

MUJER Y EMPRESA, LA NUEVA FRONTERA

María Aminta Quirce*

Reducir las brechas de participación en el mercado laboral entre hombres y mujeres es la estrategia más exitosa para reducir la pobreza en América Latina, así lo apuntó a inicios de este año la Comisión Económica para América Latina (Cepal). Dicha estrategia de inclusión debe estar acompañada por capacitación, apunta la Cepal en su informe Panorama Social en la región.

Costa Rica ha avanzado en esa línea y apostado a la creación de instituciones que no sólo resguardan los derechos, sino que promueven mayor inserción de las mujeres en la economía.

Pero trascender la nueva frontera requiere de un factor crítico: financiamiento.

La experiencia del único programa de crédito especializado en financiamiento para la mujer a nivel regional, BN Banca Mujer, ha mostrado que reducir la pobreza y generar mayores espacios de equidad requiere combinar la oferta financiera con el acompañamiento empresarial.

Ciclos de vida. Brindar este apoyo a los proyectos productivos de las mujeres parte de la comprensión de sus necesidades. Datos de la Dirección Nacional de Crédito del Banco Nacional señalan que las clientas intensifican la consolidación de sus proyectos a partir de los 26 años.

En el caso de BN Banca Mujer, 50% de las solicitantes mayores de 26 años proviene de San José y Alajuela.

No obstante, se observa un declive en solicitudes y saldos de crédito en las edades asociadas a la maternidad. El acceso al financiamiento repunta nuevamente a partir de los 36 años, cuando los niños están más grandes y es posible combinar tareas domésticas con empresariales.

La tendencia se consolida hacia los 46 años y hasta los 55, cuando con la madurez, más mujeres acceden nuestra plataforma crediticia y demandan recursos y capacitación.

Si el análisis parte de alcance geográfico, el comportamiento en la demanda de crédito entre las empresarias (por saldo) se concentra en los distritos centrales de San José, Heredia y Puntarenas.

Por número de solicitudes en los distritos Merced (Heredia) y Oriental (Cartago), señal de un importante impulso a la actividad comercial en el primer caso, y a la actividad agropecuaria, en el segundo.

Al estudiar el tamaño de los emprendimientos, 94% de las operaciones de BN Banca Mujer se otorgan a microempresas. De ellas, el 86% son urbanas y 8% son rurales.

Un 21% de los saldos colocados se destina a pymes lideradas por mujeres. La concentración del crédito para mujer microempresaria indica la necesidad de acompañar con capacitación los proyectos para su consolidación y crecimiento.

Para afianzar los planes empresa-

riales de las clientas, en cuatro años se han realizado 493 actividades de capacitación con más de 12 mil espacios para formación en temas tan diversos, como Mercadeo, Gerencia, Costos y Finanzas. Aquí resalta una sólida red de alianzas con instituciones, tales como Fundación Omar Dengo, Cámara de Comercio, INA, UNED e INAMU.

Vulnerabilidad social, la barrera. Históricamente se ha acuñado la frase de que "la pobreza tiene rostro de mujer". Para quebrar ese sesgo, se extienden los servicios incluso a aquellas mujeres en situación de riesgo. En alianza con el IMAS, se financia a mujeres en condición de pobreza, cuyas operaciones están respaldadas —hasta en un 75%— por fondos del Fideicomiso IMAS (Fideimas).

Un saldo de 6% del total del crédito en manos de mujeres es todavía un porcentaje pequeño. Por esto, en la aspiración de cerrar la brecha se persiste en un esquema de acceso a través de nuestra red de servicio, capacitación para el fortalecimiento de la empresa y la autoestima de las empresarias y de provisión de recursos de capital de trabajo.

La experiencia en este novedoso esquema bancario señala que beneficiar a una mujer es beneficiar a su círculo familiar; más aún cuando el 60% de los hogares de Costa Rica está jefado por una mujer, según datos del INEC.

*Directora BN Banca Mujer