

HERRAMIENTA 2.7

Apoyar el desarrollo de las empresas locales pertenecientes a mujeres

- » **OBJETIVO:** Promover el desarrollo de empresas de propiedad de mujeres para que puedan satisfacer las necesidades de la cadena de suministro.
- » **UNIDADES A LAS QUE VA DIRIGIDA:** Adquisiciones, relaciones con la comunidad.

Si su compañía opera en comunidades donde son pocas las empresas de propiedad de mujeres que cuentan con las habilidades y la capacidad suficientes para satisfacer las necesidades de la cadena de suministro, puede brindarles apoyo para que lleguen a formar parte de su cadena de suministro corporativa. Si se comparte la carga de trabajo de modo que el esfuerzo se vuelva una actividad conjunta entre el área de adquisiciones y la de relaciones con la comunidad, se pueden generar beneficios más amplios, como la expansión de la base de adquisiciones locales, un mayor desarrollo económico local y la construcción de relaciones positivas con la comunidad.

En esta herramienta se ofrecen pautas sobre cómo desarrollar empresas de propiedad de mujeres, siguiendo un proceso que incluye lo siguiente:

- Evaluar y detectar los obstáculos que dificultan la actividad empresarial de las mujeres.
- Identificar los posibles asociados, como incubadoras de empresas e instituciones financieras locales.
- Organizar actividades de fortalecimiento de la capacidad de las empresas locales de propiedad de mujeres mediante la colaboración entre los equipos de las áreas de adquisiciones y relaciones con la comunidad.
- Hacer el seguimiento del impacto en las adquisiciones locales, el desarrollo económico local y el empoderamiento económico de la mujer.

A continuación, se brindan detalles sobre cada uno de estos pasos.

Evaluación de las necesidades

Para abordar eficazmente los obstáculos y apoyar el desarrollo de empresas de propiedad de mujeres, las compañías deben entender cuáles son esos escollos. Por tal motivo, resultará útil llevar adelante una evaluación de los obstáculos y las oportunidades para la actividad empresarial de las mujeres en una comunidad determinada.

Limitaciones frecuentes para las empresas de propiedad de mujeres

Las mujeres enfrentan diversas limitaciones para desarrollar actividades empresariales, por ejemplo:

- **Obstáculos para acceder al financiamiento:** A menudo, las mujeres emprendedoras tienen más dificultades para acceder al financiamiento que los hombres. Es posible que les resulte más difícil obtener préstamos: quizás se fijen tasas de interés más altas o los montos de los préstamos sean más bajos, especialmente porque es más probable que recurran a fuentes de financiamiento informales, como la familia o la iglesia. Si bien las instituciones de microfinanzas han demostrado ser una fuente de crédito muy popular entre las mujeres, también imponen limitaciones en

RECUADRO 2F | *Winning Women*: El programa multirregional de EY para ayudar a las mujeres emprendedoras a ampliar su escala

El programa *Entrepreneurial Winning Women* (Mujeres Emprendedoras Ganadoras) de EY se enfoca en “el eslabón perdido”: mujeres que han creado pequeñas empresas rentables, pero que aún no han encontrado las herramientas esenciales necesarias para ampliar su escala de manera sostenible. Ofrece a las participantes asesoramiento empresarial experto, exposición nacional y capacitación en habilidades blandas, como el desarrollo de la confianza y la elaboración de una visión, la construcción de redes de contactos y la creación de comunidades con pares, con lo que ha ayudado a más de 500 participantes de 48 países de todo el mundo con resultados notables. En promedio, las participantes mostraron un aumento del 35 % en el crecimiento anual compuesto y una suba del 166 % en el número de empleados de sus empresas desde que se sumaron a *Winning Women*. Más de tres cuartas partes de las emprendedoras participantes (el 77 %) afirmaron que el programa las había ayudado a encontrar consejeros y modelos a quienes imitar.

Fuente: EY, “*Entrepreneurial Winning Women Program*” (Programa Mujeres Emprendedoras Ganadoras).

cuanto al tamaño de la organización que solicita el préstamo, lo que genera un desafío para las que desean expandir sus negocios a fin de cumplir con los requisitos de contratación de grandes compañías.

- **Control limitado de las finanzas:** En algunos países, rigen restricciones legales y culturales que impiden a las mujeres controlar sus propias finanzas. Es posible que no se les permita tener cuentas bancarias propias o que no tengan ningún poder para decidir cómo gastar o invertir las finanzas familiares. Para las mujeres que aspiran a poner en marcha un emprendimiento, esto podría crear serias dificultades. Si dependen de un familiar varón para acceder a sus cuentas, sus ahorros podrían estar en riesgo.
- **Limitaciones legales sobre otros aspectos de la actividad empresarial:** Además de las restricciones para acceder a las finanzas y controlarlas, es posible que las mujeres encuentren también otros obstáculos, como las limitaciones respecto de la propiedad o del registro de bienes a su nombre. También es posible que se les impida tener su propio pasaporte u otra forma de identificación, elemento fundamental para poner en marcha un negocio.
- **Normas culturales que limitan el tiempo, la movilidad y la independencia de las mujeres:** Las obligaciones familiares y culturales pueden obstaculizar la gestión de un emprendimiento. Otros desafíos que cabe mencionar son las restricciones para hablar o reunirse con extraños, la movilidad limitada y el hecho de ser las principales responsables del cuidado de los niños, todo lo cual hace más difícil concretar el sueño empresarial.
- **Falta de habilidades clave:** En muchas comunidades, es posible que las mujeres hayan recibido menos educación empresarial, en particular capacitación financiera y en gestión.
- **Menor tolerancia al riesgo:** Diversos estudios indican que las mujeres abordan el riesgo y la inversión de manera diferente que los hombres, con una menor tolerancia al riesgo.

- **Infraestructura limitada:** La mejora de la infraestructura vial y de transporte puede facilitar el acceso de las mujeres a las finanzas y los mercados, lo que tendría un fuerte impacto positivo en su participación económica y su actividad empresarial.

Identificación de posibles asociados

Si se trabaja en conjunto con entidades que colaboren para apoyar el desarrollo, el financiamiento y la sostenibilidad de las empresas locales de propiedad de mujeres, se podrá catalizar un impacto que exceda los esfuerzos de su compañía. Entre las asociaciones que pueden contemplarse figuran las siguientes:

- Recursos ya existentes para el desarrollo de empresas: Como incubadoras, recursos o concursos locales de emprendimientos, y la cámara de comercio local.
- Instituciones financieras: Bancos comerciales y de microfinanciamiento, entidades que otorgan donaciones u ONG e instituciones sin fines de lucro dedicadas a promover la educación y la inclusión financieras.
- Organizaciones de mentoría: Para apoyar o facilitar programas de mentoría para emprendedoras locales.
- Incubadoras o centros de capacitación/fortalecimiento de la capacidad para el desarrollo de empresas.

RECUADRO 2G | Boyner Group consolida su base de proveedores a través del fortalecimiento de la capacidad

Boyner Group es la mayor compañía minorista de productos no electrónicos de Turquía que cotiza en bolsa. El 17 % de su base de proveedores está conformado por empresas de propiedad de mujeres, el doble del promedio en ese país. Aun así, la compañía ha reconocido que dichas empresas enfrentan obstáculos singulares para convertirse en proveedoras de los compradores más importantes.

Por este motivo, diseñó en asociación con IFC un programa de 12 semanas con el que se busca fortalecer la capacidad de las pequeñas empresas dirigidas por mujeres que tienen el potencial para formar parte de una cadena de suministro corporativa. El programa *Good for Business* (Bueno para el Negocio) capacita a emprendedoras y las conecta con mentores, instituciones financieras y marcas que podrían ayudarlas a impulsar sus negocios.

Además de desarrollar habilidades y proporcionar mentoría y apoyo financiero a estas pequeñas empresas, el programa también generó beneficios para Boyner Group, en la forma de una base de proveedores más sólida y diversificada.

Fuente: Boyner Group e IFC, "Case Study: Boyner Group's Supply Chain Strengthens Women in Business" (Estudio de caso: La cadena de suministro de Boyner Group fortalece a las mujeres emprendedoras).

Las asociaciones con los tipos de entidades mencionadas pueden implementarse ya sea con el fin de fortalecer la capacidad de las empresas que pueden contribuir directamente a su cadena de suministro, o bien como parte de un plan de resiliencia y participación comunitaria, con el que también se puede brindar apoyo a empresas que formen parte del panorama económico más amplio. En ambos casos, el contenido de los programas de desarrollo empresarial debe incluir módulos sobre habilidades empresariales, procesos de registro y obtención de licencias, financiamiento y gestión empresarial y financiera.

Además del desarrollo de habilidades, en los programas de capacitación se debe prever el apoyo continuo durante los primeros años después de la puesta en marcha de un emprendimiento, dado que un número desproporcionado de nuevas empresas fracasan³².

Las evidencias muestran que estas asociaciones para la capacitación pueden dar resultados. Por ejemplo, un centro de promoción empresarial de Sudáfrica vinculado con el proyecto de Richards Bay Minerals en Rio Tinto ha ayudado a desarrollar más de 60 empresas locales. Este centro ha establecido vínculos con bancos y se ha asociado con la Universidad de Monash en un programa para certificar a los emprendedores locales en el área de gestión empresarial. La mayoría de los participantes han sido mujeres y jóvenes.

Programas de apoyo adaptados a las necesidades específicas

Para fortalecer la capacidad de las empresas de propiedad de mujeres y respaldar una mayor interacción con ellas, se deben adaptar las actividades de modo tal de contemplar las circunstancias locales y las limitaciones específicas de la comunidad:

- Respalda la innovación para desarrollar ideas que surjan del contexto y el pensamiento locales: Organizar concursos locales de innovación dirigidos a empresas de propiedad de mujeres y brindarles apoyo (por ejemplo, a través de un centro de capacitación local) para que se amplíen y crezcan. El programa *Good for Business* (Bueno para el Negocio), creado por Boyner Group en asociación con IFC (véase el recuadro 2G), ayuda a formar mujeres emprendedoras y, al mismo tiempo, diversifica y fortalece la cadena de suministro de la propia compañía.
- Examinar las políticas internas de adquisiciones: Es necesario asegurarse de que apoyen a las empresas más pequeñas de propiedad de mujeres. Asimismo, se debe analizar la forma en que se agrupan los contratos y revisar las condiciones de financiamiento de los proveedores para verificar que los enfoques vigentes no estén creando desventajas injustas para las empresas más pequeñas.
- Financiar empresas: Colaborar con las instituciones financieras locales para promover e incentivar el acceso de las mujeres al financiamiento. Esto podría incluir:
 - Capacitar a las instituciones financieras locales sobre los beneficios de la participación de las mujeres. En muchas comunidades, las normas culturales pueden llevar a las propias instituciones financieras a mostrar prejuicios contra las empresas pertenecientes a mujeres. Un primer paso importante puede ser trabajar con los bancos para abordar estos sesgos

³² [Datos del Gobierno de Estados Unidos](#) sugieren que el 20 % de las nuevas empresas fracasan dentro del primer año, el 45 % dentro de los tres años y el 65 % dentro de los 10 años.

como parte de un programa integral que respalde la ampliación del acceso de las empresas de propiedad de mujeres al financiamiento³³.

- Apoyar los esfuerzos de las instituciones financieras locales por capacitar a las mujeres emprendedoras sobre los elementos básicos de la actividad bancaria y el crédito, incluida la manera de obtener crédito y hacer crecer sus empresas.
- Colaborar con las instituciones financieras locales para otorgar préstamos a bajas tasas de interés a mujeres (que podrían vincularse a la participación en diversas actividades de capacitación o incubación) y para facilitar la constitución de garantías a empresas pertenecientes a mujeres.
- Establecer programas de mentoría: Conectar empresas exitosas de propiedad de mujeres con emprendimientos emergentes también de mujeres, y a ejecutivos corporativos con emprendedoras locales.
- Considerar la aplicación de enfoques complementarios para lograr mayor sostenibilidad: Los datos indican que los enfoques aislados —por ejemplo, ofrecer financiamiento sin capacitación en gestión empresarial— tienen menos probabilidades de generar sostenibilidad empresarial a largo plazo³⁴.

Seguimiento de los avances

Al monitorear y evaluar las distintas actividades de desarrollo empresarial, se debe examinar su eficacia para generar una base de adquisiciones locales con mayor diversidad de género. En este seguimiento también se debería medir la contribución más general al desarrollo económico local y al empoderamiento económico de las mujeres.

³³ IFC y Alianza Mundial para la Inclusión Financiera (GPFI), *Strengthening Access to Finance for Women-Owned SMEs in Developing Countries* (Mejorar el acceso al financiamiento entre las pymes de mujeres de los países en desarrollo), pág. 6.

³⁴ Urban Institute (2016), *“Six Lessons on What Works in Supporting Women-Owned Businesses”* (Seis lecciones sobre las medidas eficaces para respaldar a las empresas de propiedad de mujeres), Washington, DC, Urban Institute.