y potencial de replicabilidad

Una arquitectura de doble nivel amplía la cobertura

El principal aprendizaje del caso es la posibilidad de combinar transversalización y focalización. Amazônia Pra Elas incorpora condiciones diferenciadas dentro de la cartera ordinaria del Fondo, mientras que BASA Acredita Pra Elas proporciona una modalidad específica para microemprendedoras con negocios de menor escala. Esta combinación permite atender diferentes trayectorias empresariales. El microcrédito facilita el acceso inicial y la construcción de historial financiero, mientras que las líneas rurales y empresariales del FNO ofrecen alternativas para inversiones de mayor tamaño y procesos posteriores de consolidación.

La integración en fondos regulares favorece la continuidad

La aplicación del enfoque de género dentro del FNO permite utilizar fuentes de recursos, sistemas y procedimientos que forman parte de la operación permanente del Banco. La intervención no depende exclusivamente de una asignación temporal ni de una estructura paralela.

La continuidad de las condiciones diferenciadas en la Programación Financiera del FNO 2026 permite observar que el mecanismo se incorporó en la operación regular del Fondo. El registro separado de las contrataciones contribuye a preservar la focalización dentro de una cartera más amplia.

La combinación de género y territorio mejora la pertinencia

Amazônia Pra Elas reconoce que las restricciones financieras de las mujeres se intensifican cuando coinciden con barreras territoriales. Las distancias, la menor presencia bancaria y los costos de desplazamiento pueden limitar el acceso incluso cuando existen productos financieros disponibles.

La utilización de agencias, unidades de microfinanzas, acciones itinerantes, asesores y canales digitales adapta la intervención a esas condiciones. El aprendizaje para otros BD consiste en vincular el diseño financiero con mecanismos de distribución adecuados a la localización y características de las empresas atendidas.

La digitalización es más inclusiva cuando conserva la proximidad

La experiencia del Banco no plantea la tecnología como un sustituto completo de la relación personal. Las aplicaciones simplifican la solicitud y conectan a los participantes, mientras que los asesores visitan los negocios y acompañan el proceso. Este esquema híbrido resulta adecuado para actividades de menor escala, en las que el conocimiento directo del emprendimiento complementa la información financiera convencional. También contribuye a reducir los costos de atención en territorios extensos y dispersos.

Los montos progresivos y las garantías adaptadas facilitan la entrada

BASA Acredita Pra Elas utiliza montos iniciales reducidos que pueden incrementarse gradualmente hasta US$4,140. Esta progresividad permite construir una trayectoria crediticia y ajustar la exposición al desarrollo del negocio. La garantía solidaria y el uso de garantes personales reducen la dependencia de activos reales. Estos mecanismos son particularmente adecuados para las mujeres con menor disponibilidad patrimonial, ya que facilitan el acceso sin eliminar la responsabilidad crediticia ni la evaluación de la capacidad de pago.

La diversificación de fuentes fortalece la capacidad de escala

La expansión de BASA Acredita se apoya tanto en recursos del FNO como en recursos propios del Banco. Esta combinación reduce la dependencia de una única fuente y permite ajustar la oferta a distintos segmentos, finalidades y territorios.

El crecimiento de la programación del FNO hasta US$3,390 millones en 2026 amplía, además, la plataforma sobre la que operan las condiciones diferenciadas de Amazônia Pra Elas. La escala del Fondo constituye un factor habilitante para integrar el enfoque de género en operaciones rurales y empresariales de mayor tamaño.

El acompañamiento forma parte del modelo de microcrédito

La participación de asesores que visitan los negocios e interactúan con las emprendedoras incorpora una dimensión de orientación próxima al proceso crediticio. Las alianzas con programas públicos y entidades de apoyo empresarial amplían las posibilidades de vincular el financiamiento con capacitación y fortalecimiento de capacidades. La experiencia muestra que el acompañamiento puede integrarse a la originación y seguimiento de las operaciones, en lugar de funcionar como una actividad completamente separada del financiamiento.

La institucionalización requiere gobernanza y trazabilidad

La participación de las áreas de crédito, riesgos, sostenibilidad, tecnología, distribución y planificación favorece que la atención a las mujeres se incorpore en la gestión regular del Banco. Esta integración reduce la dependencia de iniciativas aisladas o de liderazgos individuales.

La definición de criterios verificables de elegibilidad y el registro diferenciado de las operaciones permiten traducir el enfoque de género en una variable de gestión. Esta información puede utilizarse para establecer metas, revisar productos y fortalecer la evaluación del segmento.

Condiciones para la replicabilidad

El modelo ofrece varios componentes que pueden adaptarse en otras BPD: la aplicación de condiciones diferenciadas dentro de fondos existentes, la definición verificable del segmento, la combinación de líneas generales y microcrédito específico, los montos progresivos, las garantías solidarias, los canales digitales y la integración de la iniciativa en la gobernanza institucional.

Su implementación debe ajustarse a las capacidades de cada entidad. El Banco da Amazônia cuenta con un fondo constitucional de gran escala, una red territorial extensa y experiencia previa en microcrédito. Otras BPD pueden reproducir la lógica mediante fondos propios, recursos de cooperación, intermediarios financieros, fondos de garantía o alianzas con operadores especializados.

LECCIONES Y RECOMENDACIONES PARA AMPLIAR EL FINANCIAMIENTO CON ENFOQUE DE GÉNERO

Este capítulo presenta las principales lecciones derivadas del mapeo institucional, la encuesta, la revisión documental y los estudios de caso, como base para formular recomendaciones orientadas a ampliar el financiamiento a las Mipymes lideradas por mujeres. A partir de estos hallazgos, se examinan las implicancias de política pública e institucional, así como las prioridades de cooperación y fortalecimiento de capacidades de los BD.

Lecciones del análisis institucional y los estudios de caso

Los resultados del mapeo institucional, la encuesta y la revisión documental, complementados con los estudios de caso de Bolivia, Ecuador, El Salvador y Brasil, permiten identificar aprendizajes relevantes sobre las estrategias y mecanismos mediante los cuales los bancos de desarrollo (BD) atienden las necesidades de financiamiento de las Mipymes lideradas por mujeres en América Latina y el Caribe. Aunque las instituciones analizadas presentan diferencias en sus mandatos, modelos operativos, capacidades y contextos nacionales, la evidencia permite reconocer patrones comunes y distintas aproximaciones para ampliar la atención a este segmento.

Estos aprendizajes deben interpretarse considerando el alcance descriptivo del estudio. El mapeo comprende 32 instituciones seleccionadas de manera intencional y no probabilística, mientras que las percepciones y valoraciones institucionales provienen exclusivamente de los bancos que respondieron la encuesta. Por su parte, los estudios de caso aportan evidencia sobre experiencias específicas, sin constituir una evaluación causal de sus resultados ni una muestra representativa de los BD de la región. Bajo estas consideraciones, el análisis permite distinguir las principales dimensiones que intervienen en el diseño, la implementación y las posibilidades de ampliación del financiamiento con enfoque de género.

- La institucionalización del enfoque de género trasciende la existencia de productos específicos. Una primera lección es que la disponibilidad de líneas o programas financieros dirigidos a mujeres empresarias no equivale necesariamente a la consolidación de una estrategia institucional. El mapeo muestra que numerosos BD han incorporado iniciativas orientadas a este segmento, aunque con diferentes grados de formalización e integración en sus estructuras organizacionales. Mientras algunas instituciones mantienen intervenciones focalizadas en determinados productos, otras han avanzado hacia enfoques que forman parte de sus prioridades estratégicas y procesos regulares de gestión.

  Las experiencias examinadas ilustran distintas formas de incorporar estos objetivos en la operación institucional. El Banco de Desarrollo Productivo (BDP) de Bolivia articula instrumentos financieros y servicios de acompañamiento dentro de su actividad de financiamiento productivo. En Ecuador, la Corporación Financiera Nacional (CFN) integra criterios de género en su modelo de segundo piso, mientras que el Banco da Amazônia,

de Brasil, combina condiciones diferenciadas en líneas regulares con una modalidad específica de microcrédito para mujeres emprendedoras. Estos casos muestran que la incorporación del enfoque de género puede adoptar diferentes configuraciones, sin requerir necesariamente estructuras operativas independientes. Su continuidad, no obstante, depende de las capacidades de gestión, los recursos y los mecanismos institucionales que respaldan cada intervención.

- La ampliación del financiamiento requiere conocer mejor la demanda potencial. El análisis de la encuesta identifica la escala de la demanda como el principal desafío señalado por las instituciones que respondieron. Este resultado pone de relieve que la expansión del financiamiento no depende únicamente de la disponibilidad de productos o recursos, sino también de la capacidad para identificar y atender a un conjunto suficientemente amplio de empresas que reúna las condiciones para acceder a ellos.

  La revisión de literatura y las experiencias institucionales permiten matizar esta interpretación. Una demanda reducida en los registros financieros no necesariamente implica ausencia de necesidades de financiamiento. Las dificultades para cumplir requisitos, la falta de garantías, la limitada información sobre los productos y las restricciones previas a la solicitud pueden contribuir a que parte de las necesidades empresariales no se traduzca en solicitudes efectivas. En este contexto, el conocimiento del segmento adquiere una dimensión estratégica, particularmente cuando las características productivas, territoriales y financieras de las empresas difieren de los perfiles tradicionalmente atendidos por los bancos.

  La experiencia del BDP de Bolivia resulta ilustrativa por la diferenciación de instrumentos según la etapa de desarrollo de los emprendimientos. De manera complementaria, el Banco da Amazônia incorpora mecanismos de atención adaptados a distintos perfiles empresariales y condiciones territoriales. Ambos casos muestran la relevancia de considerar la heterogeneidad de las empresas lideradas por mujeres, en lugar de tratarlas como un segmento con necesidades financieras uniformes.

- La diversificación de instrumentos continúa siendo una dimensión relevante de la oferta financiera. Los resultados del mapeo muestran un predominio de los créditos para inversión productiva y capital de trabajo, mientras que instrumentos como el financiamiento temprano, el factoring o confirming y el financiamiento para comercio exterior presentan una difusión considerablemente menor. Esta configuración refleja que la incorporación del enfoque de género se ha apoyado principalmente en mecanismos convencionales de financiamiento, en ocasiones acompañados por condiciones diferenciadas.

  La adaptación de instrumentos existentes permite aprovechar las capacidades y estructuras operativas de los BD. Sin embargo, la concentración de la oferta en determinadas modalidades crediticias puede limitar las alternativas disponibles para empresas que se encuentran en distintas etapas de desarrollo o que requieren recursos para innovación, expansión, participación en cadenas productivas o acceso a nuevos mercados.

Los estudios de caso permiten observar diferentes respuestas institucionales frente a esta heterogeneidad. El programa Mujer BDP distingue productos según las características y etapas de los emprendimientos, mientras que el Banco da Amazônia combina el microcrédito productivo con líneas de financiamiento rural y empresarial de mayor alcance. Estas experiencias ilustran cómo la articulación de instrumentos puede acompañar trayectorias empresariales diversas, aunque su aplicación depende de las capacidades y condiciones operativas de cada institución.

- **Las condiciones diferenciadas adquieren mayor relevancia cuando responden a restricciones concretas de financiamiento.** La evidencia institucional muestra que las tasas preferenciales, la flexibilización de garantías, los plazos más amplios y los períodos de gracia constituyen las principales condiciones utilizadas por los BD para adaptar su oferta. Una proporción importante de las instituciones analizadas combina dos o más de estas medidas. No obstante, la utilización de garantías alternativas y el crédito sin garantía mantienen una presencia limitada.

  Este patrón indica que las adaptaciones se concentran principalmente en las condiciones financieras y determinados requisitos contractuales, mientras que los mecanismos tradicionales de evaluación y cobertura del riesgo experimentan modificaciones menos extendidas. La combinación de condiciones puede ampliar las alternativas de financiamiento, pero su número no permite establecer, por sí solo, una mayor efectividad o profundidad de la intervención.

  Los casos de la CFN de Ecuador y BANDESAL de El Salvador permiten profundizar en el papel de las garantías parciales como instrumentos de mitigación del riesgo y apoyo a la intermediación financiera. Sus experiencias ilustran mecanismos orientados a atender restricciones de colateral y facilitar la participación de intermediarios, preservando la evaluación crediticia y la distribución de riesgos entre las entidades participantes. Por su parte, los productos del BDP de Bolivia y del Banco da Amazônia muestran modalidades que combinan condiciones financieras diferenciadas con características específicas de los emprendimientos y sus ciclos productivos. Estas experiencias ponen de relieve la importancia del diseño de las condiciones de financiamiento, más allá de la aplicación aislada de tasas preferenciales.

- **La información y la gestión del riesgo son fundamentales para ampliar la atención al segmento.** La falta de información y el riesgo percibido aparecen entre las restricciones identificadas por los BD que respondieron la encuesta. Paralelamente, el mapeo muestra que las innovaciones relacionadas con los sistemas de puntuación y evaluación crediticia tienen una presencia relativamente reducida frente a las iniciativas de digitalización de procesos. Esta diferencia sugiere que la modernización operativa ha alcanzado una mayor difusión que las modificaciones en los mecanismos de evaluación del riesgo.

  La ausencia de información suficientemente desagregada sobre solicitudes, aprobaciones, condiciones crediticias y comportamiento de cartera dificulta conocer con precisión las características del segmento y distinguir entre restricciones asociadas al

riesgo observado y aquellas derivadas de percepciones o criterios de evaluación poco adaptados. Asimismo, la heterogeneidad de definiciones utilizadas para identificar a las empresas lideradas por mujeres limita la comparabilidad de los resultados y el seguimiento de las intervenciones.

Las experiencias de la CFN, BANDESAL y el Banco da Amazônia destacan la importancia de contar con criterios operativos de identificación, registros diferenciados y mecanismos de seguimiento del financiamiento. Estos elementos permiten mejorar la trazabilidad de las operaciones y disponer de información para revisar productos y procesos. Sin embargo, los avances en los sistemas de registro no constituyen, por sí mismos, evidencia de una reducción efectiva de las brechas de acceso o de mejoras en el desempeño financiero de las empresas beneficiarias.

- **Los servicios no financieros complementan el financiamiento, aunque presentan distintos niveles de especialización.** El mapeo revela que los servicios no financieros forman parte de la oferta de una proporción elevada de las instituciones analizadas. La educación financiera y la capacitación constituyen las modalidades más difundidas, seguidas por la asistencia técnica. En cambio, los servicios vinculados con formalización, digitalización, mentoría y acceso a redes empresariales tienen una presencia comparativamente menor.

  Esta distribución muestra que los BD han desarrollado principalmente mecanismos de acompañamiento de alcance transversal, mientras que los servicios especializados presentan mayores diferencias de adopción. La disponibilidad de capacitación o asistencia técnica, sin embargo, no permite determinar automáticamente su contribución al desempeño empresarial, dado que esta depende de su contenido, oportunidad, cobertura y vinculación con las necesidades de las beneficiarias.

  El Programa Mujer BDP ofrece una experiencia de integración entre financiamiento y acompañamiento técnico en distintas etapas de desarrollo de los negocios. En el caso del Banco da Amazônia, la atención próxima a las emprendedoras y el acompañamiento asociado al microcrédito constituyen componentes de su modelo operativo. La CFN, por su parte, incorpora mecanismos de articulación con intermediarios y actores de apoyo empresarial. Estas experiencias reflejan que los servicios complementarios pueden organizarse mediante capacidades propias, terceros o alianzas institucionales, según el tipo de intervención y el modelo operativo del banco.

- **La intermediación financiera permite ampliar el alcance de las intervenciones, pero requiere mecanismos de focalización y seguimiento.** Los resultados del mapeo muestran que la canalización de recursos mediante intermediarios constituye una modalidad relevante entre los BD analizados. Las líneas de crédito y las garantías son los instrumentos predominantes dentro de estos esquemas, que permiten aprovechar redes de distribución y capacidades operativas de otras entidades financieras.

  No obstante, la utilización de intermediarios no garantiza que los recursos se orienten efectivamente hacia las Mipymes lideradas por mujeres. Los resultados institucionales muestran diferencias en la incorporación de objetivos e incentivos específicos para este

segmento, lo que evidencia que la disponibilidad de recursos y su focalización constituyen dimensiones distintas de la intervención.

Los casos de la CFN y BANDESAL ilustran el papel de los mecanismos de segundo piso y las garantías en la articulación con intermediarios financieros. Estas experiencias ponen de relieve la importancia de contar con criterios de elegibilidad, mecanismos de registro y procedimientos de seguimiento que permitan conocer el destino y las condiciones de los recursos canalizados. En contraste, las experiencias del BDP y del Banco da Amazônia destacan modalidades de atención directa y esquemas que combinan financiamiento con acompañamiento empresarial. La comparación confirma que no existe un único modelo operativo apropiado para todos los BD y que las posibilidades de ampliar la cobertura dependen de la articulación entre instrumentos, canales y capacidades institucionales.

- **La innovación y la digitalización ofrecen oportunidades de ampliación, aunque su alcance trasciende la modernización de procesos.** Entre las instituciones analizadas, la digitalización de procesos constituye la innovación más difundida, seguida por los programas piloto y el desarrollo de nuevos instrumentos financieros. La simplificación de procedimientos, los instrumentos temáticos y las innovaciones en evaluación crediticia presentan una adopción menor.

  Este patrón muestra una orientación hacia la modernización de la gestión y la provisión de servicios financieros. Entre los BD que proporcionaron información completa sobre los beneficios asociados a estas iniciativas, se mencionan principalmente un mayor acceso al financiamiento y una ampliación de la cobertura territorial. No obstante, estas apreciaciones corresponden a un grupo reducido de instituciones y deben interpretarse como beneficios declarados, sin atribuirles efectos causales ni extender sus resultados al conjunto de los BD.

  Los estudios de caso aportan elementos adicionales sobre las modalidades de innovación. En Ecuador, la identificación y el seguimiento de las empresas lideradas por mujeres se vinculan con mejoras en los sistemas de información utilizados por los intermediarios. En Brasil, el Banco da Amazônia combina canales digitales con atención presencial, asesoramiento y mecanismos territoriales de acercamiento a las emprendedoras. Estas experiencias ilustran que la digitalización puede formar parte de modelos de atención más amplios, en los que la proximidad con las empresas y el conocimiento de sus actividades siguen desempeñando un papel relevante.

- **El escalamiento depende de la articulación de capacidades, instrumentos y alianzas institucionales.** Los resultados de la encuesta muestran que la asistencia técnica constituye una de las principales necesidades de apoyo expresadas por los BD, acompañada por el fondeo concesional, la cooperación entre instituciones y los esquemas de garantía. Las oportunidades señaladas también comprenden la movilización de recursos internacionales, el desarrollo de instrumentos especializados, la transformación digital y la articulación con actores públicos, privados y de cooperación.

Las experiencias de Bolivia, Ecuador, El Salvador y Brasil permiten reconocer distintas configuraciones institucionales para abordar estas necesidades. La integración de productos y acompañamiento empresarial, los mecanismos de segundo piso, las garantías parciales y la combinación de instrumentos financieros con canales territoriales representan alternativas que responden a mandatos y capacidades diferentes. Su posible adaptación a otros contextos depende de condiciones como la disponibilidad de fondeo, el marco regulatorio, la experiencia operativa, las redes de distribución y los sistemas de información.

La principal lección transversal es que la ampliación del financiamiento con enfoque de género no responde a la aplicación de un instrumento aislado, sino a la articulación de diferentes componentes de la intervención. La institucionalización de las estrategias, el conocimiento del segmento, la adecuación de la oferta, la gestión del riesgo, los servicios no financieros y la coordinación entre actores configuran dimensiones complementarias, cuya importancia relativa varía según las características de cada BD.

Estas lecciones ofrecen una base para formular orientaciones de política pública e institucional dirigidas a fortalecer la atención de las Mipymes lideradas por mujeres. Su traducción en medidas concretas requiere considerar los distintos niveles de desarrollo institucional, las restricciones identificadas y las capacidades disponibles, aspectos que sustentan las recomendaciones presentadas en la siguiente sección.

Recomendaciones de política pública e institucional

Las lecciones del análisis institucional y de los estudios de caso permiten formular recomendaciones orientadas a fortalecer el papel de los bancos de desarrollo (BD) en el financiamiento de las Mipymes lideradas por mujeres. Estas recomendaciones comprenden tanto el ámbito de las políticas públicas de desarrollo productivo e inclusión financiera como las decisiones estratégicas, operativas y de gestión de las propias instituciones. Su aplicación requiere considerar las particularidades de cada país, el mandato y las capacidades de los BD, sus modelos de operación y los distintos grados de incorporación del enfoque de género.
La evidencia examinada sugiere que ampliar el financiamiento a este segmento exige intervenciones que trasciendan la creación de productos específicos y aborden, de manera articulada, las restricciones de acceso, las condiciones financieras, la gestión del riesgo y las capacidades empresariales. Bajo esta perspectiva, se plantean las siguientes orientaciones de política pública e institucional, cuya implementación deberá adecuarse a los contextos y necesidades identificados.

- Integrar el financiamiento con enfoque de género en las políticas de desarrollo productivo. La atención a las Mipymes lideradas por mujeres requiere una mayor articulación entre las políticas de financiamiento, desarrollo empresarial, inclusión financiera e igualdad de género. Para ello, resulta pertinente incorporar objetivos específicos en los instrumentos de planificación pública y establecer mecanismos de coordinación entre ministerios, BD, fondos de garantía, agencias de desarrollo y gobiernos subnacionales. Esta articulación permitiría vincular la provisión de recursos financieros con iniciativas de formalización, innovación, transformación digital, acceso a mercados y participación en cadenas de valor.

  La integración de estas políticas también supone reconocer que las restricciones financieras no operan de manera aislada, sino que interactúan con factores productivos, institucionales y socioculturales. Por consiguiente, las intervenciones pueden alcanzar mayor coherencia cuando el financiamiento forma parte de estrategias de desarrollo empresarial que consideran las necesidades y características de las empresas en sus distintas etapas de crecimiento.

- Consolidar el enfoque de género en la estrategia y gestión institucional de los BD. Los resultados del estudio muestran que la existencia de programas o líneas financieras específicas no implica necesariamente que el enfoque de género se encuentre incorporado de manera transversal en la gestión institucional. Avanzar hacia una mayor institucionalización requiere vincular los objetivos de financiamiento a mujeres empresarias con la planificación estratégica, los planes operativos, la asignación de recursos y los mecanismos de seguimiento.

  En el ámbito organizacional, esto supone definir responsabilidades entre las áreas de negocios, riesgos, planificación, tecnología y evaluación, acompañadas de metas e indicadores verificables. Las unidades especializadas pueden desempeñar una función

de coordinación y asistencia técnica interna, pero la continuidad de las intervenciones depende también de su integración progresiva en los procesos regulares de la institución. Las experiencias del BDP de Bolivia y de la CFN de Ecuador ilustran distintas formas de incorporar objetivos de género mediante instrumentos y estructuras operativas existentes, sin que ello implique la adopción de un modelo organizacional único.

- **Avanzar hacia definiciones operativas comparables y sistemas de información diferenciados.** Una prioridad institucional consiste en fortalecer los criterios utilizados para identificar a las Mipymes propiedad de mujeres o lideradas por ellas. La heterogeneidad de definiciones observada entre instituciones dificulta comparar carteras, determinar la cobertura del financiamiento y realizar un seguimiento homogéneo de las intervenciones. En este ámbito, los BD, junto con las autoridades competentes y los organismos especializados, podrían avanzar hacia criterios mínimos que distingan dimensiones como propiedad, dirección, gestión y participación en la toma de decisiones, sin desconocer las particularidades normativas y operativas de cada país.

  La adopción de definiciones comparables requiere acompañarse de sistemas de información que permitan registrar y analizar las distintas etapas del proceso crediticio. Además de los montos desembolsados y el número de empresas atendidas, resulta relevante disponer de información sobre solicitudes, aprobaciones, rechazos, costos, plazos, garantías y comportamiento de cartera, con las desagregaciones pertinentes por tamaño empresarial, sector, territorio e instrumento. Estos registros facilitarían la identificación de restricciones específicas, el seguimiento de las condiciones financieras y la comparación entre el riesgo percibido y el efectivamente observado.

  En los esquemas de intermediación, la disponibilidad de información también depende de los registros proporcionados por las entidades financieras participantes. Por ello, resulta conveniente incorporar mecanismos de reporte y trazabilidad que permitan conocer las características del financiamiento recibido por las empresas beneficiarias, respetando los marcos regulatorios y las disposiciones aplicables a la protección de datos.

- **Fortalecer la identificación de la demanda potencial y facilitar el acceso a los instrumentos disponibles.** La escala de la demanda aparece como uno de los principales desafíos señalados por los BD que respondieron la encuesta. Este resultado plantea la necesidad de complementar la oferta financiera con mecanismos que permitan identificar empresas potencialmente elegibles, difundir los productos disponibles y facilitar la preparación de solicitudes y proyectos financiables.

  La construcción de una cartera potencial de empresas puede apoyarse en asociaciones empresariales, agencias de desarrollo, gobiernos subnacionales y actores vinculados con cadenas productivas. Los enfoques territoriales y sectoriales también ofrecen oportunidades para reconocer diferencias en los ciclos de ingresos, las necesidades de inversión y las condiciones de acceso al financiamiento.

Sin embargo, estas acciones deben acompañarse de una revisión de los propios procedimientos institucionales. La falta de solicitudes no necesariamente refleja ausencia de demanda, pues puede estar asociada al desconocimiento de la oferta, a requisitos difíciles de cumplir o a la percepción de que las empresas no reúnen las condiciones exigidas. Por ello, una estrategia de ampliación del financiamiento requiere actuar tanto sobre la preparación de las empresas como sobre la adecuación de los mecanismos de atención y elegibilidad.

- Diversificar los instrumentos financieros de acuerdo con las etapas del desarrollo empresarial. El predominio de los créditos para inversión productiva y capital de trabajo observado en el mapeo pone de relieve la importancia de ampliar progresivamente la oferta hacia instrumentos que respondan a necesidades empresariales más diversas. El financiamiento temprano, el factoring o confirming, los mecanismos de financiamiento de proveedores, las garantías y los instrumentos vinculados con el comercio exterior representan alternativas que pueden complementar el crédito convencional.

  La diversificación debería considerar las diferencias entre los emprendimientos en etapas iniciales, las empresas que buscan consolidar sus operaciones y aquellas que requieren recursos para expandirse, innovar o ingresar a nuevos mercados. Las necesidades de liquidez, inversión y gestión del riesgo varían a lo largo de estas trayectorias, por lo que una oferta homogénea puede resultar insuficiente para atenderlas adecuadamente.

  Las experiencias del Programa Mujer BDP, en Bolivia, y de las iniciativas Amazônia Pra Elas y BASA Acredita Pra Elas, en Brasil, ilustran distintas aproximaciones para atender perfiles empresariales diferenciados mediante instrumentos adaptados a las características de las beneficiarias y de sus actividades productivas. Estas experiencias ofrecen referencias para examinar cómo combinar productos existentes y soluciones especializadas, de acuerdo con las capacidades de cada BD.

- Adecuar las condiciones financieras y fortalecer los mecanismos de mitigación del riesgo. Las condiciones diferenciadas constituyen una herramienta relevante para atender restricciones relacionadas con el costo, el plazo y las exigencias de garantías. Sin embargo, su diseño debería responder a necesidades verificables y a las características económicas de los proyectos financiados, evitando que el enfoque de género se limite a la aplicación de tasas preferenciales.

  La adecuación de plazos, períodos de gracia y esquemas de amortización puede contribuir a una mayor correspondencia entre el servicio de la deuda y los ciclos de generación de ingresos de las empresas. De manera complementaria, las garantías parciales, los mecanismos de cobertura de riesgo y, cuando corresponda, el uso de recursos concesionales puede facilitar operaciones que enfrentan restricciones bajo condiciones convencionales.

  Las experiencias de la CFN de Ecuador y BANDESAL de El Salvador muestran modalidades de utilización de garantías y mecanismos de financiamiento orientados a reducir barreras de acceso y facilitar la participación de intermediarios financieros. Su

diseño pone de relieve la importancia de establecer criterios claros de elegibilidad, cobertura y distribución de riesgos.

La aplicación de estas herramientas también requiere considerar su adicionalidad, entendida como la contribución del financiamiento a incorporar empresas previamente excluidas, mejorar las condiciones de acceso o movilizar recursos que difícilmente se habrían canalizado en ausencia de la intervención. Esta perspectiva permite vincular los objetivos de inclusión con una gestión financiera prudente, sin asumir que una mayor flexibilización constituye necesariamente una intervención más efectiva.

- Modernizar los procesos de evaluación crediticia y fortalecer la gestión del riesgo. La información insuficiente y el riesgo percibido constituyen restricciones relevantes para ampliar el financiamiento a las Mipymes lideradas por mujeres. En este contexto, una línea de actuación consiste en revisar los criterios de evaluación que dependen principalmente de historiales crediticios consolidados, garantías tradicionales y documentación financiera estandarizada, especialmente cuando estos requisitos no reflejan adecuadamente la capacidad de pago de empresas viables.

  Los BD pueden fortalecer sus metodologías de evaluación mediante una mayor consideración de los flujos de ingresos, las características de los negocios y su capacidad de generación de recursos. Cuando resulte pertinente, esta información puede complementarse con registros transaccionales, facturación electrónica u otras fuentes alternativas, siempre que se garantice su calidad, transparencia y utilización conforme a la normativa aplicable.

  La incorporación de herramientas digitales y modelos automatizados de evaluación también exige mecanismos de validación y supervisión. La revisión periódica de los resultados, la documentación de los criterios utilizados y la posibilidad de intervención humana pueden contribuir a identificar diferencias injustificadas y prevenir la reproducción de sesgos en las decisiones crediticias. Estas medidas son particularmente relevantes cuando se busca ampliar la atención a empresas con trayectorias financieras menos convencionales sin comprometer los estándares de gestión del riesgo.

- Articular el financiamiento con servicios no financieros vinculados a las necesidades empresariales. La amplia presencia de educación financiera, capacitación y asistencia técnica entre los BD analizados ofrece una base para desarrollar intervenciones que combinen recursos financieros con fortalecimiento de capacidades. No obstante, la pertinencia de estos servicios depende de su correspondencia con las restricciones que enfrentan las empresas, más que de la cantidad de actividades implementadas.

  En este ámbito, resulta conveniente priorizar mecanismos de acompañamiento que respondan a necesidades concretas de gestión, productividad, formalización, digitalización, certificaciones o acceso a mercados. La identificación previa de estas necesidades permitiría organizar servicios diferenciados según la etapa de desarrollo y las características del negocio, así como establecer indicadores para evaluar su utilización y resultados.

La experiencia del Programa Mujer BDP ilustra la articulación de financiamiento con acompañamiento técnico, mientras que el modelo de atención del Banco da Amazônia incorpora mecanismos de proximidad y asesoramiento dirigidos a emprendedoras. Estas experiencias muestran alternativas para integrar el apoyo financiero y empresarial, mediante capacidades propias o la participación de entidades especializadas.

- **Incorporar objetivos e incentivos verificables en los esquemas de intermediación financiera.** Los modelos de segundo piso y mixtos ofrecen posibilidades para ampliar el alcance del financiamiento mediante redes de intermediarios. Sin embargo, la canalización de recursos hacia estas entidades no garantiza, por sí sola, que las Mipymes lideradas por mujeres sean efectivamente atendidas o reciban condiciones financieras diferenciadas.
  Por esta razón, los mecanismos de fondeo y garantía pueden incorporar objetivos explícitos de atención al segmento, indicadores de cobertura, compromisos de información e incentivos asociados al desempeño. Estos instrumentos permitirían fortalecer la relación entre los recursos proporcionados por los BD y las decisiones de colocación de las instituciones intermediarias.

  Asimismo, resulta relevante verificar en qué medida las condiciones de financiamiento ofrecidas a los intermediarios se trasladan a las empresas mediante menores costos, plazos adecuados, requisitos proporcionales o una mayor disponibilidad de crédito. Las experiencias de la CFN y BANDESAL ofrecen referencias sobre la articulación entre financiamiento, garantías y mecanismos de seguimiento en esquemas de intermediación.

- **Promover una digitalización inclusiva y modalidades de atención complementarias.** La digitalización de procesos constituye la innovación más extendida entre los BD analizados, lo que refleja su importancia dentro de las estrategias de modernización institucional. No obstante, la incorporación de herramientas digitales debería orientarse no solo a mejorar la eficiencia operativa, sino también a facilitar el acceso, reducir los tiempos de atención y simplificar los procedimientos para las empresas.

  La ampliación de canales digitales requiere considerar las diferencias de conectividad, habilidades tecnológicas y disponibilidad de información entre las potenciales beneficiarias. En determinados contextos, la atención presencial, telefónica o asistida puede continuar desempeñando una función complementaria para evitar que la digitalización traslade las barreras existentes a nuevos canales.

  El diseño de estas soluciones puede apoyarse en indicadores sobre tiempos de procesamiento, abandono de solicitudes, dificultades operativas y satisfacción de las usuarias. La combinación de canales digitales y mecanismos de atención territorial, presente en las iniciativas examinadas del Banco da Amazônia, constituye una referencia para analizar modelos de distribución adaptados a contextos geográficos y empresariales diversos.

- **Vincular el enfoque de género con las agendas de sostenibilidad y transformación productiva.** La menor presencia relativa de instrumentos vinculados con financiamiento verde, sostenibilidad y comercio exterior muestra oportunidades para ampliar los ámbitos de intervención de los BD. La articulación entre inclusión financiera, desarrollo productivo y sostenibilidad puede facilitar la atención de empresas lideradas por mujeres que buscan incorporar tecnologías, mejorar la eficiencia de sus procesos o participar en actividades económicas vinculadas con la transición productiva.

  Esta integración puede desarrollarse mediante criterios de género en líneas de financiamiento sostenible, programas de innovación, cadenas productivas y mecanismos de apoyo a la transformación digital. Para ello, resulta pertinente fortalecer la identificación de proyectos que combinen objetivos productivos, ambientales y de inclusión, considerando sus necesidades de inversión, riesgos y posibilidades de financiamiento.

  Más que establecer líneas independientes para cada objetivo, el desafío consiste en reconocer las oportunidades de complementariedad entre las políticas existentes y las necesidades de las empresas, de acuerdo con el mandato y las capacidades operativas de los BD.

- **Fortalecer el monitoreo, la evaluación y el aprendizaje institucional.** La sostenibilidad y las posibilidades de ampliación de las intervenciones requieren sistemas de seguimiento que permitan conocer no solo los recursos movilizados y las empresas atendidas, sino también las condiciones de acceso, el comportamiento financiero de las operaciones y los resultados asociados al desarrollo empresarial.

  En este ámbito, resulta pertinente incorporar desde el diseño de los programas objetivos verificables, indicadores de seguimiento y criterios de evaluación que relacionen las restricciones identificadas con los instrumentos aplicados y los resultados esperados. La medición puede incluir acceso y uso del financiamiento, costos, plazos, calidad de cartera y, cuando exista información disponible, evolución de ventas, empleo, productividad, formalización e innovación.

  Los programas piloto también pueden constituir espacios de aprendizaje institucional, siempre que contemplen mecanismos para documentar su implementación, valorar sus resultados y determinar su continuidad, adaptación o ampliación. La información generada contribuiría a distinguir entre intervenciones con una demanda potencial identificada y aquellas que requieren ajustes en su diseño o condiciones de operación.

  Dado que el presente estudio ofrece una caracterización descriptiva y comparativa de estrategias, instrumentos y experiencias institucionales, sus hallazgos no permiten establecer efectos causales sobre el desempeño de las empresas beneficiarias. En consecuencia, la profundización de las evaluaciones constituye una dimensión relevante para avanzar desde la identificación de prácticas y resultados reportados hacia una comprensión más precisa de la efectividad y adicionalidad de las intervenciones.

La implementación de estas recomendaciones requiere reconocer la heterogeneidad institucional de los BD y evitar la aplicación uniforme de soluciones desarrolladas en contextos diferentes. Su viabilidad depende de las capacidades disponibles, las prioridades estratégicas, los recursos financieros y las condiciones regulatorias de cada institución. En este marco, el fortalecimiento institucional y la articulación con otros actores resultan relevantes para sostener y ampliar las iniciativas de financiamiento con enfoque de género, aspectos que se abordan en la siguiente sección dedicada a las prioridades de cooperación y desarrollo de capacidades.

Prioridades para la cooperación y el fortalecimiento de capacidades

La cooperación internacional y la articulación entre instituciones constituyen mecanismos relevantes para fortalecer las capacidades de los bancos de desarrollo (BD) y ampliar sus intervenciones de financiamiento dirigidas a las Mipymes lideradas por mujeres. Los resultados del estudio sugieren que las necesidades de apoyo no se limitan a la disponibilidad de recursos financieros, sino que comprenden también el fortalecimiento de capacidades técnicas, los sistemas de información, la gestión del riesgo y el desarrollo de instrumentos adaptados a las características del segmento. Desde esta perspectiva, la cooperación puede contribuir a consolidar capacidades institucionales permanentes y facilitar la aplicación de soluciones adecuadas a los distintos contextos nacionales.

Esta orientación es consistente con las prioridades identificadas en la encuesta. Entre los 12 BD que proporcionaron información válida, la asistencia técnica constituye el apoyo más señalado, mientras que el fondeo concesional y la cooperación entre bancos fueron mencionados por dos tercios de las instituciones, y los esquemas de garantía por más de la mitad. Aunque estos resultados corresponden únicamente a las entidades que respondieron el cuestionario, ponen de relieve la importancia atribuida a la combinación de conocimientos especializados, recursos financieros, mecanismos de mitigación del riesgo e intercambio institucional. A partir de estos hallazgos y de las experiencias analizadas, se identifican las siguientes prioridades de cooperación y fortalecimiento de capacidades.

- **Adaptar la asistencia técnica al grado de desarrollo institucional y al modelo operativo.** Las diferencias observadas entre los BD sugieren que las intervenciones de cooperación resultan más pertinentes cuando consideran el nivel de institucionalización del enfoque de género, las capacidades disponibles y las modalidades de atención de cada entidad. Las instituciones que se encuentran en etapas iniciales pueden requerir apoyo para identificar al segmento objetivo, formular estrategias y diseñar instrumentos financieros. En aquellas que cuentan con programas en funcionamiento, las necesidades pueden concentrarse en fortalecer la articulación entre las áreas de negocios, riesgos, planificación y tecnología, mientras que los BD con enfoques más consolidados pueden priorizar la diversificación de instrumentos, la ampliación de la cobertura y la evaluación de resultados.

  El modelo operativo también condiciona las necesidades de asistencia. Los BD de primer piso pueden requerir mayores capacidades para la identificación de empresas, la originación crediticia y el acompañamiento directo. En los esquemas de segundo piso,

en cambio, adquieren particular importancia el diseño de incentivos, los mecanismos de seguimiento y la coordinación con intermediarios financieros. Por ello, la cooperación técnica debería partir de diagnósticos institucionales específicos, evitando trasladar de manera uniforme metodologías o modelos desarrollados para contextos diferentes.

La experiencia del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) de Bolivia ofrece una referencia sobre el fortalecimiento institucional asociado a iniciativas externas. El estudio documenta su participación en el proceso del Sello de Igualdad de Género para Instituciones Financieras Públicas, promovido por el PNUD y la CAF, vinculado con la incorporación del enfoque de género en la gestión interna, los sistemas de información y las prácticas institucionales. Esta experiencia ilustra cómo las iniciativas de cooperación pueden trascender el diseño de productos financieros y abordar dimensiones organizacionales relevantes para la continuidad de las intervenciones.

- Fortalecer los sistemas de información y las capacidades de evaluación del riesgo. Una prioridad transversal de la cooperación técnica es contribuir a mejorar la disponibilidad, calidad y utilización de información sobre las empresas lideradas por mujeres. Las limitaciones identificadas en el estudio muestran la importancia de fortalecer los sistemas de registro, armonizar las definiciones operativas del segmento y desarrollar indicadores que permitan analizar las distintas etapas del proceso crediticio.

  El apoyo especializado puede orientarse a incorporar información desagregada por sexo en los registros de solicitudes, aprobaciones, rechazos, condiciones financieras y comportamiento de cartera, considerando también variables relacionadas con el tamaño empresarial, la actividad económica, el territorio y los instrumentos utilizados. Estas capacidades facilitarían la identificación de restricciones específicas y el seguimiento de las intervenciones, además de proporcionar insumos para revisar los criterios de elegibilidad y evaluación del riesgo.

  En este ámbito, la cooperación también puede respaldar el desarrollo y validación de metodologías que incorporen información sobre flujos de ingresos, capacidad de pago y características del negocio, así como el uso prudente de fuentes alternativas de datos. Las iniciativas de digitalización y automatización requieren, a su vez, capacidades para garantizar la calidad de la información, documentar los criterios utilizados e identificar posibles diferencias injustificadas en los resultados de la evaluación crediticia.

  El caso de la Corporación Financiera Nacional (CFN) de Ecuador muestra una experiencia de cooperación vinculada con estas necesidades. Según la información examinada, la participación de organismos multilaterales comprendió asistencia técnica para definir criterios de elegibilidad, diseñar instrumentos financieros y fortalecer el Fondo Nacional de Garantías. Esta articulación constituye una referencia sobre la complementariedad entre financiamiento y capacidades técnicas para la implementación de intervenciones con enfoque de género.

- Articular asistencia técnica, fondeo y mecanismos de garantía. La combinación de instrumentos de cooperación financiera y técnica representa una alternativa para atender simultáneamente restricciones relacionadas con la disponibilidad de recursos,

las exigencias de garantías y las capacidades institucionales de colocación y seguimiento. El fondeo concesional puede facilitar la estructuración de operaciones con plazos y condiciones adecuados a las necesidades productivas de las empresas, mientras que las garantías parciales permiten distribuir riesgos y reducir determinadas barreras de acceso al crédito.

No obstante, la disponibilidad de recursos en condiciones favorables no asegura por sí misma una mayor atención al segmento. Su utilización requiere contar con una estrategia de intervención, una cartera potencial de empresas financiables y capacidades para evaluar, canalizar y supervisar las operaciones. De manera similar, los esquemas de garantía necesitan criterios de focalización y seguimiento que permitan examinar su adicionalidad y evitar la sustitución de financiamiento que habría sido otorgado en condiciones convencionales.

La experiencia de la CFN ilustra una modalidad de articulación entre líneas de financiamiento, garantías parciales y asistencia técnica, en la que participan organismos multilaterales e intermediarios financieros. Por su parte, el caso de BANDESAL, en El Salvador, muestra la utilización de mecanismos de garantía integrados en instrumentos financieros existentes. Aunque ambas experiencias responden a contextos y arreglos institucionales diferentes, ofrecen referencias para examinar cómo la distribución del riesgo y las capacidades operativas pueden complementar la provisión de recursos.

Desde la perspectiva de la cooperación, esta articulación supone considerar no solo las condiciones ofrecidas a los BD o a sus intermediarios, sino también el financiamiento efectivamente recibido por las empresas, sus costos, plazos, requisitos y condiciones de acceso.

- Favorecer la consolidación y ampliación de los programas piloto. Los programas piloto constituyen mecanismos para experimentar con productos, procesos y modalidades de atención antes de incorporarlos de manera más amplia en la operación institucional. Su utilización, identificada entre las innovaciones reportadas por los BD, ofrece oportunidades para generar aprendizajes sobre las características de la demanda, los requisitos de implementación y el desempeño inicial de las intervenciones.

  La cooperación puede contribuir a fortalecer estos procesos mediante asistencia para formular objetivos verificables, establecer criterios de seguimiento, documentar procedimientos y definir condiciones para su continuidad, adaptación o ampliación. También resulta pertinente incorporar mecanismos de transferencia de conocimientos y formación de equipos internos desde las etapas iniciales, de manera que las capacidades desarrolladas no dependan exclusivamente de la permanencia del apoyo externo.

  La consolidación de estas experiencias requiere considerar tanto sus resultados operativos como la disponibilidad de recursos, la demanda potencial y la capacidad institucional para sostenerlas. En este sentido, el escalamiento no debería entenderse como una consecuencia automática de la implementación de un piloto, sino como una

decisión sustentada en información sobre su viabilidad financiera, pertinencia y resultados.

- Promover la cooperación entre BD y fortalecer las capacidades de los intermediarios financieros. El intercambio de experiencias y conocimientos entre instituciones constituye una oportunidad para reducir los costos de aprendizaje y facilitar la adaptación de metodologías utilizadas en otros contextos. Las prioridades expresadas en la encuesta muestran que la cooperación entre bancos ocupa un lugar relevante entre los apoyos considerados necesarios para ampliar el financiamiento con enfoque de género.

  Estos mecanismos pueden organizarse mediante programas de intercambio técnico, comunidades de práctica, asistencia entre pares y espacios especializados de formación. Su contribución resulta especialmente pertinente cuando se orientan a problemas concretos, como la identificación del segmento, el diseño de productos, la construcción de indicadores, la gestión del riesgo o la implementación de mecanismos de seguimiento.

  En este ámbito, ALIDE puede desempeñar un papel articulador al facilitar el intercambio de experiencias entre sus miembros, promover el diálogo técnico y contribuir a la identificación y difusión de prácticas institucionales que puedan adaptarse a diferentes realidades. Las experiencias examinadas en Bolivia, Ecuador, El Salvador y Brasil ofrecen insumos para este tipo de intercambio, al presentar distintas modalidades de financiamiento, acompañamiento empresarial y gestión institucional.

  La cooperación entre instituciones también puede extenderse a los intermediarios financieros que participan en los modelos de segundo piso. El fortalecimiento de sus capacidades para identificar empresas lideradas por mujeres, adecuar procesos de evaluación, registrar información diferenciada y realizar el seguimiento de las operaciones constituye un componente relevante para mejorar la focalización de los recursos. La asistencia técnica y los mecanismos de transferencia de conocimientos pueden complementar los incentivos financieros establecidos por los BD y favorecer una mayor articulación entre las entidades participantes.

- Desarrollar redes de servicios empresariales y aprovechar nuevas oportunidades de financiamiento. La presencia extendida de servicios no financieros entre los BD analizados muestra la importancia atribuida al fortalecimiento de capacidades empresariales como complemento del crédito. Sin embargo, la menor difusión de servicios especializados en formalización, digitalización, mentoría y acceso a redes empresariales plantea oportunidades para ampliar la cooperación con instituciones que disponen de conocimientos y capacidades en estos ámbitos.

  Las alianzas con universidades, centros de desarrollo empresarial, agencias públicas, organizaciones especializadas y actores territoriales pueden facilitar la prestación de servicios adaptados a las necesidades de las empresas. Este enfoque permite complementar las capacidades de los BD sin requerir necesariamente la provisión directa de todos los componentes de apoyo empresarial.

La experiencia del Programa Mujer BDP, en Bolivia, ilustra esta modalidad de articulación. El estudio documenta la participación de instituciones públicas, organizaciones de la sociedad civil, actores académicos y organismos internacionales en la provisión de servicios y mecanismos de acompañamiento a las emprendedoras. Esta experiencia muestra una alternativa para organizar intervenciones que combinen financiamiento y fortalecimiento empresarial mediante capacidades institucionales complementarias.

La cooperación también puede contribuir a aprovechar oportunidades vinculadas con la convergencia entre igualdad de género, sostenibilidad y transformación productiva. La preparación de proyectos relacionados con agricultura sostenible, eficiencia energética, economía circular, innovación y digitalización empresarial requiere conocimientos especializados y mecanismos de financiamiento adecuados. En este ámbito, la asistencia técnica puede fortalecer las capacidades de los BD para identificar iniciativas, estructurar carteras de proyectos e incorporar criterios de género en instrumentos financieros orientados a objetivos productivos y ambientales.

Estas oportunidades deben evaluarse según su pertinencia para cada institución y las características de las actividades empresariales atendidas, evitando incorporar objetivos adicionales que no respondan a necesidades identificadas o que excedan las capacidades operativas disponibles.

- Fortalecer el monitoreo, la evaluación y la apropiación institucional de los resultados de la cooperación. La generación de evidencia constituye una dimensión necesaria para mejorar el diseño de las intervenciones y sustentar decisiones sobre su continuidad o ampliación. En este ámbito, la cooperación puede apoyar el desarrollo de sistemas de monitoreo, líneas de base, indicadores y metodologías de evaluación que permitan distinguir entre recursos utilizados, productos entregados, resultados observados e impactos atribuibles a las intervenciones.

  La medición puede comprender variables relacionadas con el acceso y uso del financiamiento, sus condiciones, la calidad de cartera y la evolución empresarial, incorporando, cuando sea posible, indicadores de ventas, empleo, productividad y formalización. También resulta relevante evaluar la adicionalidad de los instrumentos y el fortalecimiento de las capacidades institucionales, especialmente cuando los programas combinan crédito, garantías y servicios no financieros.

  Dado que el presente estudio caracteriza estrategias e instrumentos y examina resultados institucionales reportados, pero no estima impactos causales sobre las empresas beneficiarias, la realización de evaluaciones adicionales representa una oportunidad para profundizar en la efectividad de las intervenciones. Estas evaluaciones permitirían avanzar hacia una mejor comprensión de las condiciones bajo las cuales distintas combinaciones de instrumentos y servicios pueden contribuir a reducir las restricciones de financiamiento.

La apropiación institucional constituye, además, un criterio central para valorar la sostenibilidad de la cooperación. Su alcance no debería medirse únicamente por los recursos movilizados o las actividades ejecutadas, sino también por la capacidad de los BD para incorporar los conocimientos adquiridos, mantener los sistemas desarrollados y continuar aplicando las herramientas una vez finalizado el apoyo externo. Para ello, resulta pertinente involucrar a los equipos institucionales desde el diseño de las intervenciones, documentar los procedimientos y asegurar la transferencia de capacidades.

Las prioridades examinadas muestran que la cooperación puede desempeñar una función complementaria al esfuerzo de los BD, particularmente cuando contribuye a fortalecer capacidades permanentes y a articular recursos financieros, conocimientos especializados y alianzas institucionales. Su efectividad dependerá de la correspondencia entre los apoyos ofrecidos y las necesidades de cada institución, así como de la capacidad para incorporar los aprendizajes en sus estrategias y procesos regulares. Esta perspectiva resulta relevante para avanzar hacia intervenciones de financiamiento con enfoque de género que puedan sostenerse y ampliarse de acuerdo con las condiciones institucionales y productivas de cada contexto.

.

CONCLUSIONES

El estudio evidencia que el financiamiento a las Mipymes lideradas por mujeres ha adquirido una presencia creciente en las estrategias e instrumentos de los bancos de desarrollo (BD) de América Latina y el Caribe, aunque con diferencias importantes en su grado de institucionalización, alcance y modalidades de intervención. El análisis de las 32 instituciones comprendidas en el mapeo muestra que la incorporación del enfoque de género se expresa tanto en programas y productos específicos como en estrategias institucionales más amplias, lo que refleja avances heterogéneos en la atención a este segmento.

La oferta financiera continúa concentrándose principalmente en créditos para inversión productiva y capital de trabajo, acompañados, en diversos casos, por condiciones diferenciadas de tasas, plazos y garantías. En contraste, los instrumentos orientados al financiamiento temprano, el comercio exterior y otras necesidades especializadas presentan una difusión menor. Esta configuración revela que la incorporación del enfoque de género se ha desarrollado predominantemente mediante la adaptación de mecanismos tradicionales, con espacios todavía disponibles para diversificar la atención a las empresas en sus distintas etapas de crecimiento.

El estudio también muestra que los servicios no financieros constituyen un componente ampliamente extendido entre los BD analizados, especialmente mediante educación financiera, capacitación y asistencia técnica. De manera paralela, la digitalización de procesos destaca como el principal ámbito de innovación, mientras que las modificaciones en los mecanismos de evaluación crediticia presentan una adopción más limitada. Estos resultados ponen de relieve que la ampliación del financiamiento involucra no solo la disponibilidad de recursos, sino también las capacidades institucionales para identificar, evaluar y acompañar a las empresas.

Desde la perspectiva de las instituciones que respondieron la encuesta, la escala de la demanda constituye el principal desafío para ampliar el financiamiento, seguida por restricciones relacionadas con la información, el riesgo percibido y las capacidades institucionales. Estas percepciones sugieren que la expansión de la oferta enfrenta dificultades que trascienden el diseño de productos financieros y se relacionan también con el conocimiento del segmento y las condiciones necesarias para canalizar los recursos hacia las empresas.

Los estudios de caso de Bolivia, Ecuador, El Salvador y Brasil complementan estos hallazgos al mostrar distintas formas de incorporar el enfoque de género en la actividad de los BD. Las experiencias analizadas ilustran la combinación de instrumentos financieros y servicios de acompañamiento, la utilización de garantías y esquemas de intermediación, así como la adaptación de productos y canales de atención a diferentes contextos empresariales y territoriales. Su diversidad confirma que no existe un modelo único de intervención y que las posibilidades de aplicación de estas experiencias dependen del mandato, las capacidades y las condiciones operativas de cada institución.

Una conclusión transversal es que la ampliación sostenible del financiamiento a las Mipymes lideradas por mujeres depende de la articulación entre estrategias institucionales, instrumentos adecuados, gestión del riesgo, sistemas de información y mecanismos de acompañamiento empresarial. En este proceso, la cooperación internacional y el intercambio entre BD constituyen oportunidades para fortalecer capacidades, movilizar recursos y aprovechar aprendizajes institucionales. No obstante, el carácter descriptivo del estudio y las diferencias de cobertura entre las fuentes utilizadas no permiten generalizar estadísticamente los resultados al conjunto de los BD de la región ni establecer efectos causales sobre las empresas beneficiarias.

La evidencia reunida contribuye a comprender cómo los BD están incorporando el enfoque de género en sus intervenciones y cuáles son las principales restricciones que enfrentan para ampliar su alcance. Desde esta perspectiva, el desafío trasciende el incremento de los recursos disponibles y comprende la consolidación de capacidades e instrumentos que permitan atender de manera más efectiva y sostenida las necesidades de financiamiento productivo de las mujeres empresarias, en consonancia con los objetivos de inclusión financiera, desarrollo productivo y equidad de género en ALC.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adame, M. E. C., & García, M. L. S. (2024). Un estudio de las PYME lideradas por mujeres en Latinoamérica. *Ruta*. https://doi.org/10.15443/ruta2023789

Ágreda, M. J. F., Azar, K., Reyes, M. F., Ortíz, J. F., Schineller, S., Arévalo, S., & Ramírez, G. (2025). *Financiamiento para empresas de mujeres en Colombia Hallazgos de una encuesta aplicada*. http://dx.doi.org/10.18235/0013804

Agrobanco. (2026). *Memoria Anual 2025*. https://surl.lt/yienyy

ALIDE. (2025). Más allá de la cuenta: la nueva realidad de la inclusión financiera de las mujeres en América Latina. *Revista de ALIDE Banca & Desarrollo*, 25–28. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/1510.pdf

ALIDE. (2024). Programa Mujer BDP Banco de Desarrollo Productivo (BDP), Bolivia. *Premios ALIDE 2024: Programas innovadores para avanzar en los objetivos de desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, 217–253. https://surl.li/mpcyiz

ALIDE. (2023). BDMG: Linha de Financiamento Empreendedoras de Minas. Premios ALIDE 2023: Tecnologías financieras innovadoras para el desarrollo sostenible y la inclusión en América Latina y el Caribe, 215–237. https://surl.lt/jndjmr

ALIDE (2022). *Programa Mujeres 360 de BN Mujer | Banco Nacional, Costa Rica*. Premios ALIDE 2022: Tecnologías financieras innovadoras para el desarrollo sostenible y la inclusión en América Latina y el Caribe. https://surl.li/knhotw

ALIDE. (2022). Programa Mujer para la Inclusión Social en Bolivia. *Revista de ALIDE Banca & Desarrollo*, 24–26. https://surl.li/rsmeim

Americano dos Santos, L. G., Leonel, S. G., & Soares Bastos Moutinho, R. F. do A. C. de M. (2023). *Explorando o Papel dos Bancos Públicos no Desenvolvimento de Startups Iniciantes: Uma Perspetiva Regional no Nordeste do Brasil*. https://sigarra.up.pt/fep/en/pub_geral.show_file?pi_doc_id=453847

Auguste, S., Prat, J. G. i, & Braun, G. (2021). *Brecha de género en el acceso al financiamiento en Centroamérica y República Dominicana*. https://doi.org/10.18235/0003151

Auricchio, B., Lara, E., Mejía, D., Remicio, P., & Valdez, M. (2022). *Capacidades fnancieras de las mujeres. Brechas de género en las encuestas de capacidades fnancieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú*. http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1700

Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR). (2023). *Hoja de Ruta para la Inclusión Financiera de las Mujeres en El Salvador 2024-2028*. Gob.sv. https://cdn.inclusionfinanciera.gob.sv/wp-content/uploads/2024/07/Hoja-de-Ruta-para-IF-de-las-Mujeres.pdf

BANCOLDEX. (2026). *Reporte Anual 2025*. https://www.bancoldex.com/sites/default/files/Bancoldex_Reporte_Anual_2025%20comprimido.pdf

Banco da Amazonia. (2023). *Programação Financeira FNO 2026*. Plano de Aplicação de Recursos Financeiros do Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO). https://www.gov.br/mdr/pt-br/assuntos/fundos-regionais-e-incentivos-fiscais/fundos-constitucionais-de-financiamento-fno-fne-e-fco/fundo-constitucional-de-financiamento-do-norte-fno/ProgramaoFinanceiraFNO2026.pdf

BCR. (2025). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*. https://cdn.inclusionfinanciera.gob.sv/wp-content/uploads/2026/01/ENIEF-2025.pdf

BD ES. (2026). *Relatório Anual Integrado 2025*. https://www.BD es.gov.br/hotsites/Relatorio_Anual_2025/BD ES_RA2025_DIGITAL.pdf

BNF. (2026). *Memoria de Sostenibilidad 2025*. https://www.bnf.gov.py/uploads/16_Memoria_de_Sostenibilidad_2025_08c53affa2.pdf

Banco Provincia de Buenos Aires. (2026). *Reporte de Sostenibilidad 2025*. https://www.bancoprovincia.com.ar/CDN/Get/Reporte_sostenibilidad_2025

Benedetti, C. (2022, October 26). *Financiación a empresas lideradas por mujeres, una inversión al cierre de brechas en el país* | Bancóldex. *Blog*. https://www.bancoldex.com/blog/financiacion-empresas-lideradas-por-mujeres-una-inversion-al-cierre-de-brechas-en-el-pais

Berdeja, I., Vargas, P., Gincherman, A., Trueba, L., Szepesy, I., Rivas, M., & Alvarenga, M. (2023). *En ascenso mujeres empresarias blended finance instituciones financieras un estudio sobre el potencial de la banca mujer en América Latina y el Caribe y lo que significa para las instituciones Financieras*. https://idbinvest.org/es/publicaciones/mujeres-empresarias-en-ascenso-como-pueden-las-instituciones-financieras-aprovechar

Carlino, H., Netto, M., Suarez, E., & Vasa, A. (2017). *La contribución de la Banca de Desarrollo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible en los países de América Latina y el Caribe*. http://dx.doi.org/10.18235/0000625

Connectamericas. (2025). Access to Finance for Women-Led SMEs in Latin America and the Caribbean: Challenges and Opportunities. In *Connectamericas*. https://connectamericas.com/content/access-finance-women-led-smes-latin-america-and-caribbean-challenges-and-opportunities-0

CFN B.P. (2025). *Rompiendo brechas: acceso a financiamiento para el desarrollo de mujeres 2025*. Corporación Financiera Nacional (CFN), de Ecuador https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2025/11/Alide-mujeres-2025.pdf

CORFO. (2024). *Cuenta pública participativa CORFO, gestión 2024*. https://repositoriodigital.corfo.cl/handle/11373/717978

Credicorp (2024. *Índice de Inclusión Financiera de Credicorp: Brechas de género: Una mirada al ahorro y crédito.* https://bancodeideascredicorp.com/media/WP_IIF_2024_Brechas_de_Genero_05Mar25.pdf

Ferraz, J. C., & Ramos, L. (2018). *Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina Innovaciones, factores determinantes y prácticas de las instituciones financieras de desarrollo Informe regional*. http://repositorio.cepal.org/handle/11362/43427

García, M. L. S., & Adame, M. E. C. (2015). Retos para el emprendimiento femenino en américa latina. *Criterio Libre*, *13*(22), 129. https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2015v13n22.129

Lazarte, M. C., Vaeza, M. N., Alemany, C., Jaime, E., Coello, R., Cassisi, R., Gonzalez Sanz, M. J., Close, E., Palacios, H., Gutiérrez, P., Chang, P., Vega, A. L., Narancio, C., & Guillén, E. (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*. https://lac.unwomen.org/sites/default/files/Field%20Office%20Americas/Documentos/Publicaciones/2021/12/FinanzasParaTodas_02-12-21_Signed.pdf

López Mayher, C., Azar, K., & Gabriela Andrade, S. (2022). *Elementos clave para atender a las pyme de mujeres: una guía práctica para bancos nacionales de desarrollo.* http://dx.doi.org/10.18235/0004293

López Mayher, C., Azar, K., & Andrade, G. (2022). *Mejores prácticas para el financiamiento de Mipyme de mujeres en América Latina y el Caribe: recomendaciones para bancos nacionales de desarrollo*. https://doi.org/10.18235/0004295

Luna-Martínez, J. D., & Vicente, C. L. (2012). Global Survey of Development Banks. In *World Bank eBooks*. https://doi.org/10.1596/1813-9450-5969

Marbuah, G., Velde, D. W. te, Attridge, S., & Keane, J. (2022). *Understanding the Role of Development Finance Institutions in Promoting Development: An Assessment of Three African Countries*. https://doi.org/10.51414/sei2022.006

Mazzucato, M., & Macfarlane, L. (2023). *Mission-oriented development banks: the case of KfW and BD ES*. https://www.ucl.ac.uk/bartlett/sites/bartlett/files/final_mazzucato_m._macfarlane_l._2023_mission-oriented_development_banks-_the_case_of_kfw_and_BD es.pdf

MPCEIP. (2025). *Ellas en Datos*. *Segunda Edición*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Dirección de Estudios Económicos y Comerciales. https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/05/Ellas-en-Datos_2da-Edicion.pdf

NAFIN (2026). Informe anual de actividades 2025. https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/nafin-en-cifras/informes-anuales/2025/Informe_anual_2025.pdf

NAFIN. (2024, August 29). *NAFIN Estrategia de Inclusión Financiera* [Slide show]. https://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2024/08/20240827_ALIDE_Genero-en-Nafin_VF.pdf

ONU Mujeres (2025). *Estudio de sesgos inconscientes en instituciones bancarias realizado en conjunto con ALIDE*. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/Estudio_de_Sesgos_Inconscientes_ALIDE_ONUMujeres.pdf

Pailhé, C. (2014). *Regulación financiera y género: El enfoque de género en las operaciones de reforma financiera de la División de Mercados de Capitales e Instituciones Financieras*. https://doi.org/10.18235/0007165
Siegrist, F. (2025). *Supporting women entrepreneurs in developing countries: what works? Revisiting the evidence base*. https://doi.org/10.1596/43818

Trueba, L. (2024). *Unlocking the Women's Market: Comprehensive Strategies for Financial Institutions to Engage the Lucrative Women's Market*. Blogs Consumer Centrix (CCX). https://consumercentrix.com/2024/02/22/unlocking-the-womens-market/

Ugáz Estrada, C., & Schuber, C. (2022). *Women, SMEs and sustainable development – lessons learnt for the road ahead*. https://www.unido.org/stories/women-smes-and-sustainable-development-lessons-learnt-road-ahead

UNEP FI y ONU Mujeres. (2024). *Avanzando la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres: Guía para el Establecimiento de Metas en los Bancos.* https://www.unwomen.org/sites/default/files/2025-03/advancing-gender-equality-and-womens-empowerment-target-setting-guidance-for-banks-es.pdf

ANEXOS

Cuestionario sobre Financiamiento a MIPYMES lideradas por mujeres

Las MIPYMES de propiedad y/o gestionadas por mujeres desempeñan un rol clave en la generación de empleo, el desarrollo productivo y la inclusión económica en ALC. Sin embargo, este segmento continúa enfrentando brechas relevantes en el acceso al financiamiento, asociadas tanto a restricciones estructurales del mercado como a desafíos institucionales en el diseño y la implementación de instrumentos financieros adecuados.

En este contexto, ALIDE desarrolla el presente estudio con el objetivo de recopilar información sistemática y comparable sobre cómo los bancos de desarrollo (BD) de la región están abordando el financiamiento de las MIPYMES lideradas por mujeres. El estudio busca contribuir a una mejor comprensión de las estrategias institucionales, los programas implementados, los productos financieros y no financieros ofrecidos, así como de las prácticas innovadoras y los principales desafíos que enfrentan estas intervenciones.

Objetivo del cuestionario

Este cuestionario tiene como finalidad identificar, de manera estructurada, las acciones que los bancos de desarrollo están llevando a cabo para apoyar a las MIPYMES lideradas por mujeres. El instrumento está compuesto por siete secciones y 27 preguntas, predominantemente cerradas y de opción múltiple, lo que facilita su respuesta y asegura la comparabilidad de la información entre instituciones, e incorpora un número reducido de preguntas abiertas destinadas a complementar y clarificar determinados aspectos de las acciones implementadas.

Nota importante: Las respuestas serán analizadas de forma agregada y sin referencia a instituciones individuales, con el fin de identificar tendencias generales y buenas prácticas relevantes para el estudio. La información será tratada de manera estrictamente confidencial y utilizada exclusivamente con fines de investigación. Ante cualquier duda o consulta relacionada con el cuestionario, puede contactarse con Javier Carbajal, Economista Principal del Programa de Estudios Económicos de ALIDE, al correo electrónico: jcarbajal@alide.org

Sesión 1. Perfil institucional

1.1 Nombre de la institución financiera de desarrollo:

1.2 País de operación:

1.3 Mandato principal de la institución (marcar una) Se refiere al objetivo central que orienta las operaciones y productos de la institución, de acuerdo con su marco legal y estratégico*:*

☐ Desarrollo productivo / MIPYMES[8]

☐Financiamiento sectorial[9]

☐ Inclusión financiera[10]

☐ Mandato mixto[11]

1.4 Alcance geográfico (marcar una):

☐ Nacional

☐ Subnacional / regional

☐ Nacional con operaciones internacionales

☐ Supranacional

1.5 Modelo operativo predominante:

☐ Primer piso

☐ Segundo piso

☐ Modelo mixto

1.6 Tipo de empresas atendidas (múltiple):

☐ Microempresas

☐ Pequeñas empresas

☐ Medianas empresas

☐ Gran empresa/Corporaciones

☐ Startups

☐ Empresas exportadoras

☐ Sectores estratégicos

Sesión 2. Estrategia institucional y enfoque en mujeres

2.1 ¿La institución cuenta actualmente con al menos una iniciativa en ejecución orientada al financiamiento o fortalecimiento de MIPYMES lideradas por mujeres?

☐ Sí

☐ No

2.2 ¿Cuenta con estrategia o programas orientados a MIPYMES lideradas por mujeres? (Seleccione la opción que mejor refleje el nivel actual de desarrollo o madurez de la iniciativa en su institución)

☐ En diseño / piloto[12]

☐ Programas específicos[13]

[8] Enfoque prioritario en el financiamiento y fortalecimiento de estas empresas.

[9] Orientado a sectores específicos como agro, industria, vivienda, infraestructura u otros. y la atención a las MIPYMES se realiza principalmente dentro de esos sectores.

[10] Ampliar el acceso y uso de servicios financieros para poblaciones y segmentos tradicionalmente excluidos, incluidas las MIPYMES.

[11] Combinación de los enfoques anteriores

[12] Iniciativa en fase inicial, implementada a escala limitada y sujeta a evaluación o ajustes antes de una eventual ampliación.

[13] Iniciativas o programas definidos, sin estar plenamente integrados al marco institucional general.

☐ Institucionalizada[14]

2.3 Antigüedad del enfoque (estrategia o programas):

☐ Menos de 2 años

☐ Entre 2 y 5 años

☐ Más de 5 años

☐ No aplica

2.4 Motivación o factor que impulsó la adopción de la estrategia, línea o programas orientados a MIPYMES lideradas por mujeres (rspta. múltiple):

☐ Mandato gubernamental

☐ Estrategia institucional

☐ Cooperación internacional

☐ Demanda del mercado

☐ Iniciativa interna

Sección 3. Programas y productos financieros

3.1 ¿Ofrece productos financieros específicos para mujeres?

☒ Sí

☐ No → ***pasar a 3.6***

3.2 Áreas programáticas (múltiple):

Ámbitos de intervención que definen el objetivo o destino del financiamiento, independientemente del instrumento utilizado

☐ Capital de trabajo

☐ Inversión productiva

☐ Financiamiento verde

☐ Comercio exterior

☐ Emprendimiento

☐ Desarrollo empresarial

3.3 ¿Cuáles son los instrumentos financieros que la institución ofrece directamente a las MIPYMES lideradas por mujeres? (múltiple)

☐ Crédito capital de trabajo

☐ Crédito de inversión

☐ Garantías

☐ Leasing

☐ Factoring

☐ Trade finance

☐ Financiamiento temprano

☐ Otros (especificar):

3.4 Condiciones diferenciadas[15]

3.4a ¿los productos dirigidos específicamente a MIPYMES lideradas por mujeres ofrecen alguna condición financiera u operativa diferenciada?

☐ Sí, continúe con 3.4.b

☐ No → ***pase a la pregunta 3.5***

3.4b. ¿Qué condiciones diferenciadas ofrecen estos productos? Marque todas las alternativas que correspondan. Considere las condiciones presentes en al menos uno de los productos dirigidos a MIPYMES lideradas por mujeres

☐ Tasas preferenciales

☐ Plazos más largos

☐ Períodos de gracia

☐ Garantías diferenciadas

☐ Colateral alternativo

[14] Forma parte del marco estratégico, normativo u operativo regular de la institución.

[15] Se refiere a condiciones financieras u operativas que difieren de las aplicadas a los productos regulares de la institución.

☐ Sin garantía

3.5. Canales de colocación de los instrumentos financieros ofrecidos por la institución (múltiple):

☐ Presencial

☐ Digital

☐ Intermediarios financieros

☐ Alianzas fintech

3.6 Razones para no ofrecer productos específicos (múltiple):

☐ No forma parte del mandato

☐ Falta de lineamientos

☐ Dificultades operativas

☐ Riesgo percibido

☐ Limitaciones de fondeo

☐ Otros *(especificar)*

Sección 4. Servicios no financieros

4.1 El programa (s) incluye(n) servicios no financieros?

☐ Sí

☐ No

4.2 Servicios ofrecidos (múltiple):

☐ Educación financiera

☐ Capacitación

☐ Mentoría

☐ Asistencia técnica

☐ Networking

☐ Formalización

☐ Digitalización

4.3 Modalidad de provisión de los servicios no financieros (múltiple):

☐ Interna (directamente por la institución)

☐ Terceros

☐ Cooperación internacional

☐ Alianzas público-privadas

Sección 5. Operación mediante intermediarios financieros

5.1 La institución canaliza recursos a Mipymes lideradas por mujeres a través de intermediarios financieros?

☐ Sí

☐ No

5.2 Instrumentos provistos a los intermediarios financieros para canalizar financiamiento hacia MIPYMES lideradas por mujeres (múltiple):

☐ Líneas de crédito

☐ Fondos dedicados

☐ Garantías

☐ Incentivos

☐ Blended finance

☐ Asistencia técnica

5.3 ¿Se establecen objetivos o incentivos específicos a los intermediarios financieros para atender este segmento?

☐ Sí

☐ No

Sección 6. Innovaciones en productos, procesos o mecanismos implementados para ampliar el acceso de MIPYMES lideradas por mujeres

6.1 ¿Cuáles de las siguientes innovaciones ha implementado su institución para ampliar el acceso a este segmento? (múltiple)

☐ Digitalización

☐ Scoring alternativo

☐ Flujo de caja

☐ Alianzas fintech

☐ Nuevos instrumentos

☐ Pilotos

☐ Bonos

6.2 ¿Cuáles son los principales beneficios observados de estas innovaciones? (múltiple):

☐ Menores barreras

☐ Mayor cobertura

☐ Menores costos

☐ Mejores tiempos

☐ Diversificación cartera

☐ Otros *(especificar)*

Sección 7. Desafíos y perspectivas

7.1 ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta su institución para ampliar el financiamiento a MIPYMES lideradas por mujeres? (múltiple)

☐ Falta de información

☐ Diseño de productos

☐ Riesgo percibido

☐ Restricciones regulatorias

☐ Limitaciones institucionales

☐ Escala de la demanda

☐ Otros *(especificar)*

7.2 Desde su experiencia, ¿cuáles son las principales oportunidades para BPD? Considere oportunidades asociadas a mejoras institucionales, diseño de instrumentos, innovación, articulación con intermediarios, fondeo o alianzas estratégicas.)

7.3 Tipo de apoyo prioritario (múltiple):

☐ Asistencia técnica

☐ Fondeo concesional

☐ Garantías

☐ Marco regulatorio

☐ Cooperación entre bancos

☐ Plataformas regionales

☐ Otros

Muchas gracias por su participación. Los resultados agregados del estudio y las publicaciones derivadas serán oportunamente compartidos con las instituciones participantes.


ALIDE

