

DOCUMENTO DE RECOMENDACIONES PARA FACILITAR LA FINANCIACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES LIDERADOS POR MUJERES

Una propuesta del CEAE

Fundación MUJERES / ESPERA / FEMENP / FIDEM / Federación Mujeres Progresistas

ÍNDICE

Presentación

Introducción

El acceso al crédito para la creación y consolidación de empresas creadas por mujeres. Una carrera de obstáculos

Recomendaciones para mejorar el acceso a la financiación de empresas creadas por mujeres

Documentación complementaria

PRESENTACIÓN

El presente documento ha sido elaborado por el **CEAE Fundación MUJERES / ESFERA / FEMENP / FIDEM y la Federación Mujeres Progresistas**, en el marco de la convocatoria de ayudas 2012 para la promoción de centros de apoyo a emprendedores (*Resolución de 14 de junio de 2012, de la Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa*)¹, cuyo objetivo es contribuir al impulso y mejora de los servicios de apoyo a pequeñas y medianas empresas que ofrecen estos centros así como fomentar su cooperación.

El CEAE se ha constituido entre organizaciones con larga y contrastada trayectoria en el apoyo y acompañamiento a mujeres emprendedoras y empresarias en todas las fases del proceso de creación y consolidación de empresas. Una trayectoria marcada por el conocimiento y la experiencia práctica que, desde las premisas de la intervención desde el enfoque de género y una metodología de carácter integral, han permitido conocer muy de cerca la realidad de las mujeres en su aventura empresarial, los obstáculos que enfrentan, las soluciones planteadas y los resultados alcanzados.

La experiencia adquirida a través de la realización de programas de apoyo a la creación y consolidación de empresas de mujeres, promovidos por distintos poderes públicos en el marco del desarrollo de las políticas públicas en materia de emprendimiento, nos ha posibilitado la colaboración y generación de sinergias con distintos dispositivos de apoyo al emprendimiento, así como con entidades financieras y oficinas bancarias para apoyar el acceso al crédito de las mujeres; así como desarrollar metodologías que dieran respuesta a las distintas necesidades planteadas por emprendedoras y empresarias.

Este bagaje unido al interés por seguir dando respuesta a emprendedoras y empresarias nos ha llevado a la necesidad de abrir un espacio de conocimiento, análisis y debate sobre la realidad en la que intervenimos para, conjuntamente, poder realizar propuestas, especialmente a los poderes públicos y otros agentes implicados en la promoción del emprendimiento, que posibiliten una mayor y mejor atención a las necesidades de las mujeres.

¹ Orden ITC/560/2010, de 3 de marzo, establece las bases reguladoras para la concesión de ayudas públicas para la promoción de centros de apoyo a emprendedores.

Éste es el objetivo de nuestro CEAE, la creación de un **espacio común para la promoción del emprendimiento femenino y la creación y consolidación de empresas** que permita fomentar y fortalecer los procesos de acceso a la financiación de proyectos liderados por mujeres, con especial atención a las microfinanzas.

Para la consecución de este objetivo, las organizaciones del CEAE se han sentado a reflexionar e intercambiar conocimiento y experiencias para **construir una propuesta que facilite** una de las fases del proceso de creación y consolidación de empresas que entraña más dificultades a emprendedoras y empresarias, **el acceso al crédito y financiación** de sus iniciativas empresariales.

Para ello, se ha creado un **Grupo de trabajo** al que se ha invitado a un conjunto de entidades involucradas en procesos de acceso al crédito y financiación a las que agradecemos muy sinceramente su colaboración y aportaciones realizadas para alcanzar el resultado final de esta reflexión y que se concreta en este documento que presentamos. Nuestro agradecimiento a Aval Madrid, Fundación Fiare, Fundación AFI, Plataforma de Emprendimiento y Microfinanzas (PEM) y Unidad Administradora del Fondo Social Europeo (UAFSE).

El documento se organiza en dos partes, una primera donde se realiza una aproximación de los obstáculos que afectan al acceso, negociación y constitución de créditos por parte de las mujeres para la creación y consolidación de sus empresas y, una segunda parte, en la que se realiza una propuesta de recomendaciones para eliminar los obstáculos identificados y facilitar, en consecuencia, la financiación de proyectos empresariales liderados por mujeres.

No se trata de un análisis exhaustivo de la materia, sino de una confrontación de conocimiento y experiencias prácticas dirigida a realizar una fotografía de la situación que emprendedoras y empresarias viven y sobre propuestas de medidas que minimizarían los obstáculos que enfrentan en el día a día. Se trata, por tanto, de un documento vivo, abierto a nuevas y prácticas recomendaciones.

Es por ello que se dirige especialmente a **los poderes públicos** que desarrollan las políticas de empleo y desarrollo económico, muy especialmente a aquellos que promueven el emprendimiento y la creación de empresas, así como **entidades financieras** en general y aquellas que colaboran con el desarrollo de líneas de financiación de apoyo a personas emprendedoras, especialmente mujeres, y otros **dispositivos de apoyo al emprendimiento y creación y consolidación de empresas**.

Esperamos que pueda servir de referencia a los distintos agentes que operan en este ámbito, ya sea en la definición de las políticas de apoyo al emprendimiento, en la mejora de los dispositivos de apoyo y acompañamiento a la creación y consolidación de empresas, y a la oferta de los créditos y otras líneas de financiación de operadores financieros.

INTRODUCCIÓN

En España, por cada hombre que participa en la creación de una empresa, hay 0,62 mujeres según el Informe GEM 2011². La participación por sexos en la creación de una empresa continúa siendo fundamentalmente masculina, situándose en un 61,4% frente a la femenina de un 38,6%. Si el análisis comparativo por sexos se realiza atendiendo a las distintas fases que intervienen en el proceso emprendedor, encontramos que el porcentaje de **potenciales empresarias** se sitúa en el 41,5% para el año 2011 frente a un 58,5% de hombres, pero desciende hasta un 38,6% para las empresarias nacientes frente al 61,4% de hombres que consiguen crear una empresa. Las posiciones de empresarias y empresarios se alejan más drásticamente en la fase de **consolidación**, a la que consiguen llegar tan sólo el 28,8% de empresarias frente al 71,2% de empresarios. Según este informe, el hecho de que las mujeres españolas participen menos en la creación de empresas puede deberse a *frenos institucionales y culturales* que discriminan a las mujeres, y por tanto, este dato, debería hacer reflexionar a los poderes públicos.

En cuanto a la actividad emprendedora, las mujeres siguen concentrándose en el sector orientado al consumo, siendo escasas las referencias de iniciativas femeninas en sectores de base tecnológica.

Al establecer y administrar empresas, las mujeres se enfrentan a más dificultades que los hombres, principalmente para acceder a la financiación y a la formación, crear redes y conciliar la actividad empresarial y familiar³. Así, la Comisión Europea invita a los Estados Miembros a *“proporcionar apoyo y tutoría las mujeres empresarias”*⁴ al considerar que las mujeres representan un gran potencial de emprendimiento en Europa. Los gobiernos desempeñan un papel importante para ayudar a crear el entorno adecuado para mejorar la participación económica de las mujeres, especialmente a través de las políticas que permitan a ambos sexos una participación equilibrada en la esfera económica, política y social.

² Informe GEM España 2011 (Global Entrepreneurship Monitor).

³ Lesina, A., y Lotti, F.: *Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy*, NBER WORKING PAPER (2008)

⁴ Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones «Pensar primero a pequeña escala» «Small Business Act» para Europa: Iniciativa en favor de las pequeñas empresas. COM (2008) 394 final. Bruselas, 25.6.2008.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:es:PDF> Fecha 4-03-2013.

La existencia de diferencias entre empresarios y empresarias tiene implicaciones a la hora de definir políticas dirigidas a la promoción de empresas. En este sentido, al diseñar políticas, se debería añadir, a la dimensión “empresarial” la dimensión de “género” y al mismo tiempo reconocer la diversidad que existe en el mismo colectivo de emprendedoras.

La brecha existente entre la igualdad legal y la igualdad real hace necesario que los poderes públicos pongan en marcha políticas públicas orientadas a superar la discriminación y garantizar la igualdad. En España, la **LO 3/2007 de 22 de marzo sobre Igualdad Efectiva entre Mujeres y Hombres** (en adelante LOIEMH) establece el fundamento jurídico para avanzar hacia la efectiva igualdad en todos los ámbitos de la vida social, económica, cultural y política. Su aplicación requiere de un Plan Estratégico que concrete los objetivos, ámbitos y medidas de actuación en los que los poderes públicos han de centrar sus acciones (Art. 17 de la LOIEMH). A la espera de que la agenda política apruebe un nuevo Plan Estratégico 2012-2015, el primer Plan estratégico de igualdad 2008-2011 giraba en torno a 12 ejes de actuación, y articulaba la Participación Económica de las mujeres como eje fundamental para contribuir al desarrollo económico a través del aumento del poder económico de las mujeres.

En España, la participación económica de las mujeres ha mejorado sustancialmente en las últimas décadas, pero estamos muy lejos de los países más avanzados, tal y como demuestra el Índice de brecha de género. Según el informe *The Global Gender Gap Report 2012*⁵ para 135 países, en función del análisis realizado para el índice de participación económica, los resultados confirman una correlación entre la igualdad de género y el nivel de competitividad de un país, el PIB per cápita, y el desarrollo humano. Con el tiempo, -asegura este informe-, la competitividad de un país depende de cómo se utiliza su talento femenino.

Así, la Comisión Europea, en el marco del *Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020*, informa que “debe hacerse lo necesario para que las emprendedoras potenciales sepan que existen programas de apoyo a las empresas y posibilidades de financiación, por lo que invita a los Estados miembros, a que diseñen y apliquen estrategias nacionales para el emprendimiento femenino, destinadas a aumentar la proporción de empresas dirigidas por mujeres”⁶.

En la identificación de los obstáculos que enfrentan las mujeres emprendedoras y empresarias, tienen un peso específico los relacionados con el **acceso a la financiación**. La aversión al riesgo, basada en concepciones estereotipadas de las características de los negocios de

⁵ The Global Gender Gap Report 2012. World Economic Forum. 2012. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2012.pdf. Fecha 4-03-2013.

⁶ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones. Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa. COM (2012) 795 Final. Bruselas, 9.1.2013
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:ES:PDF>. Fecha: 4-03-2013.

mujeres, así como la capacidad de gestión y liderazgo empresarial de éstas, hace que las entidades o personas inversoras informales así como entidades formales (financieras y/o con capacidad de financiación de PYMES) eviten financiar proyectos liderados por mujeres, sobre todo en fase de puesta en marcha o fases tempranas de expansión de la actividad empresarial.

Esta aversión al riesgo pasa también por las propias mujeres emprendedoras y empresarias, que, tras las escasas referencias de modelos empresariales femeninos, y la participación en el ámbito económico de forma subsidiaria, se sitúan en una **posición alejada con respecto al ámbito financiero**, de tal forma, que necesitan orientación y formación sobre las ventajas y desventajas de la amalgama de productos financieros, para situarse en posiciones más igualitarias ante una negociación financiera con potenciales entidades financiadoras formales y/o informales.

El sistema de creencias de género se compone principalmente de dos aspectos: los estereotipos y las actitudes hacia los roles sociales. Los estereotipos de género son categorías que atribuyen algunas características a las personas simplemente por pertenecer a un determinado sexo. Son imágenes idealizadas de atributos e inclinaciones ligadas al sexo, que aunque no se ajusten a la realidad, tienen un impacto significativo en cómo representamos –y cómo se espera que representemos- los roles asignados a mujeres y hombres. Esto, a su vez, tiene consecuencias en las relaciones que se producen entre ambos, así como en las oportunidades que surgen para ambos sexos.

Así, **en la actividad empresarial, el sistema de creencias de género tiene un gran impacto**, que genera diferencias entre hombres y mujeres. Este hecho desanima, por un lado, a las propias mujeres, ya que las posiciona en un punto de partida débil que dificulta sus relaciones con la comunidad empresarial con la que tendrán que interactuar, y por otro, al propio tejido empresarial y operadores del mercado, que otorgan menores niveles de confianza en las posibilidades de crecimiento y consolidación de las empresas lideradas por mujeres.

Por lo tanto, los efectos de la socialización junto con las caracterizaciones estereotípicas de género de un contexto socio-económico específico moldearán las oportunidades de las mujeres para desarrollar la actividad empresarial⁷, y por tanto, determinarán el desarrollo económico de un país.

⁷ All Credit to Men? Entrepreneurship, Finance, and Gender. Susan Marlow, Dean Patton 2005

Así lo demuestra el resultado del informe GEM 2011 sobre el **estado del entorno para el emprendimiento femenino**, analizado cada año por personas expertas. Las conclusiones arrojadas por este informe sobre los obstáculos de conciliación para las empresarias en España suponen una “situación inaceptable” para el proceso emprendedor. Asimismo, la valoración acerca de la aceptación social de la carrera empresarial para las mujeres y la visión sobre la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres ante el reto de crear una empresa tampoco se sitúa en valor suficiente para ser considerado “aceptable”, con una puntuación de 2,72 para 2011 (valores entre 1 y 5, donde 1=completamente cierto y 5=completamente falso).

Estos datos, determinan en numerosos casos que las instituciones formales e informales involucradas en los procesos de creación de empresas **teman otorgar confianza a negocios liderados por mujeres bajo la creencia de bajos niveles competenciales** para la gestión empresarial, lo que determina un desequilibrio en las posiciones de negociación para el acceso a la financiación de un proyecto empresarial.

La **rigidez y requerimientos del sistema financiero** determinan un alejamiento de los proyectos presentados por emprendedoras y empresarias, dando paso de forma general a la imposibilidad de cumplir las condiciones de contratación por parte de las mujeres, por lo que se quedan fuera de las posibilidades de financiación. La aversión al riesgo de estas entidades financieras, *basadas en la creencia del deseo de las mujeres de centrarse más en la familia y en las necesidades personales*⁸ determinan la existencia de procesos negociadores muy complejos que llegan a constituir abusos por parte de las entidades financieras que producen indefensión para el acceso a la financiación de proyectos empresariales.

Por ello, la Comisión ⁹ invita a los Estados miembros a facilitar el acceso de las PYME a la financiación, en particular al capital riesgo, los microcréditos y la financiación *mezzanine*.¹⁰

⁸ The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs. Michael H. Morris, Nola N. Miyasaki, 2006

⁹ COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL CONSEJO, AL PARLAMENTO EUROPEO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES «Pensar primero a pequeña escala»
«Small Business Act» para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas. 2008 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:ES:PDF> Fecha: 4-03-2013

¹⁰ El término mezzanine define un instrumento de financiación intermedio entre la deuda y el capital cuya principal característica es la flexibilidad, lo que le confiere una extraordinaria capacidad de adaptación a diversas compañías y situaciones corporativas. “Financiación Mezzanine: situación actual y perspectivas”. *Revista Española de Capital Riesgo* N.º 4/2011, págs. 03-24

La **microfinanciación** ha permitido que millones de mujeres en todo el mundo, antes excluidas del sector financiero, accedan a una financiación específica para la puesta en marcha y ampliación de la actividad empresarial, de manera que hoy se encuentran ya en los circuitos normalizados financieros para el desarrollo de su negocio.

Las entidades que constituimos este CEAE poseemos como denominador común una experiencia acumulada de más de 6 años en la gestión de microfinanzas para mujeres emprendedoras y empresarias, que desde 2006 hasta el año 2012 fue suscrito mediante convenio de colaboración por estas entidades con distintas administraciones públicas. Esta experiencia acumulada viene a constatar que, a pesar de que la razón de ser de las microfinanzas, sea posibilitar el acceso a la financiación en condiciones preferentes a personas excluidas de los cauces de financiación tradicionales, las mujeres beneficiarias han tenido que enfrentar, y en los mejores casos, sortear obstáculos fundados en estereotipos de género y condiciones abusivas de contratación.

La escasez de productos financieros que den respuesta a la realidad que enfrentan las mujeres emprendedoras de nuestro país, determina que siga siendo imperiosa la articulación de este tipo de financiación específica, que, si bien no está exenta de obstáculos, se posiciona como la única vía para el acceso a la financiación sin avales.

Sin embargo, la crisis acaecida en el sector financiero en los últimos años ha determinado una falta de interés del sector bancario por este tipo de préstamos, basados en requerimientos de aceleración de resultados positivos en el corto plazo, así como por parte de las administraciones públicas que han restringido el apoyo a dispositivos de creación de empresas para mujeres.

En Nueva York, los desafíos a los que se enfrentan las micro y pequeñas empresas para acceder a financiación y desarrollarse con éxito se están superando gracias a la puesta en marcha de un ecosistema de **finanzas inclusivas**¹¹ con el propósito de apoyar a estas pequeñas empresas y generar empleo. Uno de los agentes protagonistas de este ecosistema son las denominadas Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI, Community Development Financial Institutions).

Se hace necesaria la elaboración de **modelos eficaces y sostenibles de prestación de servicios financieros**¹² que aseguren el beneficio de su clientela, y en este caso, a las emprendedoras y empresarias, y que no dé lugar a un exceso de endeudamiento o a que unos recursos escasos se desvíen de la inversión o el consumo para el pago de intereses, el ahorro y las pólizas de seguro, prácticas normalizadas y

¹¹ *Finanzas inclusivas para crear empleo en Madrid*. Silvia Rico Garrido, Maricruz Lacalle Calderón, y Macarena Morales Pérez. 2012

¹² *Género y microfinanciación rural: cobertura y empoderamiento para las mujeres*. Linda Mayoux y Maria Hartl. 2009

habituales en el contexto financiero que desvirtúan el objetivo de la financiación empresarial femenina. El modelo financiero determina que la banca comercial desatienda a las mujeres emprendedoras y empresarias.

Así, las mujeres deben aportar un *plus* en los procesos de acceso, valoración, constitución y devolución de la financiación, ya sea formal e informal, obtenida para la puesta en marcha, mejora o ampliación de sus actividades empresariales.

Hoy sabemos que no es suficiente centrar la intervención para el acceso y consolidación en el mundo de la empresa por parte de las mujeres en el perfil de las propias mujeres; esto es, una vez detectadas las necesidades de éstas, y caracterizado su perfil empresarial, se hace necesario también dedicar esfuerzos para realizar cambios en el contexto empresarial.

EL ACCESO AL CRÉDITO PARA LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS CREADAS POR MUJERES. UNA CARRERA DE OBSTÁCULOS

Si observamos las estadísticas sobre presencia de mujeres y hombres en la actividad empresarial nos encontramos que las autónomas y empresarias arrojan cifras inferiores, sus empresas son más pequeñas y parecen dedicarles menor tiempo a la actividad empresarial. Los desequilibrios en la participación de mujeres y hombres en los distintos ámbitos de la sociedad y, especialmente en el mundo laboral, se reproducen en el tejido empresarial.

La mayor participación de los hombres en cualquiera de los ámbitos públicos –social, político, laboral, etc.- es un hecho que se ha ido reproduciendo a lo largo de los años. El ámbito empresarial igualmente ha estado ocupado mayoritariamente por hombres de manera que cuando se piensa en la actividad empresarial o se habla del empresariado es más fácil imaginar a un hombre que a una mujer.

Esta mayor presencia otorga un mayor reconocimiento a quienes siempre han estado en el espacio empresarial, de manera que cuando el empresariado no se ajusta a la percepción del conjunto mayoritario, aparece cierta “desconfianza” hacia su capacidad y orientación empresarial. Así, las mujeres se enfrentan al hecho de ocupar espacios en los que han tenido escasa representación con la necesidad añadida de tener que defender su capacidad y valía en la actividad empresarial.

La mayor presencia masculina en el ámbito público ha definido, así mismo, un modelo o patrón sobre las capacidades, destrezas, comportamientos y características exigibles, del que no está exenta la actividad empresarial. Si a ello se añaden condicionantes como el modelo de organización social, en el que todavía no se ha conseguido un reparto equitativo de las responsabilidades domésticas y familiares entre mujeres y hombres y en el que todavía prevalecen estereotipos de género respecto del papel que han de asumir mujeres y hombres en la sociedad, encontramos que las mujeres enfrentan mayores dificultades para participar en su conjunto en la vida social, laboral, política y empresarial.

Deteniéndonos en el ámbito empresarial, realizamos una **aproximación de los obstáculos que emprendedoras y empresarias encuentran** en el desarrollo de sus iniciativas empresariales, muy **especialmente en relación al acceso al crédito y financiación** de la actividad empresarial.

Obstáculos derivados de los estereotipos de género y de la posición social de las mujeres

Estereotipos de género sobre la actividad empresarial de las mujeres y posición social de las mujeres

En términos generales, continúan operando estereotipos sociales que hacen que muchas de las competencias que se relacionan con el éxito en los negocios se asocien con valores tradicionalmente masculinos y se piense que las mujeres carecen, por tanto, de un auténtico espíritu emprendedor. **Algunos de estos estereotipos** se podrían formular de la siguiente manera:

- ❖ Los hombres tienen mayor capacidad de riesgo que las mujeres.
- ❖ La ambición es una característica que se valora positivamente en los hombres pero que opera de forma negativa en el perfil de las mujeres. Se tiende a desconfiar de las mujeres ambiciosas y, en consecuencia, se desconfía de sus proyectos empresariales.
- ❖ Las mujeres tienen menor confianza en sí misma y por lo tanto son menos capaces o menos ágiles en los procesos de toma de decisiones que requiere el desarrollo de una iniciativa empresarial.
- ❖ Se presuponen problemas de conciliación presentes o futuras en las mujeres y se entienden que estos serán un problema para el desempeño de su papel como empresarias.
- ❖ Se testa el nivel de apoyo del entorno familiar como parte de la viabilidad del negocio en el caso de los proyectos de las mujeres y se desconfía si no se aporta dicho apoyo como parte de la viabilidad del proyecto.

Se trata, en muchos casos de elementos no conscientes, que no obstante pueden llegar a tener un efecto negativo en un factor que es esencial en el proceso de obtención de crédito que no es otro que la confianza.

Empoderamiento y confianza de las mujeres en el proceso de acceso al crédito

Los estereotipos de género no sólo despliegan sus efectos sobre la sociedad y las relaciones sociales sino que tienen efectos concretos sobre las propias mujeres. Las mujeres ven mermada así su confianza en sí mismas, tanto a la hora de entender su papel como empresarias como en la relación con la entidad financiera.

Los elementos que inciden en esta falta de confianza los podemos resumir en los siguientes puntos:

- ❖ La propia falta de confianza en su proyecto empresarial y la sensación de encontrarse en un ámbito ajeno, en el que no van a ser reconocidas.
- ❖ La falta de competencias, conocimiento e información sobre el mercado financiero y las operaciones de crédito.
- ❖ La falta de habilidades de negociación o la creencia de que las habilidades que se poseen no son válidas para el escenario de la negociación bancaria.

El efecto principal es un desequilibrio en las posiciones de negociación tanto en el momento de constitución como a lo largo de toda la vida del crédito que hace que, incluso ambas partes, emprendedora y entidad financiera, pierdan de vista el hecho de que se trata de un negocio económico en el que ambas partes tienen intereses y se benefician si resuelven favorablemente.

También representa un problema a la hora de tomar la decisión de plantear reclamaciones, ya que las mujeres no se colocan en la posición de ser titular de derechos propios frente a la entidad financiera. Se entiende que la firma de un crédito sólo constituye un paquete de obligaciones que hay que cumplir.

Capacidad financiera: capital inicial y capacidad de avalar las operaciones

La capacidad financiera de las personas es un elemento fuertemente caracterizado por el género y se manifiesta en el hecho de que las mujeres tienen, por regla general, menor capacidad de aportar recursos económicos propios tanto para contribuir a la inversión inicial o ampliación de su propia empresa, como para poder aportarlo como garantía de crédito.

Esto se debe fundamentalmente a las siguientes causas:

❖ **Feminización de la pobreza, brecha salarial:**

Las mujeres son en promedio más pobres que los hombres y dado que también se mueven en los tramos más bajos de la escala salarial global y abandonan el mercado de trabajo en mayor medida de forma voluntaria, tienen más difícil generar la capacidad de ahorro necesaria para aportar recursos propios.

❖ **Menor capacidad de disponer del patrimonio familiar para su proyecto empresarial:**

Dado que en muchas ocasiones se sigue entendiendo que la participación de las mujeres no es una dedicación principal ni constituye la principal fuente de ingresos de las familias sino un complemento de la renta familiar, persisten obstáculos para utilizar los bienes familiares en sus iniciativas empresariales. Estos obstáculos tienen repercusión tanto en las propias mujeres, que entienden que no pueden utilizar dichos recursos para su proyecto, como en el entorno familiar, que valora de forma más grave arriesgar parte del propio patrimonio en un proyecto que no entienden como una fuente principal de ingresos para toda la unidad familiar, sino como algo complementario.

Características de los proyectos empresariales de las mujeres

Son obstáculos que se manifiestan tanto en relación con el tamaño como en relación con el tipo de actividad que caracterizan una parte significativa de los proyectos empresariales de las mujeres:

- ❖ **En relación con el tamaño de las empresas:** Muchas mujeres desarrollan microproyectos que tienen como principal objetivo el autoempleo sin que se planteen en el corto o en el medio plazo las posibilidades de crecimiento y de expansión. Ello se debe fundamentalmente a diferentes causas:
 - La creencia de que es la opción más adecuada a su capacidad financiera y a los recursos que están dispuestas a arriesgar en el proceso.
 - El acceso a esta forma de inserción en el mercado laboral como una opción que les permita una mejor conciliación con las responsabilidades familiares que no les ofrece el empleo por cuenta ajena.
 - La falta de oportunidades o la insatisfacción con la oferta que encuentran en empleo por cuenta ajena y la necesidad de encontrar de esta forma el desarrollo profesional que están buscando.

- ❖ **En relación con el tipo de actividad:** La segregación horizontal de las opciones formativas y el mercado de trabajo se manifiesta igualmente en el tipo de actividad en la que se concentran muchos de los proyectos empresariales de las mujeres: sector servicios y actividades fuertemente feminizadas. Este fenómeno representa un doble obstáculo que afecta tanto a los proyectos que se plantean dentro de este tipo de actividades como a los proyectos de mujeres que se dirigen a otros sectores de actividad:
 - Cuando se trata de **actividades feminizadas**, éstas suelen ser consideradas poco interesantes como negocios por parte de las entidades financieras sobre todo si son de pequeño tamaño, por lo que se tiende a evaluar negativamente su viabilidad.
 - Cuando se trata de **actividades masculinizadas**, opera el estereotipo de que hay algunas actividades para las que las mujeres no cuentan con las competencias necesarias, por lo que los proyectos de estas características tienen un plus de desconfianza sobre su viabilidad si los presenta una mujer.

Obstáculos derivados del funcionamiento del sistema financiero y bancario

Información y conocimiento sobre los productos financieros y el funcionamiento bancario

Se trata de un elemento de fondo que afecta a la población en su conjunto, hombres y mujeres, no obstante persiste el estereotipo de que las mujeres tienen mayores dificultades a la hora de comprender los procesos financieros y bancarios. A esto hay que añadir que las opciones y preferencias formativas y laborales de las mujeres suelen colocarlas en ámbitos de conocimiento o experiencia profesional que no está muy relacionada con estos temas, a pesar de la fuerte feminización experimentada en el sector bancario en las últimas décadas. En términos generales, puede llegar a reconocerse la capacidad de administración económica de las mujeres en el entorno familiar, pero no en relación con los negocios y las relaciones financieras y bancarias.

Este contexto de falta de información y complejidad de la misma se combina para constituir obstáculos específicos tanto en el acceso como en los diferentes pasos de la tramitación y consolidación del crédito, entre ellos:

- ❖ Falta de información y conocimiento sobre productos financieros y sector bancario que afecta de forma especial a las mujeres.
- ❖ Los estereotipos en este sentido afectan a la forma en que las entidades bancarias facilitan la información a las mujeres desde el convencimiento de que no van a poder comprender un proceso tan complejo.
- ❖ La propia complejidad del proceso puede llegar a constituir un abuso por parte de las entidades financieras que produce indefensión y afecta a la falta de confianza de las personas, en general, frente a los procesos de acceso al crédito para la creación de las empresas.

Escasez y poca diversificación de productos financieros

Aunque la oferta de productos de crédito es aparentemente muy variada, operan diferentes mecanismos que, en la práctica, reducen considerablemente las opciones a las que pueden recurrir las mujeres. Algunos de estos mecanismos son los siguientes:

❖ Falta de productos adecuados a las características de pequeños proyectos empresariales:

Este elemento se manifiesta tanto en los productos ofertados por parte de las entidades financieras privadas como por parte de los mecanismos públicos de financiación que, en el primer caso, otorgan más valor a actividades empresariales con un alto nivel de inversión y sectores con potencial de crecimiento y, en el segundo caso, priorizan y fomentan el desarrollo empresarial innovador y relacionado con sectores emergentes y/o tecnológicos.

❖ Falta de adecuación de los requisitos sociales exigidos para el acceso a líneas de financiación alternativa:

Se ofrecen productos financieros que se adecuarían a las necesidades referidas, pero que plantean requisitos de entrada que en muy pocas ocasiones pueden llegar a cumplir las mujeres que realmente han llegado a plantear un proyecto de empresa viable. Muchas de estas líneas se refieren exclusivamente a la creación pero en pocas ocasiones a la consolidación.

❖ Problemas de coordinación e información en la red de oficinas bancarias:

Incluso en aquellos casos en los que existen fórmulas de financiación alternativas a las que se puede acceder a través de las entidades bancarias privadas, suele suceder que no todos los operadores de la red de oficinas cuentan con la suficiente información sobre la existencia y características de estas líneas de financiación. Además, suele existir una preferencia por la oferta de los productos habituales por parte de las diferentes oficinas, que prefieren los productos más rentables, que contribuyen a alcanzar los objetivos económicos que han de cumplir, antes que los productos alternativos con finalidad social.

Otros obstáculos

Obstáculos en la legislación civil. El régimen económico matrimonial de gananciales

Aunque hace muchos años que ha desaparecido de la legislación civil los obstáculos directos para disponer de crédito o de los bienes propios asociados al estado civil de las mujeres, el hecho de que el régimen económico matrimonial mayoritario continúe siendo el de la sociedad de gananciales continúa teniendo algunos efectos negativos sobre la autonomía financiera de las personas casadas que se manifiestan de forma particular en el caso de las mujeres.

Frente a cualquier negocio jurídico, incluyendo la constitución de un crédito, el régimen de gananciales determina que se necesite la firma de ambos cónyuges para su formalización, lo que unido a los obstáculos descritos en los dos apartados anteriores puede representar un problema para algunas mujeres que no cuentan con el apoyo familiar explícito o que se encuentran en un proceso de separación o divorcio en el que aún no se ha disuelto la sociedad de gananciales.

El reparo que algunas mujeres que se encuentran en esta situación pueden mostrar a la hora de garantizar la firma del cónyuge, puede ser entendido por las entidades financieras como la falta del necesario apoyo familiar y, por lo tanto, como un factor contra la viabilidad del proyecto.

Cuando se producen en situaciones familiares complicadas, como víctimas de violencia de género o separaciones que no cuentan con el acuerdo de los cónyuges, las mujeres se pueden ver obligadas a dar explicaciones sobre situaciones personales u optar por no continuar adelante con el proceso para no tener que darlas.

Efectos de los obstáculos en las distintas fases del itinerario del crédito

Si nos centramos en las distintas fases del itinerario completo del crédito, podemos observar de qué manera influyen estos obstáculos y las consecuencias o efectos que puede producir en relación al resultado final de la operación. En este apartado hemos querido realizar una aproximación de la incidencia de estos obstáculos y sus consecuencias simplemente para obtener una fotografía de la situación o contexto en el que se produce buena parte de las operaciones de crédito para la financiación de iniciativas empresariales lideradas por mujeres.

El análisis se ha realizado agrupando el itinerario del crédito en tres grandes fases:

- a. **Acceso y petición del crédito**, que incluye tanto el momento en que la emprendedora o empresaria ha de decidir el medio de financiación de su proyecto empresarial como el proceso de petición del crédito. Termina en el momento en que se realiza la petición.
- b. **Valoración y concesión del crédito**, que hace referencia al proceso que abarca el estudio de la petición y el resultado del mismo. Termina en el momento en que se traslada el dictamen a la oficina correspondiente.
- c. **Constitución y devolución del crédito**, que incluye desde el momento en que la oficina se pone en contacto con la emprendedora para formalizar el crédito de acuerdo con las observaciones, en su caso, derivadas de la valoración realizada, su formalización y toda la vida del crédito. Termina con la devolución completa del crédito.

Así mismo, se ha diferenciado las dos partes de la negociación, esto es, **las entidades financieras u oficinas bancarias** que atienden la petición del crédito, y las mujeres, **emprendedoras o empresarias**, que lo solicitan.

Las entidades financieras y oficinas bancarias

Los obstáculos mencionados anteriormente tienen una especial incidencia en las entidades financieras y sus oficinas bancarias, fundamentalmente relacionados con la percepción subjetiva sobre la capacidad, tanto emprendedora como competencial de la empresaria, así como financiera. Esta percepción afecta a la manera en que se relaciona no sólo con la solicitante del crédito, sino con la propia entidad financiera a la hora de trasladar la información y, en su caso, valorar la petición.

Esta percepción subjetiva opera en el propio comportamiento de la persona que atiende a la emprendedora, incorporando en la entrevista elementos de género que sesgan la información de partida para una valoración inicial objetiva de la petición y su posterior tramitación. Así la supuesta objetividad de los criterios y requerimientos del crédito puede verse debilitada por la incorporación de cuestiones relacionadas con el papel social que las mujeres asumen, el valor que se le otorga y, por tanto, su capacidad para emprender una actividad empresarial.

El peso de las responsabilidades familiares y domésticas, la trayectoria profesional y laboral y el apoyo familiar a la iniciativa empresarial entran a jugar parte de un proceso valorativo inicial y posterior que no encuentra un paralelismo en el caso de emprendedores masculinos, dificultando el acceso al crédito y, en consecuencia, el desarrollo del tejido empresarial femenino.

A continuación se presenta un gráfico sobre la incidencia de los obstáculos¹³ descritos en los apartados anteriores por cada una de las fases del itinerario del crédito y las consecuencias¹⁴, igualmente para cada fase, en relación al resultado. No se trata más que aportar una fotografía de la situación o contexto en el que se desarrolla el itinerario del crédito, desde un análisis de género del proceso final de acceso al crédito que las mujeres enfrentan en la creación y consolidación de sus negocios.

¹³ Primera parte del gráfico, en azul.

¹⁴ Segunda parte del gráfico, en colores.

Acceso y petición

Información limitada sobre los productos financieros disponibles, especialmente de líneas específicas (avales y garantías, tipos de interés, comisiones, características del perfil solicitante...).

Infravaloración de la capacidad emprendedora de la empresaria.

Incidencia de los elementos personales y familiares en la valoración inicial.

Apreciación subjetiva de una menor capacidad de riesgo

Valoración y concesión

Percepción de mayor asunción del riesgo, a pesar de contar con planes de empresa sólidos y viables.

Infravaloración de la formación y experiencia de la emprendedora o empresaria.

Percepción subjetiva de los efectos que los roles de género pueden tener en la gestión y buena marcha de la empresa.

Percepción de una menor rentabilidad de los proyectos empresariales y, por tanto, de su sostenibilidad.

Consideración de una menor rentabilidad de la operación financiera.

Percepción subjetiva de una menor capacidad de generación de ingresos y de devolución de la deuda. Indicadores de valoración del riesgo definidos bajo parámetros de una mayor capacidad financiera y de oportunidad e innovación.

Constitución y devolución

Falta de confianza en las capacidades de gestión y devolución por parte de la emprendedora/empresaria.

Falta de confianza en la independencia de la emprendedora/empresaria para la gestión de su proyecto y el destino del préstamo.

Incidencia de los elementos personales y familiares en la negociación para la constitución: preguntas sobre la vida personal de la emprendedora/empresaria (estado civil, número de descendientes...).

Solicitud de firma de la pareja o de otras posibles personas avalistas (familiares, amistades)

Valoración negativa de concesión.

Posible desajuste entre las necesidades financieras del proyecto empresarial y el producto financiero finalmente ofertado.

Concesión del crédito con costes (tipo de interés, comisiones) más altos y/o productos asociados

Valoración negativa de concesión.

Posible desajuste entre las necesidades financieras del proyecto empresarial y el producto financiero finalmente ofertado.

Concesión del crédito con costes (tipo de interés, comisiones) más altos y/o productos asociados

Intento de elevar la rentabilidad de los proyectos, forzando la venta de otros productos financieros (seguros...) e imponiendo condiciones y comisiones elevadas.

Constitución condicionada a la confianza en la pareja de la emprendedora/ empresaria

Las emprendedoras y empresarias

En el caso de las emprendedoras y empresarias también la percepción subjetiva respecto de su capacidad, su decisión emprendedora y la viabilidad de su idea de negocio opera en el momento de acceso al crédito, de manera que, en ocasiones, ante la realidad del último paso para emprender, refinanciar o consolidar el negocio, la petición acaba frustrándose o, en buena parte de los casos, se deja vislumbrar en el proceso de negociación del crédito.

De la misma forma, el papel relevante en la asunción de las responsabilidades familiares y domésticas por parte de las mujeres pivota a lo largo de todo el itinerario del crédito, tanto en la petición como en la devolución, afectando en el primer caso a la propia decisión de la cuantía del crédito, a veces menor a la necesidad real de financiación de la empresa para asumir el menor riesgo posible, y en el segundo caso, poniendo especial énfasis en su devolución para afectar lo menos posible a la economía familiar. Del mismo modo, a diferencia de sus homólogos, a la emprendedora le es más difícil separar la economía familiar de la empresarial.

Esta situación tiene consecuencias respecto del tamaño final de sus negocios, así como de su ajuste a los requerimientos y criterios de acceso a distintas líneas de financiación públicas y privadas, que en buena parte de los casos, no se acomodan a la realidad financiera de las empresas.

A continuación se presenta un gráfico sobre la incidencia de los obstáculos¹⁵ descritos en los apartados anteriores por cada una de las fases del itinerario del crédito y las consecuencias¹⁶, igualmente para cada fase, en relación al resultado. Al igual que con las entidades financieras y oficinas bancarias, no se trata más que aportar una fotografía de la situación o contexto en el que se desarrolla el itinerario del crédito por parte de la emprendedora, desde un análisis de género del proceso final de acceso al crédito que las mujeres enfrentan en la creación y consolidación de sus negocios.

¹⁵ Primera parte del gráfico, en azul.

¹⁶ Segunda parte del gráfico, en colores.

Acceso y petición

Desconocimiento del sector financiero (tipos de líneas, coste, términos...)
 Falta de autoestima.
 Minusvaloración del propio proyecto empresarial
 Dificultad a la hora de negociar: inseguridad en el proceso de negociación.
 Indecisión a la hora de tomar una decisión respecto a las fórmulas de financiación del proyecto empresarial

Valoración y concesión

Constitución devolución

Incertidumbre del proceso final, ligado al cierre de la negociación: dificultad de la negociación (creencia de que lo único que queda es la firma, por lo que ni prevén ni preparan la negociación)
 Posición de inferioridad frente a la entidad financiera.
 Desconocimiento del sector financiero (tipos de líneas, coste, términos...) para cerrar la negociación.
 Inseguridad y falta de habilidades en la negociación.
 Falta de conocimiento y contraste de las condiciones de otras entidades financieras que facilite la negociación.
 Ante dificultades financieras no se plantean la posibilidad de renegociar otros pagos y costes.
 Mucha implicación personal en el proyecto y en la devolución del préstamo.
 Falta de iniciativa para renegociar pagos y costes en caso de dificultades financieras.
 La no diferenciación entre economía empresarial y familiar puede dificultar la devolución del préstamo.

Rechazo a optar por financiación ajena.
 Petición de crédito inferior a las necesidades de financiación.
 Replanteamiento del proyecto empresarial, limitando su potencial de crecimiento.
 Escasa búsqueda de oferta crediticia: negociación con varias entidades financieras.
 Negociación fallida.
 Aceptación de condiciones más exigentes.
 Dificultades de puesta en marcha y/o recuperación de la inversión

Replanteamiento de la decisión de emprender.
 Replanteamiento de la opción del crédito para iniciar la actividad.
 Aceptación de condiciones diferentes a las inicialmente negociadas y/o abusivas ante la necesidad de liquidez para la puesta en marcha o el temor a la negativa de concesión.

RECOMENDACIONES PARA MEJORAR EL ACCESO A LA FINANCIACIÓN DE EMPRESAS CREADAS POR MUJERES

La promoción del emprendimiento es, desde hace años, uno de los objetivos de las políticas públicas de empleo y desarrollo económico, en las que se ha hecho un especial hincapié a la promoción del emprendimiento de mujeres y que ha venido a reforzar la Ley de Igualdad¹⁷ hace unos años.

Con esta Ley se establece la integración del principio de igualdad en *“la definición de las políticas públicas y en el desarrollo del conjunto de sus actividades”*¹⁸ lo que significa considerar la diferente participación de mujeres y hombres en un contexto dado, en nuestro caso en la actividad empresarial, e incorporar objetivos que *potencien el crecimiento del empresariado femenino*¹⁹.

No obstante, las políticas públicas aún no han resuelto los obstáculos que las mujeres enfrentan en la creación y consolidación de sus empresas, muy especialmente en relación al acceso al crédito y financiación de sus iniciativas empresariales. La falta de un análisis claro de estos obstáculos, del desarrollo de programas de apoyo y acompañamiento a la creación y consolidación de empresas con enfoque de género, esto es, atendiendo a los factores que operan en la diferente participación de mujeres y hombres en el emprendimiento, o la escasa oferta de líneas de financiación ajustadas a las características de los proyectos empresariales de las mujeres y, en su caso, falta de continuidad de las que se ponen en marcha, son algunos ejemplos que ilustran la falta de resultados en materia de promoción del emprendimiento femenino.

Identificados algunos de los obstáculos desde la experiencia práctica y el conocimiento de la aplicación de metodologías con enfoque para la creación y consolidación de empresas, presentamos a continuación una **propuesta de recomendaciones** para mejorar los resultados de este objetivo de las políticas públicas, articulada en torno a tres cuestiones básicas: Líneas de desarrollo de las políticas públicas, Acciones y metodologías de apoyo y acompañamiento de mujeres para la creación y consolidación de sus empresas y Cambios en el sistema financiero y bancario.

¹⁷ Ley Orgánica 3/2007 de 22 de marzo para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (LOIEMH)

¹⁸ LOIEMH, art. 15.

¹⁹ Art. 14 LOIEMH

Líneas de desarrollo de políticas públicas

Para la eliminación de los estereotipos de género y de la posición social de las mujeres

Se requieren de políticas dirigidas a modificar la percepción social respecto de la capacidad emprendedora de las mujeres y que afectan especialmente a los distintos actores implicados en algunos de los procesos en que se desarrolla el emprendimiento: el entorno social y familiar, las emprendedoras, los dispositivos de apoyo al emprendimiento y el sistema financiero. Estas políticas deberían desarrollar líneas dirigidas a paliar los efectos que dichos estereotipos tienen sobre la actividad emprendedora de las mujeres, entre otras:

- ❖ **Educación para el emprendimiento**, dirigida a mostrar la iniciativa emprendedora como una manera más de acceso a la actividad laboral y económica, desde premisas no sexistas y promover un aprendizaje básico de los elementos que conforman el emprendimiento.
- ❖ **Promoción de la cultura emprendedora sin sesgos de género** que, entre otros, visibilice y generalice referentes de mujeres emprendedoras y empresarias de cualquier sector y tamaño, poniendo en valor las decisiones, capacidades y competencias que hacen sostenible sus proyectos empresariales; así como información, difusión, campañas de sensibilización y otras actuaciones dirigidas tanto a la sociedad en general como, particularmente, al mundo empresarial y el sistema financiero y bancario.
- ❖ **Impulso de programas de motivación al emprendimiento, formación, asesoramiento y acompañamiento** para la creación de empresas de mujeres que integren la perspectiva de género en su desarrollo metodológico y den respuesta a las necesidades que las mujeres presentan derivadas de los estereotipos de género y de su posición social, muy en particular, en los momentos de acceso al crédito.

- ❖ **Continuidad de programas y entidades** que han dado buenos resultados y son referentes metodológicos y, especialmente, para las emprendedoras y empresarias.
- ❖ **Reconocimiento de las organizaciones de mujeres** y otras entidades con larga trayectoria en el desarrollo de estos programas con líneas de financiación que faciliten su desarrollo, así como en el marco del diseño y evaluación de las políticas de promoción del emprendimiento.
- ❖ **Implicación del sistema financiero** en el desarrollo de estos programas, garantizando la aplicación del principio de igualdad de trato y oportunidades en los procesos de acceso al crédito y en colaboración estrecha con las organizaciones que desarrollan los programas de apoyo a la creación y consolidación de empresas de mujeres.
- ❖ **Desarrollo de líneas específicas de apoyo a la financiación**, de carácter público, ajustadas a la realidad de las necesidades de financiación de los proyectos empresariales de mujeres.
- ❖ **Promoción de la información y difusión** de la normativa, programas y líneas de financiación que faciliten su conocimiento y uso por parte de las emprendedoras y empresarias, entidades y organizaciones implicadas en el desarrollo de los programas y las entidades financieras.
- ❖ **Desarrollo de sistemas de seguimiento y evaluación** de la aplicación de los programas, medidas y líneas de financiación que permitan verificar y garantizar el adecuado cumplimiento de los requisitos y criterios que desde la perspectiva de género y en cumplimiento del principio de igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y hombres se han definido para su desarrollo y den cuenta de los resultados en relación a los objetivos de igualdad.
- ❖ **Articulación de defensorías** ante el sistema financiero y bancario que, en el marco del desarrollo del principio de igualdad de trato y oportunidades, vigile el acceso al crédito en las mejores condiciones.

Así mismo, se requiere del desarrollo de otras **políticas** que en el marco de la promoción de la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres se convierten en **complementarias** a la promoción del emprendimiento de las mujeres y mejora de su crecimiento

empresarial. Se trata de políticas que contribuyen a mejorar la presencia y participación de las mujeres en diferentes ámbitos de carácter público que favorecen, por tanto, la eliminación de estereotipos de género y la mejora de la situación social de las mujeres. Entre ellas, destacamos las siguientes:

- ❖ Impulso de políticas y medidas que promuevan el **acceso al empleo y desarrollo profesional** de las mujeres, el **acceso a puestos de responsabilidad** y la **equiparación** de mujeres en Consejos de Administración.
- ❖ Impulso de medidas que refuercen el desarrollo **de planes de igualdad en las empresas**, su seguimiento y evaluación de los resultados, así como la disminución de la brecha salarial.
- ❖ Impulso de medidas que fomenten la **corresponsabilidad de las responsabilidades domésticas y familiares**, así como la conciliación de la vida laboral, personal y familiar.
- ❖ Impulso de medidas que promuevan la **eliminación de la segregación horizontal en el mercado laboral y empresarial**.
- ❖ **Revisión y/o adecuación de la legislación** que dificulta el acceso a la financiación, especialmente en casos en las que las mujeres se hallan en situaciones familiares complicadas (víctimas de violencia de género, procesos de separación y divorcio)

Para la eliminación de los obstáculos derivados del sistema financiero y bancario

Se requiere de una plena participación del sistema financiero en la promoción y mejora de la actividad empresarial, particularmente, de las emprendedoras y empresarias. Algunas medidas dirigidas a paliar los obstáculos que se derivan de su funcionamiento y productos ofertados son:

- ❖ **Nuevas líneas de financiación** que, en colaboración con el sistema bancario, den respuesta a las necesidades financieras para la puesta en marcha y consolidación de empresas promovidas por mujeres.
- ❖ **Capacitación** en materia de igualdad y género al personal responsable, técnico y administrativo de las entidades financieras, especialmente en aquellos departamentos donde se realiza al definición de los productos financieros, la valoración del riesgo y la atención a las emprendedoras y empresarias en todo el proceso de acceso al crédito.
- ❖ Impulso de medidas que promuevan la **revisión de las condiciones y requisitos de acceso al crédito**, desde una perspectiva de género, esto es, considerando como referente para su definición las características del conjunto de la población, mujeres y hombres, en atención a la aplicación del principio de igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres.
- ❖ Medidas que garanticen el **cumplimiento de los criterios y requisitos de las líneas de financiación de apoyo al emprendimiento**, en general y específicamente de mujeres, con obligaciones por parte del sistema bancario colaborador que garanticen en todas las oficinas bancarias la información y aplicación de los productos o líneas de financiación públicas y/o aquellas que se han conveniado para facilitar el acceso a la financiación de empresas, así como den cuenta de los resultados.

Acciones y metodologías de apoyo y acompañamiento para la creación y consolidación de empresas

Servicios de apoyo y acompañamiento con aplicación del enfoque de género

Los estereotipos de género afectan muy especialmente a la confianza de las mujeres a la hora de plantearse emprender y durante todo el proceso de puesta en marcha, creación y consolidación de sus empresas. Es por ello la necesidad de contar con **servicios de apoyo y acompañamiento especializados** que faciliten su toma de decisión y la articulación de la misma.

Estos servicios especializados han de incorporar en las actividades que desarrollan el **enfoque de género**, esto es, han de atender a la diferente posición de las mujeres en la sociedad y las consecuencias que ésta tiene en relación a la manera de enfrentar los obstáculos que encuentran en la creación y consolidación de sus empresas.

La estrecha relación de estos servicios como entidades colaboradoras en el desarrollo de las políticas públicas hace necesario por parte de los poderes públicos establecer unos **estándares de calidad que incluya el tratamiento del enfoque de género** en todas las actuaciones que realizan. El articulado de la Ley de igualdad así lo propone, toda acción administrativa ha de integrar el principio de igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y hombres.

Estos servicios, así mismo, han de colaborar con los distintos agentes y dispositivos de promoción del emprendimiento, con objeto de generar las **sinergias** que faciliten la integración de los recursos disponibles en el marco de las políticas de promoción del emprendimiento y mejorar los resultados de los servicios, entre otras:

- Actualización permanente de información de interés para la creación y consolidación de empresas promovidas por mujeres
- Refuerzo de la capacitación
- Apoyo a la intermediación financiera
- Asesorías especializadas
- Instrumentos de gestión empresarial

Metodologías de apoyo y acompañamiento con enfoque de género

El estándar de calidad del Servicio de apoyo y acompañamiento para la creación de empresas ha de observar, al menos, lo siguiente:

- ❖ Un **planteamiento y organización** del Servicio que contemple:
 - El **compromiso** y asunción del principio de igualdad en la intervención
 - La **formación** del equipo técnico en materia de creación de empresas desde un enfoque de **género**.
 - La aplicación del **enfoque de género** en todo el proceso de intervención.
 - La **supervisión y evaluación** del proceso y del alcance de los resultados en materia de igualdad entre mujeres y hombres.

- ❖ Un **proceso de intervención** que plantee la siguiente metodología:
 - De **acompañamiento integral** del proceso de creación de empresas, esto es, del itinerario completo a recorrer:
 - **Decisión de emprender:** acciones de motivación al emprendimiento y definición previa de la idea de negocio.
 - **Análisis de la viabilidad de la empresa:** acciones de asesoramiento, formación y acompañamiento para la formalización de un plan de empresa dirigido a madurar la idea, definir las estrategias de implantación, identificar las necesidades financieras y tomar la decisión, con ello, de emprender si finalmente es viable.
 - **Puesta en marcha de la empresa:** acciones de apoyo a la tramitación, a la búsqueda de financiación e intermediación bancaria, asesoramiento y refuerzo/entrenamiento de habilidades para la negociación.
 - **Consolidación:** acciones de identificación de necesidades, mejora de la actividad, asesoramiento, formación, acompañamiento, seguimiento del proyecto empresarial, promoción de la participación en redes y cualquier otra dirigida al sostenimiento y competitividad de la empresa.

- De **atención personalizada de cada emprendedora**, que permita el conocimiento completo de sus necesidades, intereses, debilidades y oportunidades que presenta para la creación y consolidación de su proyecto empresarial.
- De **promoción del empoderamiento de emprendedoras y empresarias**, esto es, que facilite la mejora de sus capacidades y competencias para la gestión de sus empresas, así como el desarrollo de estrategias personales, empresariales y colectivas que mejoren el posicionamiento de las mujeres en el tejido empresarial, entre otras:
 - **Capacitación** en creación de empresas, gestión empresarial y cuantas competencias necesiten reforzar para la adecuada toma de decisiones.
 - **Entrenamiento en habilidades de comunicación y negociación** que facilite el desarrollo de gestiones ligadas a la administración y gestión de la empresa (atención a la clientela, negociación con proveedores, con entidades financieras para la petición de un crédito, renegociación de las condiciones o ampliación).
 - **Uso de Tics y redes sociales** para el posicionamiento de la empresa, así como para la difusión e intercambio de conocimiento, información y experiencias entre emprendedoras y empresarias, otras empresas, clientela...
 - **Participación en redes** que contribuya a su visibilización, difusión de la empresa y participación en organizaciones empresariales que apoyen su gestión y puedan contribuir a las decisiones relacionadas con el mercado empresarial.

Cambios en el sistema financiero y bancario

El sistema financiero ha de ser corresponsable en la aplicación del principio de igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y hombres, en tanto opera en un país con una legislación vigente cuyo eje rector es dicho principio y es colaborador de la articulación de parte de las líneas de financiación de apoyo, entre otros, a la creación y consolidación de empresas y, en particular, de mujeres. De la misma forma, el sistema bancario cuenta con políticas de RSE en las que, en atención a la normativa vigente (LO 3/2007) en su art. 73, promueve la integración de la igualdad entre mujeres y hombres como elemento esencial de la RSE.

Ambas cuestiones son complementarias y desde este planteamiento se proponen las siguientes **medidas dirigidas a romper los estereotipos de género que operan en el sistema financiero**:

- ❖ Oferta de nuevos productos financieros que den respuesta a las necesidades financieras para la puesta en marcha y consolidación de empresas promovidas por mujeres.
- ❖ Revisión de las condiciones y requisitos de acceso al crédito, desde una perspectiva de género, esto es, considerando como referente para su definición las características del conjunto de la población, mujeres y hombres, en lugar del modelo o patrón tradicional masculino.
- ❖ Capacitación en materia de igualdad y género al personal responsable, técnico y administrativo de las entidades financieras, especialmente en aquellos departamentos donde se realiza al definición de los productos financieros, la valoración del riesgo y la atención a las emprendedoras y empresarias en todo el proceso de acceso al crédito.
- ❖ Mejora del desarrollo de líneas de apoyo a la financiación de mujeres, privadas o públicas, a través de medidas que garanticen en las oficinas la información generalizada de los productos para su adecuada aplicación al público destinatario, así como la garantía de su aplicación, por ejemplo asignando objetivos sociales a las oficinas que, relacionados con la RSE, puedan dar cuenta de la responsabilidad y compromisos asumidos por la entidad financiera, tanto internos como en relación con las administraciones públicas.

Concreción de las recomendaciones en las distintas fases del itinerario del crédito

Las recomendaciones vertidas en el anterior apartado arrojarían sin duda un mejor escenario para promover el emprendimiento de las mujeres en su conjunto. No obstante, nos interesa centrarnos en el acceso al crédito propiamente dicho, nuestro objeto de análisis y de propuestas.

En este apartado realizamos una concreción de las recomendaciones propuestas que afectan a cada una de las grandes fases en las que hemos dividido el itinerario del crédito y que volvemos a traer aquí:

- a. **Acceso y petición del crédito**, que incluye tanto el momento en que la emprendedora o empresaria ha de decidir el medio de financiación de su proyecto empresarial como el proceso de petición del crédito. Termina en el momento en que se realiza la petición.
- b. **Valoración y concesión del crédito**, que hace referencia al proceso que abarca el estudio de la petición y el resultado del mismo. Termina en el momento en que se traslada el dictamen a la oficina correspondiente.
- c. **Constitución y devolución del crédito**, que incluye desde el momento en que la oficina se pone en contacto con la emprendedora para formalizar el crédito de acuerdo con las observaciones, en su caso, derivadas de la valoración realizada, su formalización y toda la vida del crédito. Termina con la devolución completa del crédito.

Se trata, al igual que en el apartado anterior, de obtener una fotografía de posibles medidas que en cada fase del itinerario podrían mejorar el acceso al crédito de emprendedoras y empresarias y el resultado final de las operaciones realizadas.

Se ha diferenciado por tipo de medidas, de manera que por cada una de ellas podamos ver su incidencia en el itinerario completo del crédito.

POLÍTICAS PÚBLICAS

Acceso y petición

Líneas de financiación ajustadas a las necesidades y características de las empresas creadas por mujeres.

Continuidad temporal en el acceso a las líneas de financiación identificadas como buenas prácticas.

Programas de apoyo y acompañamiento para la creación y consolidación de empresas de mujeres, realizados desde la perspectiva de género, que hagan especial énfasis en la intermediación financiera.

Reconocimiento de las organizaciones de mujeres con trayectoria en la materia.

Impulso de la coordinación y colaboración entre las entidades que desarrollan los citados programas (entidades intermediarias) y las entidades financieras.

Promoción de la información y difusión de las líneas de financiación para su generalización.

Desarrollo de un sistema de seguimiento y evaluación que verifique el cumplimiento de las condiciones y requisitos de dichas líneas y de cuenta de los resultados por parte de las entidades financieras colaboradoras.

Formación a entidades financieras en materia de género e igualdad.

Valoración y concesión

Formación a entidades financieras en materia de género e igualdad.

Medidas que promuevan la revisión de las condiciones y requisitos de los créditos, desde la perspectiva de género.

Promoción de la integración del principio de igualdad de trato y oportunidades en las premisas de valoración del riesgo y demás condicionantes para la concesión del crédito.

Medidas de seguimiento de la aplicación práctica de líneas de crédito específicas.

Constitución y devolución

Formación a las oficinas bancarias en materia de género e igualdad.

Promoción de la coordinación entre entidades intermediarias y entidades financieras.

Medidas de seguimiento de la aplicación práctica de líneas de crédito específicas y evaluación de los resultados por parte de las entidades financieras.

Creación por ley de una figura de arbitraje a la "cliente y consumidora" de los productos bancarios.

METODOLOGÍAS DE APOYO Y ACOMPAÑAMIENTO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Acceso y petición

Existencia de entidades intermediarias de apoyo a la emprendedora.

Formación e información sobre condiciones y terminología financiera.

Formación e información sobre negociación con entidades financieras.

Asesoramiento y acompañamiento individualizado en la negociación de las condiciones.

Valoración y concesión

Apoyo a la entidad financiera en aclaración de condiciones de las líneas y resolución de dudas generales.

Aval moral de las entidades intermediarias de apoyo a la emprendedora.

Asesoramiento y acompañamiento individualizado en la interacción de la oficina bancaria con la emprendedora.

Constitución y devolución

Formación e información sobre condiciones y terminología financiera.

Formación e información sobre negociación con entidades financieras.

Asesoramiento y acompañamiento individualizado en la negociación de las condiciones.

Apoyo de las entidades intermediarias en la negociación de las condiciones y comisiones de los productos asociados a la línea de financiación.

Coordinación y comunicación entre las entidades intermediarias y financieras de las posibles dificultades de devolución del préstamo.

Tutelaje y seguimiento de los proyectos puestos en marcha.

Refuerzo del tutelaje y seguimiento del proyecto para favorecer la viabilidad y devolución del préstamo

Propuestas de actuación ante distintos escenarios (Puesta en marcha del Plan B).

Refuerzo para la diferenciación y priorización de la economía empresarial frente a la familiar.

SISTEMA FINANCIERO Y BANCARIO

Acceso y petición

Existencia de productos de financiación con condiciones blandas y sin necesidad de avales.

Adaptación de productos y procesos a las necesidades de la emprendedora/empresaria y del proyecto.

Facilidad de acceso a los canales de financiación. Revisión de los criterios que flexibilicen la documentación bancaria.

Mejorar el acceso a la financiación a lo largo de todo el ciclo vital de toda empresa.

Estructuras financieras más informadas y flexibles a la hora de ofertar productos financieros.

Capacitación en materia de igualdad y género al personal de las oficinas bancarias de las entidades financieras colaboradoras de las líneas de financiación/crédito promovidas por la administración pública.

Inclusión de objetivos de crédito "social" para el cumplimiento de la RSE.

Valoración y concesión

Estructuras financieras más informadas y flexibles a la hora de aplicar productos financieros de apoyo al emprendimiento de mujeres.

Soluciones alternativas de financiación.

Mejora de los tiempos de respuesta por parte de la entidad financiera.

Mayor apoyo y colaboración con las entidades intermediarias para aclaración y resolución de dudas.

Revisión de las condiciones y requisitos para la valoración de la petición del crédito.

Capacitación del personal responsable y técnico en materia de género e igualdad.

Aplicación de los objetivos de crédito "social" para el cumplimiento de la RSE.

Constitución y devolución

Control de las entidades intermediarias en el cumplimiento de las condiciones de las líneas específicas.

Protocolización con perspectiva de género de los pasos necesarios para la firma.

Mayor flexibilidad en las condiciones y comisiones.

Adaptación de las condiciones de pago ante dificultades de devolución.frente a la familiar.

DOCUMENTACIÓN COMPLEMENTARIA

- *All Credit to Men? Entrepreneurship, Finance, and Gender*. Susan Marlow, Dean Patton. 2005.
- Carta Europea de la Pequeña Empresa. (Conclusiones de la Presidencia. Consejo Europeo de Santa María Da Fera. Junio 2000) (Anexo III).
- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones «Pensar primero a pequeña escala» «Small Business Act» para Europa: Iniciativa en favor de las pequeñas empresas. COM (2008) 394 final. Bruselas, 25.6.2008. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:es:PDF> Fecha 4-03-2013.
- Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones. Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa. COM (2012) 795 Final. Bruselas, 9.1.2013.
- Conclusiones Grupo de Trabajo de Legislación Microfinanciera. Foro de Microfinanzas. 2011.
- *Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy*. Lesina, A., y Lotti, F., Nber Working Paper. 2008.
- *Evolución y principios de la teoría económica institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas*. Urbano, D., Díaz, J.C. & Hernández, R. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, vol.13, nº3, 183-198. 2007.
- *Female entrepreneurs: Are they really different?* BIRLEY, S. Journal of Small Business Management, Enero, 1989.
- *Finanzas inclusivas para crear empleo en Madrid*. Silvia Rico Garrido, Maricruz Lacalle Calderón, y Macarena Morales Pérez. 2012.
- *Género y microfinanciación rural: cobertura y empoderamiento para las mujeres*. Linda Mayoux y Maria Hartl. 2009
- *Glosario básico sobre Microfinanzas*. Maricruz Lacalle. Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Marzo 2010.
<http://econ.worldbank.org/wdr/>. Fecha: 19-02-2013.
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:ES:PDF>. Fecha: 4-03-2013.
http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/es/ec/00200-r1.es0.htm . Fecha: 19-02-2013.
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2012.pdf, Fecha: 4-03-2013.
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2012.pdf. Fecha 4-03-2013.

- Informe de riesgos del Banco de España, CIRBE (www.bde.es).
- Informe GEM España 2011. Global Entrepreneurship Monitor. 2012.
- Informe sobre el desarrollo mundial 2005. Banco Mundial. Mundi-Prensa Libros, S.A. 2005.
- *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. North, D. C Cambridge University Press. Cambridge. 1990.
- Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la Igualdad Efectiva de Mujeres y Hombres. 2007.
- Libro Verde. El Espíritu Empresarial en Europa. Comisión de las Comunidades Europeas. COM(2003) 27 final. 2003.
- *Microfinanzas en España: Impacto y recomendaciones a futuro*. Maricruz Lacalle Calderón y Silvia Rico Garrido. Cumbre Mundial del Microcrédito. Valladolid. 2011.
- *National culture and entrepreneurship: a review of behavioral research*. Zahra & Shaker A, Baylor University. 2002.
- Orden ITC/560/2010, de 3 de marzo, establece las bases reguladoras para la concesión de ayudas públicas para la promoción de centros de apoyo a emprendedores. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- *Teoría económica institucional y creación de empresas*. Díaz, J.C., Urbano, D. & Hernández R. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, vol.11 nº3, 209-230. 2005.
- *The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs*. Michael H. Morris, Nola N. Miyasaki, 2006.
- The Global Gender Gap Index 2012. World Economic Forum. 2012.
- The Global Gender Gap Report 2012. World Economic Forum. 2012.
- *The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction*. Veciana, J. M. y Urbano, D. International Entrepreneurship and Management Journal, vol.4, nº4, 365-379. 2008.
- *The Social Dimensions of Entrepreneurship*. Shapero, A.; Sokol, L. Encyclopedia of Entrepreneurship. C.A. Kent, D.L. Sexton y K.H. Vesper Eds. Englewood Cliffs, N.J. Prentice- Hall, Inc. pp. 72-90. 1982.
- *Women's entrepreneurship*. BRUSH, C. The Second International Labour Office Enterprise Forum, 4-5 Noviembre. Ginebra. 1999.

ANEXO

BUENAS PRÁCTICAS

Para el apoyo a la financiación de proyectos empresariales liderados por mujeres

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

ACCESO Y PETICIÓN DEL CRÉDITO

Metodología integral de asesoramiento para la creación de empresas

Elaboración de planes de empresas sólidos por parte de la emprendedora

Entrenamiento en habilidades para la negociación bancaria

Asesoramiento y acompañamiento en la petición del crédito

Coordinación entre la entidad intermediaria y las entidades financieras

Préstamos para mujeres sin aval

Convenio con organizaciones de mujeres que promueven la creación y consolidación de empresas para el acceso a microcréditos

VALORACIÓN Y CONCESIÓN DEL CRÉDITO

Asesoramiento y acompañamiento

Coordinación entre la entidad intermediaria y las entidades financieras

CONSTITUCIÓN Y DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO

Asesoramiento y acompañamiento

Coordinación entre la entidad intermediaria y las entidades financieras

Seguimiento de la empresa creada

PRESENTACIÓN

En el marco de los trabajos desarrollados por el **CEAE Fundación MUJERES / ESFERA / FEMENP / FIDEM** y la **Federación de Mujeres Progresistas**, dentro de la convocatoria de ayudas 2012 para la promoción de centros de apoyo a emprendedores¹, se ha elaborado este catálogo de **buenas prácticas en materia de promoción del acceso a la financiación para la puesta en marcha y consolidación de empresas de mujeres**, con objeto de aportar ejemplos prácticos de buen hacer y validados que sirvan de modelo para mejorar los servicios de apoyo a la financiación de empresas lideradas por mujeres.

La selección se ha realizado a partir de la experiencia de las entidades miembros de este CEAE, identificadas en el marco del desarrollo de sus programas de asesoramiento a emprendedoras y empresarias para la creación y consolidación de proyectos empresariales, así como del acompañamiento realizado en el acceso a la financiación en cada una de las fases identificadas en el marco de este proyecto: a) acceso y petición del crédito, b) valoración y concesión del crédito y c) constitución y devolución del crédito.

Tres han sido los **criterios de elaboración** de la buena práctica:

- El protagonismo activo de la emprendedora o empresaria en todo el proceso de creación de empresa y, muy particularmente, en la etapa de acceso al crédito.
- El papel de los dispositivos de asesoramiento para la creación de empresas y acceso a la financiación, convertidas en entidades intermediarias entre la emprendedora y la entidad bancaria, aunque desde un segundo plano, sin restar el protagonismo del proceso a la emprendedora.
- La integración de la perspectiva de género, esto es, la consideración de los elementos de género que inciden en el proceso de creación y consolidación de la empresa y sus efectos tanto en las emprendedoras y empresarias como en el resto de operadores, fundamentalmente entidades bancarias en relación al acceso al crédito.

¹ Resolución de 14 de junio de 2012, de la Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa

La selección realizada se ha ordenado en torno a las tres fases contempladas del acceso al crédito para facilitar su búsqueda y lectura a las **entidades y organizaciones a las que se dirige** el catálogo:

- **poderes públicos** que desarrollan las políticas de empleo y desarrollo económico, muy especialmente a aquellos que promueven el emprendimiento y la creación de empresas
- **entidades financieras** en general y aquéllas que colaboran en el desarrollo de líneas de financiación de apoyo a personas emprendedoras, especialmente mujeres
- **dispositivos de apoyo al emprendimiento y creación y consolidación de empresas.**

No se trata de un documento exhaustivo, tan sólo pretende apuntar las claves para apoyar el acceso a la financiación de proyectos liderados por mujeres y facilitar los procesos de mejora que los poderes públicos en el marco de las políticas de promoción del emprendimiento, así como las entidades y organizaciones implicadas en alguna de las fases que conlleva la creación y consolidación de empresas, acometen o necesitan llevar a cabo para mejorar sus resultados.

FASE DEL CRÉDITO	ACCESO Y PETICIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Metodología integral de asesoramiento para la creación de empresas
JUSTIFICACIÓN	<p>El emprendimiento femenino se halla muy por debajo del masculino, entre otros motivos por los obstáculos derivados de los estereotipos de género y posición social de las mujeres². Estos obstáculos operan en la decisión de emprender, así como en la manera en que las emprendedoras plantean sus ideas de negocio y las desarrollan. El resultado es un tejido empresarial femenino débil no sólo a nivel cuantitativo, sino también cualitativo, esto es, empresas pequeñas, poco competitivas y escasamente orientadas al crecimiento.</p> <p>Abordar el proceso de creación de empresas requiere tener en cuenta esta situación y trabajar con las emprendedoras y empresarias minimizando los efectos de los elementos de género que inciden en su emprendimiento. Ello requiere un planteamiento que promueva su empoderamiento personal y empresarial desde el primer momento en que deciden poner en marcha una idea de negocio, e incorporar las ventajas y desventajas, las dificultades y oportunidades derivadas de dichos estereotipos que va encontrar en el recorrido de su itinerario de creación de empresa.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>Esta metodología se dirige a facilitar el empoderamiento personal, la toma de decisiones, y el desarrollo de las competencias básicas para que emprendedoras y empresarias puedan situarse en mejores condiciones para desenvolverse de forma más óptima en la puesta en marcha y desarrollo de su proyecto empresarial.</p> <p>Se trata de una metodología activa y participativa que convierte a la emprendedora en protagonista activa de su decisión de emprender y la acompaña en todo el proceso de creación de su empresa facilitando las herramientas, conocimiento e información que necesita para tomar sus propias decisiones. Decisiones que han de ser coherentes con sus intereses, con las necesidades y demandas del mercado y los requerimientos relacionados con la financiación, de manera que la puesta en marcha de su empresa se realice con conocimiento y control del riesgo que supone el emprendimiento.</p>

² Ver Documento de recomendaciones para facilitar la financiación de proyectos empresariales liderados por mujeres

Esto requiere una intervención basada en un proceso de acompañamiento, asesoramiento y formación permanente desde la definición de la idea hasta la puesta en marcha de la empresa, dirigida a facilitar el recorrido del itinerario que la emprendedora ha de seguir hasta la constitución de su empresa.

El itinerario recorre al menos los siguientes pasos:

- Análisis de la previabilidad de la idea
- Maduración inicial de la idea combinado con un análisis del perfil emprendedor de la emprendedora
- Elaboración de un plan de empresa sólido por parte de la propia emprendedora³
- Desarrollo de habilidades para la negociación bancaria⁴
- Tramitación, negociación y devolución del crédito⁵
- Puesta en marcha de la empresa
- Gestión de la empresa constituida
- Participación en redes y organizaciones empresariales y sectoriales que faciliten su posicionamiento e intercambio de información, conocimiento y experiencias con otras emprendedoras y empresarias
- Seguimiento de la marcha de la empresa, así como de la devolución del crédito obtenido⁶

La aplicación de esta metodología se realiza desde la integración transversal del enfoque de género, esto es, teniendo presente en cada uno de los pasos los elementos de género que inciden en los procesos de emprendimiento de las mujeres, tanto en la situación de partida de las propias emprendedoras como en los agentes externos que intervienen, identificando las dificultades y oportunidades que operan como consecuencia de la existencia de dichos elementos.

³ Ver Buena práctica: *Elaboración de planes de empresas sólidos por parte de las emprendedoras*

⁴ Ver Buena práctica: *Entrenamiento en habilidades para la negociación bancaria*

⁵ Ver Buenas prácticas relacionadas con el acompañamiento del acceso al crédito en las tres fases: petición, valoración y concesión, constitución y devolución

⁶ Ver Buena práctica: *Seguimiento de la empresa*

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN

- Diagnóstico individualizado sobre el grado de desarrollo de la idea de negocio y propuesta de itinerario en función del resultado del diagnóstico.
- Talleres y/o asesoramiento personalizado para madurar la idea y facilitar a la emprendedora el análisis de su perfil emprendedor.
- Apoyo a la elaboración del plan de empresa, a través de la capacitación, el asesoramiento y la tutorización de la emprendedora.
- Talleres y asesoramiento para el acceso y negociación del crédito
- Intermediación financiera, que incluye el apoyo y acompañamiento a las emprendedoras en el proceso de petición, negociación y constitución del crédito, así como la coordinación con las entidades financieras en la tramitación del crédito.
- Asesoramiento, capacitación y coaching para la gestión empresarial.
- Encuentros entre emprendedoras y empresarias que promuevan redes, intercambio y lazos de cooperación y colaboración.
- Seguimiento de la situación de la empresa y perspectivas de futuro

Todas estas actividades se desarrollan para propiciar la toma de decisiones que la emprendedora ha de ir tomando en cada paso de su itinerario de creación de empresa.

ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN

- Metodología integral, activa y participativa
- Protagonismo de la emprendedora
- Compromiso de la emprendedora o empresaria con el itinerario a seguir
- Capacitación de la emprendedora y/o empresaria
- Énfasis en el empoderamiento personal y empresarial de la emprendedora o empresaria
- Intercambio de información y conocimiento con otras emprendedoras y empresarias
- Coordinación con las entidades financieras y otros dispositivos de promoción del emprendimiento

FASE DEL CRÉDITO	ACCESO Y PETICIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Elaboración de planes de empresas sólidos por parte de la emprendedora
JUSTIFICACIÓN	<p>El plan de empresa es la puerta de entrada de la emprendedora al crédito. Es el documento que explica el porqué de su solicitud, así como la coherencia, viabilidad y desarrollo de la idea. En consecuencia, ha de explicar pormenorizadamente el negocio, visibilizar la oportunidad de la idea y dejar claro la viabilidad y las claves de su sostenibilidad. Ha de ser un plan de empresa sólido.</p> <p>La solidez del plan de empresa minimiza la desconfianza que a veces las entidades financieras tienen sobre los proyectos empresariales liderados por mujeres, ya sea por el tipo de actividad o por el tamaño que, en buena parte de los casos no les parece rentables, y evita avales y documentación adicionales que en otras circunstancias no solicitarían.</p> <p>El plan de empresa también es el documento de referencia que la emprendedora tiene y usa para negociar el crédito, así como las condiciones. Por tanto, ha de conocerlo, comprenderlo, explicarlo, defenderlo. Ha de elaborarlo para desentrañar las claves de su negocio y hacerlo suyo.</p> <p>Buena parte de emprendedoras y empresarias no cuentan con un plan de empresa o lo hacen sin comprender la importancia del mismo, no sólo como instrumento de acceso al crédito, sino de definición de la estrategia de puesta en marcha y desarrollo de la idea empresarial. Así, la mayor parte de las veces lo encargan sin comprender su contenido, lo que es igual a no disponer de él. Las consecuencias son muy negativas no sólo en relación al acceso al crédito, ya que difícilmente pueden defenderlo, sino para la propia puesta en marcha y sostenibilidad de la empresa.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>El objeto de que la emprendedora elabore un plan de empresa sólido es hacerle protagonista principal del proceso de creación de empresa, que no sólo incluye tener la idea y ponerla en marcha, sino estudiarla exhaustivamente para perfilarla de acuerdo con sus intereses y con las necesidades y demandas del mercado.</p> <p>Para asegurar el éxito de su emprendimiento es necesario que la emprendedora estudie, analice, valore y</p>

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN

decida sobre cada uno de los aspectos que contempla el plan de empresa, de manera que al final del proceso habrá:

- Identificado y valorado la oportunidad de su negocio
- Planificado las estrategias de marketing e identificado variables del marketing-mix para su posicionamiento en el mercado
- Planificado la organización de la actividad empresarial: recursos y mecanismos de control
- Confeccionado estados financieros previsionales cuantificando los recursos y costes de la actividad
- Evaluado la viabilidad económica y financiera de la actividad
- Elaborado un plan de negocio documentado

Este resultado es consecuencia de un proceso de aprendizaje que le va a permitir identificar nuevas oportunidades de negocio, planificar nuevas estrategias, recursos, confeccionar estados financieros, evaluar periódicamente la viabilidad, en definitiva, incorporar el aprendizaje realizado a la gestión de la actividad. La comprensión de estos contenidos le facilitará además presentarlo y defenderlo ante terceras personas con solidez.

Al tratarse de un proceso de aprendizaje, la actividad por excelencia es la **acción formativa**, esto es, la elaboración del plan de empresa en un entorno controlado con apoyo de profesorado para cada uno de los contenidos que aborda el plan y trabajos prácticos consistentes en la búsqueda de información, análisis y redacción en el documento que finalmente se convertirá en el plan de empresa. Se trata, por tanto, de una formación, preferiblemente semipresencial, organizada en torno al aprendizaje de contenidos y trabajo práctico de la emprendedora convenientemente tutorizado.

La duración de la formación, incluido el trabajo práctico se estima en 100h e incluye las siguientes actividades:

- Sesiones presenciales, al menos una por área temática
- Tutoría individualizada, en función de las necesidades de cada emprendedora
- Revisión final del plan junto con la emprendedora o empresaria por varias personas expertas, para explicar la viabilidad de éste y las estrategias a futuro posibles a seguir.

ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN

- Talleres de refuerzo en aquellas temáticas que lo requiera
- Presentación del plan una vez finalizado por parte de la emprendedora o empresaria ante terceras personas para contrastar antes de enviar a la entidad financiera.

En los casos en que no puede realizarse la acción formativa, el proceso puede desarrollarse igualmente de forma individualizada.

En cualquier caso, el proceso se completa con las siguientes actividades complementarias:

- Realización de un informe final de viabilidad del plan de empresa por parte de la entidad intermediaria, para presentar junto con la documentación a la solicitud del crédito a la entidad financiera.
- Coordinación de la información entre entidades intermediarias y entidades financieras sobre las prioridades, elementos o cuestiones de mayor interés para la valoración de los planes por parte de las entidades financieras y otra información o documentación de interés que contribuya a facilitar una valoración positiva del plan de empresa, así como la tramitación del crédito.

- Metodología participativa
- Adecuación de la modalidad de intervención en función de las necesidades y disponibilidad de las emprendedoras o empresarias
- Formación – acción en el proceso de elaboración del plan de empresa
- Protagonismo de la emprendedora
- Comprensión del proceso por parte de la emprendedora
- Dedicación de tiempo por parte de la emprendedora
- Intercambio de información y conocimiento con otras emprendedoras y empresarias
- Coordinación con las entidades financieras y otros dispositivos de apoyo para la búsqueda de información de interés

FASE DEL CRÉDITO	ACCESO Y PETICIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Entrenamiento en habilidades para la negociación bancaria
JUSTIFICACIÓN	<p>La escasa información y conocimiento sobre los productos financieros y el funcionamiento bancario es un elemento de fondo que afecta a la población en general y a las mujeres en particular.</p> <p>El resultado de una débil educación financiera de emprendedoras y empresarias tiene consecuencias en el acceso a la información sobre productos financieros, en la interpretación de la terminología y conceptos que se manejan, en la valoración sobre cuáles son los más adecuados para financiar su proyecto empresarial y en la propia tramitación. Aspectos básicos para tomar decisiones en relación a la financiación del negocio y para llevar a cabo una negociación del crédito lo más equilibrada posible.</p> <p>Así mismo, el reconocimiento generalizado de la capacidad de administración económica de las mujeres en el entorno familiar, pero no en relación con los negocios y las relaciones financieras, no sólo tiene consecuencias en las mujeres, sino también en el marco de los operadores financieros que junto con la complejidad del proceso bancario produce indefensión en las emprendedoras y empresarias con resultados poco beneficiosos para ellas.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>El objeto del entrenamiento en habilidades para la negociación bancaria es abordar un proceso equilibrado en la negociación del crédito por parte de la emprendedora con el que consiga el crédito que busca en las mejores condiciones.</p> <p>Para ello, han de trabajarse tres cuestiones básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relacionadas con la información, esto es, el acceso a la información sobre los productos financieros existentes, la interpretación de las condiciones y la valoración sobre lo más óptimo para su empresa. ▪ Relacionadas con la toma de decisiones, esto es, la valoración del riesgo a asumir de acuerdo a su capacidad financiera y necesidades del proyecto empresarial, la propia asunción del riesgo que ha de asumir y la decisión del producto financiero.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Relacionadas con la propia negociación, esto es, los elementos y claves de la negociación bancaria tomando como referencia el producto financiero escogido, la capacidad financiera de la emprendedora y las necesidades y características del proyecto empresarial. Teniendo así mismo en cuenta los elementos de género que operan en el proceso de financiación bancaria. <p>Al finalizar el entrenamiento, la emprendedora ha de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar y manejar la información que le permite tomar decisiones ▪ Defender adecuadamente el plan de empresa a terceras personas ▪ Tomar sus propias decisiones ▪ Asumir el riesgo de acuerdo con las necesidades del proyecto empresarial y su capacidad financiera ▪ Responsabilizarse del proceso de forma autónoma ▪ Establecer relaciones en el entorno y conseguir sus propósitos
<p>ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN</p>	<p>La actividad básica es el taller grupal, de carácter participativo, en el que con diferentes dinámicas grupales (role playing...) se abordan los contenidos desde la propia realidad de las iniciativas empresariales de las emprendedoras y, por tanto, desde sus necesidades de financiación.</p> <p>Los talleres se refuerzan con otras actividades complementarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Información y orientación sobre los créditos existentes en el mercado y oferta de las entidades financieras. ▪ Tutorías personalizadas sobre negociación bancaria o financiera, terminología financiera y claves de la negociación.
<p>ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocimiento estrecho del proyecto empresarial de la emprendedora ▪ Complicidad con las emprendedoras y empresarias ▪ Intercambio de experiencias en la materia entre las emprendedoras ▪ Coordinación con las entidades bancarias

FASE DEL CRÉDITO	ACCESO Y PETICIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Asesoramiento y acompañamiento en la petición del crédito
JUSTIFICACIÓN	<p>Los obstáculos derivados de los estereotipos de género y la posición social de las mujeres operan negativamente en el emprendimiento femenino y, muy particularmente, en el acceso al crédito⁷, de forma que llegado el momento de constitución de la empresa, la emprendedora puede echarse atrás ante la necesidad de endeudarse.</p> <p>La asunción del riesgo es necesario trabajarlo a lo largo del proceso de maduración de la idea de negocio y, en consecuencia, en la elaboración del plan de empresa, pero muy particularmente en la fase de petición del crédito, ya que cualquier duda respecto de las consecuencias del endeudamiento juega en contra de la negociación con el banco. Así, cualquier duda o inseguridad que perciba la entidad bancaria va a arrojar un elemento de debilidad del proyecto empresarial que puede resultar inasumible por la entidad.</p> <p>Es necesario, por tanto, que el proceso de petición del crédito se realice en los plazos, forma y convicción previstos para que la negociación se realice en las mejores condiciones con objeto de conseguir el crédito buscado.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>El objeto del acompañamiento y asesoramiento a la emprendedora es que ésta realice la petición del crédito en plazo y forma, una vez analizado y seleccionado el producto financiero que se ajusta mejor a sus necesidades y capacidad de riesgo, así como reforzar a la emprendedora en su decisión de endeudamiento.</p> <p>Para ello, han de trabajarse dos cuestiones básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relacionadas con la tramitación propiamente dicha, esto es, la comprensión, cumplimentación y aportación de cuanta documentación sea necesaria para pedir el crédito. ▪ Relacionadas con las consecuencias del endeudamiento, esto es, el refuerzo de la decisión de crear la

⁷ Ver Documento de recomendaciones para facilitar la financiación de proyectos empresariales liderados por mujeres

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN	<p>empresa, la necesidad de crédito para constituirla y la capacidad de asumir el riesgo dada la viabilidad de la empresa, su motivación e interés por ponerla en marcha y su propia capacidad financiera ya analizada.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoyo y explicación de la documentación financiera y económica relevante a presentar para la solicitud del crédito. ▪ Asesoramiento personalizado tanto para la comprensión de la documentación como de los requerimientos y condiciones del crédito. ▪ Talleres de refuerzo y/o apoyo personalizado de motivación a la emprendedora. ▪ Elaboración de informes de apoyo relacionados con la viabilidad del negocio y el perfil de la emprendedora. ▪ Seguimiento del proceso tanto con la emprendedora como con la entidad financiera. ▪ Coordinación con entidades financieras: documentación a aportar en la tramitación, visitas conjuntas a las emprendedoras, informes a presentar, entre otros. <p>Estas actividades se complementan con entrenamiento de habilidades para la negociación bancaria⁸.</p>
ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Protagonismo de la emprendedora ▪ Motivación para la puesta en marcha de la empresa ▪ Aval “moral” del proyecto empresarial por parte de la entidad intermediaria ▪ Coordinación con las entidades financieras

⁸ Ver Buena práctica: *Entrenamiento en habilidades para la negociación bancaria*

FASE DEL CRÉDITO	ACCESO Y PETICIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Préstamos para mujeres sin aval. Aval Madrid Departamento de Mujeres Empresarias
JUSTIFICACIÓN	<p>Basándose en el concepto de microcréditos, esto es, sin necesidad de avales reales, tan sólo la idea es el propio aval, se adapta este instrumento a la necesidad real, donde la creación de un negocio implica una inversión superior a la que se puede realizar con los microcréditos tradicionales (Hasta 25.000€) aumentando los importes de estos préstamos hasta los 60.000€.</p> <p>Además implica romper con el concepto de subvenciones directas hacia un concepto más desarrollado de préstamos, donde lo que se persigue es otorgar una subvención indirecta a través de la asunción de los costes financieros y en donde las empresarias logran iniciar sus negocios con una estructura financiera adecuada, evitando la alta mortandad de empresas de nueva creación y donde el dinero público se transforma en creación de empleo y riqueza para toda la sociedad.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>Entre 2005 y 2008, Aval Madrid puso en marcha el Departamento de Mujeres Empresarias para facilitar el acceso a una financiación preferente en coste y plazo, a mujeres emprendedoras y empresarias de la Comunidad de Madrid, a través de avales financieros (instrumentados en préstamos, créditos o leasing y avales técnicos (ante personas arrendadoras, clientela, empresas proveedoras, concursos ante la Administración y anticipo de subvenciones). Por otra parte, en este apoyo además de poder optar un mayor importe, que las líneas específicas de financiación para mujeres, se bonificaba los costes de la operación, con lo que, en muchos casos las empresarias podían acceder a una financiación que prácticamente no tenía costes financieros, lo que implicaba devolver únicamente el importe solicitado.</p> <p>Las mujeres emprendedoras, con nuevos proyectos empresariales, podían optar a una financiación de hasta un máximo de 60.000 € sin garantías reales, con bonificación de costes financieros (hasta cuatro puntos del tipo de interés y bonificación de otros costes), realizando una aportación de recursos propios de al menos el 20% del plan de inversión. Los requisitos eran haber iniciado la actividad inferior a 1 año y un compromiso personal en su proyecto empresarial. En el caso de financiaciones superiores hasta un importe de 400.000 €, era necesario presentar garantías personales e hipotecarias, entre otras.</p>

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN	<p>Las mujeres empresarias, con proyectos empresariales ya establecidos (al menos un año) y que necesitaban financiación para su crecimiento, expansión y/o innovación, podían optar hasta un máximo de 400.000€, sujeto a la presentación de garantías personales, hipotecarias..., pudiendo contar con una bonificación de los costes financieros. (Tipo de interés: euribor + 0,5%, coste de apertura 0,5% y sin costes de Aval y de Estudio).</p>
	<p>Ambos tipos de empresarias debían presentar un plan de empresa viable y sólido, así como las siguiente documentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Solicitud del préstamo - Documentación social: Escritura de constitución de la sociedad y/o alta autónomos, - Documentación económica: Balances y cuentas de pérdidas y ganancias de los últimos ejercicios o previsión de resultados a tres años y plan de inversión-financiación. - Documentación fiscal: Alta en el IAE, declaraciones de IVA, sociedades e irpf de los últimos ejercicios.
ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN	<p>Bajo la idea de apoyo integral en el asesoramiento para la creación y consolidación de Empresas, se llevaron a cabo convenios y colaboraciones y una colaboración constantes con distintas asociaciones, universidades... que ayudaban a todas aquellas mujeres que lo necesitasen a elaborar los planes de empresa, siempre de forma gratuita y desinteresada.</p>

FASE DEL CRÉDITO	ACCESO Y PETICIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Convenio con organizaciones de mujeres que promueven la creación y consolidación de empresas para el acceso a microcréditos
JUSTIFICACIÓN	<p>Las dificultades de acceso a líneas habituales de crédito de mujeres emprendedoras y empresarias llevó al Instituto de la Mujer a promover un programa de microcréditos con la colaboración a tres bandas de aquellos agentes que intervenían en alguno de los procesos para el emprendimiento: entidades bancarias, organizaciones de mujeres con experiencia en el asesoramiento y acompañamiento para la creación de empresas por mujeres y la administración pública.</p> <p>Se trataba de facilitar el emprendimiento de mujeres a través de una línea de financiación accesible, el microcrédito, con el apoyo de organizaciones de mujeres expertas en la materia, la tutela de la administración pública a través del propio Instituto de la Mujer, DGPYME-ENISA y las entidades bancarias, canalizadoras del crédito, inicialmente La Caixa, posteriormente otras Cajas que se incorporaron al Convenio y Microbank.</p> <p>El objetivo era poner en contacto a las emprendedoras y empresarias con entidades bancarias, situar en el mercado un producto financiero, el microcrédito, bajo unas condiciones pactadas previamente para facilitar su acceso por parte de las mujeres, garantizar la viabilidad de los proyectos empresariales, a través del acompañamiento y asesoramiento a las emprendedoras por parte de las organizaciones de mujeres expertas y velar por la calidad del proceso (Instituto de la Mujer, posteriormente el Ministerio de Igualdad y Ministerio de Asuntos Sociales e Igualdad) y de los planes de empresa (DGPYME y ENISA).</p> <p>Para ello, el Instituto de la Mujer identifica un conjunto de organizaciones de mujeres con contrastada experiencia en el desarrollo de programas de apoyo a la creación y consolidación de empresas lideradas por mujeres y cuya metodología integra los elementos de género que inciden en el emprendimiento de las mujeres. El Convenio se firma finalmente con ocho organizaciones: Fundación MUJERES, FEMENP, FIDEM, ESFERA, Federación de Mujeres Progresistas, UATAE, WWB y OMEGA, que se convierten en intermediarias del proceso de acceso al crédito.</p>

DESCRIPCIÓN

Las organizaciones de mujeres intermediarias incorporan al convenio su servicio de asesoramiento para la creación y consolidación de empresas, recibiendo las emprendedoras y empresarias un servicio integral de acompañamiento y formación en el proceso de creación y consolidación de su negocio, que incluye la elaboración de los planes de empresa, la intermediación financiera, el apoyo a la negociación bancaria, el apoyo a la puesta en marcha de la empresa y el acompañamiento y seguimiento de la marcha del proyecto empresarial.

Se trataba de apoyar el desarrollo de proyectos empresariales sólidos, en los que la rentabilidad y riesgo estuvieran identificados y reforzar a la emprendedora en su toma de decisiones, tanto relacionadas con la puesta en marcha del negocio, como con la solicitud del microcrédito necesario y la gestión de la sostenibilidad de su empresa una vez creada y obtenida la financiación.

El resto de operadores aportaban unas condiciones favorables para el acceso al crédito: plazos de amortización más largos que implicaban disponibilidad de mayor liquidez y cuotas menores (5 ó 6 años), un tipo de interés más bajo que el resto del mercado (máximo un 6% fijo), sin comisiones de ningún tipo (apertura, estudio, amortización anticipada), sin necesidades de avales y con un porcentaje de financiación ajena del proyecto muy alto (95%), aportando la emprendedora tan sólo un 5% de recursos propios.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN

- Elaboración de planes de empresa a través del asesoramiento, formación y apoyo a las emprendedoras y empresarias por parte de las organizaciones de mujeres intermediarias, firmantes del convenio
- Tramitación y presentación de la solicitud del crédito que se acompañaba con el plan de empresa e informe emitido por las organizaciones de mujeres intermediarias sobre la viabilidad del proyecto empresarial.
- Estudio de la viabilidad del plan de empresa por parte de la DGPYME-ENISA.
- Petición del microcrédito por la emprendedora, con el visto bueno de la DGPYME y la documentación presentada a la misma con el aval moral de la organización intermediaria que la ha asesorado.
- Seguimiento individualizado y asesoramiento, una vez constituido el microcrédito y durante los 2 años siguientes, con carácter trimestral, dirigido a conocer la marcha del negocio y la situación de devolución del crédito, así como a apoyar las decisiones derivadas de la gestión, realizado por las organizaciones de mujeres intermediarias en el proceso.

ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN

- Acompañamiento en todo el proceso por parte de la organización intermediaria.
- Condiciones que permiten a las emprendedoras el acceso a financiación.
- Implicación de las usuarias en la realización de un plan viable.
- Planteamiento metodológico y enfoque de género de las organizaciones de mujeres intermediarias.
- Coordinación y comunicación fluida de las entidades intermediarias con las entidades financieras (ENISA, MICROBANK) y poderes públicos o Administración (MINETUR y MSSI) y con las propias emprendedoras y empresarias.

FASE DEL CRÉDITO	VALORACIÓN Y CONCESIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Asesoramiento y acompañamiento
JUSTIFICACIÓN	<p>Los obstáculos derivados de los estereotipos de género y la posición social de las mujeres operan negativamente en el emprendimiento femenino y, muy particularmente, en el acceso al crédito⁹, de forma que los operadores financieros pueden tener reservas relacionadas con la rentabilidad de las empresas promovidas por mujeres o con el interés propio de conceder el crédito por el tipo de empresas que suelen crear.</p> <p>Como consecuencia de ello es probable que a lo largo de la valoración del riesgo se solicite nueva documentación y/o entrevistas a la emprendedora, así como se revisen las condiciones iniciales del crédito tras la valoración del riesgo realizada.</p> <p>Es necesario, por tanto, trabajar con la emprendedora las posibles incidencias que a lo largo de la valoración del crédito vayan a surgir para poder dar respuesta eficaz y comprender el proceso, así como valorar los efectos que, en su caso, pueda tener una revisión de las condiciones inicialmente pactadas.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>El objeto del acompañamiento y asesoramiento a la emprendedora es que ésta dé respuesta en tiempo y forma a los requerimientos de la entidad bancaria durante la valoración del riesgo y siga el proceso analizando las consecuencias que puede tener para su proyecto empresarial un cambio en las condiciones iniciales del crédito, así como el endeudamiento.</p> <p>Para ello, han de trabajarse tres cuestiones básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relacionadas con la tramitación propiamente dicha, esto es, la comprensión, cumplimentación y aportación de cuanta documentación complementaria se le requiere. ▪ Relacionadas con los cambios en las condiciones iniciales del crédito, esto es, nuevos costes, efectos sobre la capacidad de endeudamiento, legalidad sobre las nuevas condiciones para la firma del

⁹ Ver Documento de recomendaciones para facilitar la financiación de proyectos empresariales liderados por mujeres

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN	<p>crédito.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relacionadas con las consecuencias del endeudamiento, esto es, el refuerzo de la decisión de crear la empresa, la necesidad de crédito para constituirla y la capacidad de asumir el riesgo dada la viabilidad de la empresa, su motivación e interés por ponerla en marcha y su propia capacidad financiera ya analizada.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoyo y explicación de la documentación complementaria que se le requiera. ▪ Asesoramiento personalizado tanto para la comprensión de la documentación como de los requerimientos y nuevas condiciones del crédito ▪ Talleres de refuerzo y/o apoyo personalizado de motivación a la emprendedora ▪ Elaboración de informes complementarios relacionados con la viabilidad del negocio y el perfil de la emprendedora. ▪ Seguimiento del proceso tanto con la emprendedora como con la entidad financiera¹⁰. ▪ Coordinación con entidades financieras¹¹: documentación a aportar en la tramitación, visitas conjuntas a las emprendedoras, informes a presentar, entre otros.
	<p>ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Protagonismo de la emprendedora ▪ Motivación para la puesta en marcha de la empresa ▪ Aval “moral” del proyecto empresarial por parte de la entidad intermediaria ▪ Coordinación con las entidades financieras

¹⁰ Ver Buena práctica: *Seguimiento de la empresa creada*

¹¹ Ver Buena práctica: *Coordinación entre la entidad intermediaria y las entidades financieras*

FASE DEL CRÉDITO	ACCESO Y PETICIÓN DEL CRÉDITO / VALORACIÓN Y CONCESIÓN DEL CRÉDITO / CONSTITUCIÓN Y DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Coordinación entre la entidad intermediaria y las entidades financieras
JUSTIFICACIÓN	<p>La escasa educación financiera, la complejidad de la gestión del crédito y los estereotipos de género que inciden en el emprendimiento femenino¹² dificultan el acceso al crédito de emprendedoras y empresarias, además de la venta de los productos financieros a un segmento de población que podría configurarse como un importante segmento de mercado para las entidades financieras.</p> <p>La difusión generalizada de estos productos, así como de líneas de financiación específicas de apoyo al emprendimiento, especialmente femenino, así como el reconocimiento de las entidades intermediarias, esto es, aquéllas que apoyan la creación y consolidación de empresas, como dispositivos de apoyo no sólo a las emprendedoras y empresarias, sino también a las entidades financieras que necesitan garantías sobre la fortaleza y solidez de los proyectos empresariales, son factores necesarios para la facilitar el acceso al crédito.</p> <p>La articulación de estos dos factores en un proceso de coordinación entre las entidades implicadas, se hace necesario para alcanzar los objetivos que ambas entidades persiguen, de un lado el acceso al crédito de la emprendedora y empresaria a la que asesora, de otro la venta de sus productos financieros.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>El objeto de la coordinación entre entidades intermediarias y entidades financieras es establecer las relaciones de colaboración y cooperación que faciliten el acceso al crédito de emprendedoras y empresarias, con el aval de un trabajo previo realizado por la entidad intermediaria que garantice la presentación de proyectos viables y dé la seguridad suficiente a la entidad financiera de la fortaleza del proyecto, así como de la emprendedora que quiere ponerlo en marcha.</p> <p>Se trata de articular un proceso que dé respuesta a las necesidades de los dos tipos de entidades en las tres fases de acceso al crédito:</p>

¹² Ver Documento de recomendaciones para facilitar la financiación de proyectos empresariales liderados por mujeres

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN

- En relación a la **petición del crédito**, información sobre productos financieros, requisitos y condiciones, líneas específicas de financiación de emprendedoras, requisitos de acceso a dichas líneas, procedimiento y plazos de gestión de los expedientes, duración media de concesión del crédito, documentación; aclaración de dudas, transparencia y garantía de la oferta de productos más ventajosos para las emprendedoras y empresarias asesoradas por la entidad intermediaria, claves para el acceso y negociación del crédito en la entidad financiera, entre otras.
 - En relación a la **valoración y concesión**, información del expediente, las claves de valoración del riesgo, nuevas informaciones y documentación a aportar, en su caso, claves de la negociación del crédito, aportaciones para la revisión de la valoración del riesgo integrando la perspectiva de género, seguimiento del expediente, entre otras.
 - En relación a la **constitución y devolución del crédito**, información y seguimiento del expediente antes y después de la constitución, aclaración de dudas relacionadas con la constitución, así como en relación a las condiciones finales que, en su caso, se hayan propuesto, claves para la negociación, seguimiento y control de las condiciones finales de constitución del crédito, información sobre la marcha de la empresa, previsiones de impagos, renegociación de la deuda, entre otras.
-
- Contactos telefónicos y por correo electrónico entre ambos tipos de entidad para actualización de información sobre productos financieros, líneas específicas de financiación para mujeres, situación de los expedientes enviados, aclaración de dudas y cualquier otra que resulte de interés.
 - Reuniones de trabajo para articular los procesos de coordinación, el papel, procedimiento y compromiso de las partes, así como para analizar/valorar los expedientes de crédito.
 - Participación en comisiones de seguimiento u otro tipo, tanto para la valoración del riesgo y concesión del crédito como para el seguimiento de su devolución.
 - Participación en encuentros de difusión e intercambio en materia de emprendimiento y acceso al crédito, tanto dirigidos a entidades financieras como a emprendedoras y empresarias, donde cada una de las organizaciones informe y aporte conocimiento para promover el acceso al crédito de emprendedoras y empresarias.

ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN

- Información clara y puntual de las condiciones de colaboración, así como de los productos financieros
- Conocimiento mutuo y confianza entre ambas organizaciones
- Personas de referencia convenientemente informadas
- Complicidad entre ambas organizaciones
- Cooperación mutua
- Comunicación ágil y transparencia

FASE DEL CRÉDITO	CONSTITUCIÓN Y DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Asesoramiento y acompañamiento
JUSTIFICACIÓN	<p>Los obstáculos derivados de los estereotipos de género y la posición social de las mujeres operan negativamente en el emprendimiento femenino y, muy particularmente, en el acceso al crédito¹³, de forma que llegado el momento de constitución de la empresa, la emprendedora puede echarse atrás ante la necesidad de endeudarse.</p> <p>La asunción del riesgo, que se trabaja en el proceso de elaboración del plan de empresa, nuevamente ha de abordarse en la etapa de acceso a la financiación y, muy particularmente, en su fase de constitución para garantizar que culmine el proceso y facilitar la última negociación de las condiciones finales del crédito.</p> <p>Del mismo modo, una vez constituido, la emprendedora o empresaria asume la responsabilidad de devolverlo en las condiciones pactadas, cuestión esencial para la sostenibilidad de la empresa, así como para la credibilidad de la empresaria en futuras necesidades de inversión.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>El objeto del acompañamiento y asesoramiento a la emprendedora es que ésta constituya el crédito concedido y lo realice en las mejores condiciones, así como lo devuelva en las condiciones pactadas y, en caso de tener dificultades para su devolución, se anticipe y pueda negociar con el banco condiciones extraordinarias para hacer frente a sus obligaciones, minimizando lo más posible las consecuencias que esto pueda tener respecto de su credibilidad como clienta del banco.</p> <p>Para ello, han de trabajarse tres cuestiones básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relacionadas con la ultimación de las condiciones del crédito para la firma, esto es, la comprensión de las condiciones si éstas han variado como consecuencia de la valoración del riesgo realizada por la entidad bancaria, análisis de las nuevas condiciones y efectos en relación a su coste y riesgo asumido, claves para la negociación de dichas condiciones y cumplimentación y aportación de cuanta

¹³ Ver Documento de recomendaciones para facilitar la financiación de proyectos empresariales liderados por mujeres

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN	<p>documentación se la requiera para la firma del crédito.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relacionadas con las consecuencias del endeudamiento, esto es, el refuerzo de la decisión de crear la empresa, la necesidad de crédito para constituirla y la capacidad de asumir el riesgo dada la viabilidad de la empresa, su motivación e interés por ponerla en marcha y su propia capacidad financiera. ▪ Relacionadas con la devolución del crédito, esto es, en caso de dificultades de devolución, análisis de las mismas, revisión del plan de contingencias, claves para negociar nuevas condiciones de pago.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoyo y explicación de la documentación financiera y económica relevante a presentar para la constitución del crédito. ▪ Asesoramiento personalizado tanto para la comprensión de la documentación como de los requerimientos y condiciones últimas del crédito. ▪ Talleres de refuerzo y/o apoyo personalizado de motivación a la emprendedora, así como para la renegociación de la deuda, en su caso. ▪ Seguimiento del proceso tanto con la emprendedora como con la entidad financiera. ▪ Asesoramiento para la revisión del plan de contingencias y renegociación de la deuda. ▪ Reuniones entre la entidad financiera, la entidad intermediaria y la empresaria para tomar las medidas oportunas, en caso de dificultades financieras y/o impago del crédito. ▪ Coordinación con entidades financieras: documentación a aportar en la tramitación, visitas conjuntas a las emprendedoras, informes a presentar, entre otros. <p>Estas actividades se complementan con entrenamiento de habilidades para la negociación bancaria¹⁴.</p>
ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Protagonismo de la emprendedora ▪ Motivación para la puesta en marcha de la empresa ▪ Coordinación con las entidades financieras

¹⁴ Ver Buena práctica: *Entrenamiento en habilidades para la negociación bancaria*

FASE DEL CRÉDITO	CONSTITUCIÓN Y DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO
DENOMINACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA	Seguimiento de la empresa creada
JUSTIFICACIÓN	<p>Los primeros años de vida de una empresa son cruciales para su desarrollo y consolidación posterior. Las empresarias cuando comienzan su andadura empresarial se encuentran con situaciones nuevas y/o inesperadas que deben afrontar y, en la mayoría de los casos, solas. Es en este momento cuando es de vital importancia que las empresarias cuenten con un asesoramiento y acompañamiento periódico, lo que redundará en una mejor consolidación de sus empresas, así como en una mejor situación para hacer frente a sus obligaciones, entre otras, la devolución del crédito.</p> <p>El seguimiento de la empresa creada se hace, por tanto, necesario para conocer la marcha del negocio, las dificultades que puede estar teniendo, la manera de afrontarlas, los resultados que va obteniendo, la regularidad de la devolución del crédito o de la tesorería y las necesidades futuras de su gestión para anticiparse a futuras dificultades o aprovechar futuras oportunidades.</p> <p>La información obtenida del seguimiento, permitirá articular las acciones necesarias de asesoramiento, acompañamiento, formación, coaching... para dar respuesta a la emprendedora en el marco de la sostenibilidad de su empresa.</p>
DESCRIPCIÓN	<p>El objeto del seguimiento es implicar a la emprendedora y empresaria en el análisis de la marcha del proyecto, de manera que a la vista de los indicadores de gestión de la empresa, así como relacionados con el sector de actividad, pueda tomar decisiones respecto de su situación, ya sea abordar dificultades que esté teniendo o prevea tener, ya sea aprovechar las oportunidades del mercado. Los indicadores de devolución del crédito y los efectos que la marcha del proyecto pueda tener en dicha devolución son igualmente objeto principal del seguimiento.</p> <p>Esto es, el seguimiento se dirige a prevenir posibles incidencias en la devolución del crédito y apoyar la consolidación empresarial.</p>

	<p>El seguimiento se realiza muy especialmente en los dos primeros años de vida de la empresa para identificar las necesidades que la empresaria vaya teniendo y, facilitar con ello su toma de decisiones, entre otras, cuando se relacionan con la devolución del crédito¹⁵.</p> <p>Para ello, se observa y analiza la situación de la empresa in situ, identificando las necesidades reales y, en su caso, de elaboración de planes de actuación para corregir cualquier incidencia.</p> <p>En el caso de existir una situación de dificultades financieras y/o impago del crédito concedido, se emplaza a la emprendedora a un proceso de asesoramiento¹⁶ para realizar un plan reactivo entre las entidades financieras, las entidades intermediarias y la empresaria, estableciendo las acciones necesarias en este nuevo escenario, como la renegociación del crédito o ampliación del periodo de carencia, entre otras.</p>
<p>ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA SU APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Visitas a la empresa, con una periodicidad semestral en los dos primeros años de vida de la empresa. A partir del tercero, con carácter anual. ▪ Contactos telefónicos y/o entrevistas con la emprendedora con carácter trimestral en los dos primeros años, dirigidos a conocer la situación de devolución del crédito y, en caso, de dificultades analizar la situación y buscar soluciones. A partir del tercer año y si la empresa marcha bien se pueden realizar semestralmente. En caso de existir dificultades, el seguimiento se realiza de forma más exhaustiva. ▪ Coordinación entre las entidades intermediarias y las entidades financieras¹⁷ en la transmisión de información sobre la evolución de la empresa y la devolución del crédito.
<p>ELEMENTOS CLAVES PARA SU APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Complicidad con la emprendedora o empresaria ▪ Compromiso de la emprendedora o empresaria ▪ Protagonismo activo de la emprendedora o empresaria ▪ Complicidad y coordinación con las entidades bancarias

¹⁵ Ver Buena práctica: *Asesoramiento y acompañamiento en la constitución y devolución del crédito*

¹⁶ Ver Buena práctica: *Asesoramiento y acompañamiento en la constitución y devolución del crédito*

¹⁷ Ver Buena práctica: *Coordinación entre la entidad intermediaria y las entidades financieras*