



Febrero 2023

LA INCLUSIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DEL EMPRENDIMIENTO EN LATINOAMÉRICA



BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)

Boston Consulting Group (BCG) colabora con empresas, instituciones públicas y agentes sociales líderes para abordar los retos más relevantes e identificar las oportunidades de mayor valor. BCG nació en 1963 como la consultora pionera en estrategia de negocios. En la actualidad, trabajamos con nuestros clientes adoptando un enfoque transformador beneficioso para todos. Impulsamos el crecimiento de las organizaciones y creamos ventajas competitivas sostenibles, a la vez que generamos un impacto social positivo.

Nuestros equipos, globales e integrados por perfiles diversos, combinan conocimiento y experiencia en una variedad de sectores y funciones con un abanico de enfoques orientados a cuestionar el status quo y promover el cambio. BCG es una multinacional líder en consultoría estratégica que aporta soluciones innovadoras, integrando tecnología y diseño con competencias corporativas y digitales.

Nuestro modelo de trabajo diferencial, basado en la estrecha colaboración tanto en el seno de nuestra organización como con todos los niveles de las empresas con las que trabajamos, pretende contribuir al éxito de nuestros clientes para que puedan hacer de este mundo un lugar mejor.



FUNDACIÓN MICROFINANZAS BBVA

La Fundación Microfinanzas BBVA (FMBBVA) está guiada por el propósito de impulsar el progreso sostenible de los hogares vulnerables a través del emprendimiento productivo. Se enfoca en potenciar el desarrollo de pequeños negocios, mejorar la salud financiera de hogares vulnerables y su bienestar multidimensional.

Las entidades del Grupo FMBBVA operan en Colombia, Perú, República Dominicana, Chile y Panamá con cerca de ocho mil colaboradores, ofreciendo una gama completa de productos y servicios financieros a más de 3 millones de emprendedores a los que, además, ofrecen educación financiera, empresarial y digital.

En 2021, las entidades de la Fundación desembolsaron más de 1.300 millones de dólares en forma de crédito a emprendedores vulnerables y desde su comienzo se han desembolsado más de 17.500 millones de dólares a más de seis millones de clientes, permitiendo que en promedio cerca del 70% de aquellos clientes que eran pobres al comenzar, salgan de esa situación al quinto año de operar con FMBBVA.

Ha sido reconocida por tercer año consecutivo como la segunda del mundo en contribución al desarrollo, la primera en América Latina según los datos de Filantropía Privada para el Desarrollo publicados por la OCDE, en los que se detalla la contribución de las 40 mayores fundaciones del mundo.

INTRODUCCIÓN

La sociedad en la que vivimos se encuentra marcada por la desigualdad a distintos niveles. Uno de ellos es el acceso a productos y servicios financieros de calidad, también conocido como inclusión financiera. La inclusión financiera permite el emprendimiento de las personas, clave para el desarrollo de un país, dotando a quienes desean emprender de los recursos económico-financieros para hacerlo.

Este informe se centra en la región de Latinoamérica, donde conseguir financiación sigue estando fuera del alcance de muchos, con las consecuencias negativas que esto tiene para el progreso de la economía y la sociedad.

En particular, el informe refleja diferentes puntos de vista de algunos de los segmentos más vulnerables de la población: jóvenes, mujeres, personas con bajo nivel educativo y migrantes. Para cada uno de ellos, se ha recogido de forma sintetizada las barreras más comunes a las que hacen frente en su camino hacia el emprendimiento. Además, junto a ellas se propone una variedad de palancas a impulsar desde las organizaciones para reducir precisamente esta brecha existente.

Es el deber tanto de organismos públicos como privados trabajar por la inclusión financiera global e impulsar el emprendimiento en estos segmentos para la mejora de sus condiciones económicas y sociales futuras.

01 CONTEXTO Y SITUACIÓN ACTUAL

06

02 PERSPECTIVAS DESDE CUATRO SEGMENTOS VULNERABLES

12

/02.1 Jóvenes

14

/02.2 Mujeres

20

/02.3 Personas con bajo nivel educativo

26

/02.4 Migrantes

34

03 REFLEXIONES A FUTURO

42

01

LA INCLUSIÓN FINANCIERA: UNA NECESIDAD REAL Y ACUCIANTE

La inclusión financiera mejora las oportunidades vitales de los individuos permitiendo que puedan desarrollar sus habilidades y concretar sus ideas, ahorrar, administrar gastos inesperados y gestionar sus riesgos, tomando el control de su vida económica. Tiene una correlación directa con el crecimiento y desarrollo económico, contribuyendo a la reducción de la pobreza y al incremento del bienestar.

24%
de los adultos en
el mundo no están
bancarizados¹

Principales razones para la exclusión financiera



La falta de dinero



El alto coste de los
servicios financieros



La lejanía física de
dichos servicios



CONTEXTO Y SITUACIÓN ACTUAL

60%

de los no
bancarizados
considera
insuficiente el
dinero que tiene
para abrir una
cuenta¹

x2

es la proporción
de personas
limitadas por
el coste² en
Latinoamérica vs.
el mundo

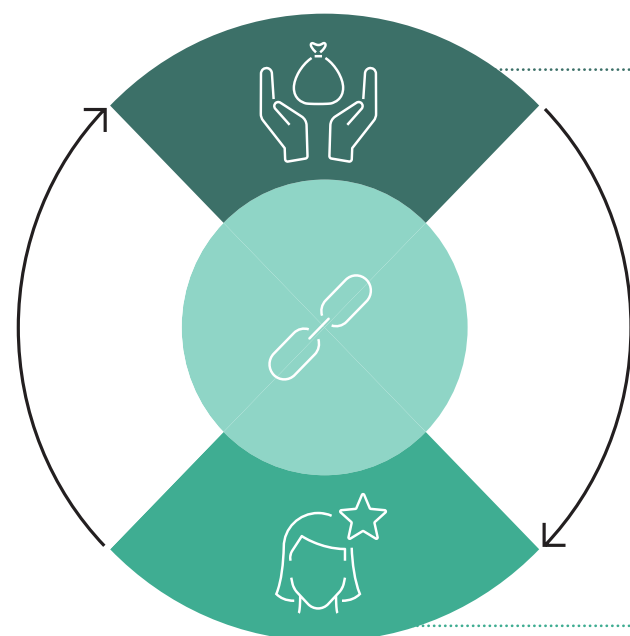
1 de cada 3

adultos no
bancarizados
considera la
lejanía de los
servicios una
barrera

1. Global Findex Database 2021 (World Bank) 2. Incluye costes transaccionales y de oportunidad

LA INCLUSIÓN FINANCIERA COMO VÍA PARA IMPULSAR EL EMPRENDIMIENTO

La inclusión financiera y el emprendimiento van de la mano y forman un círculo virtuoso.



La **inclusión financiera** dota a quienes desean emprender de los recursos financieros para hacerlo, especialmente, a aquellos colectivos más vulnerables sin posibilidades de autofinanciación, haciéndolo en condiciones apropiadas, de manera responsable y sostenible.

A medida que se despliegan los **emprendimientos** se estimula el crecimiento de la productividad y el producto per cápita que retroalimenta una mayor inclusión financiera y permanencia en el sistema financiero.

EL DESAFÍO DE EMPRENDER EN LATINOAMÉRICA

La tasa de emprendimiento en la mayoría de los países latinoamericanos es muy superior a la de países más ricos, como EE.UU. o España.

En Latinoamérica, el principal motivo para emprender es la voluntad de “ganarse la vida ante la falta de trabajo”, también conocido como emprendimiento de necesidad.

Sin embargo, son pocos los emprendedores latinoamericanos que logran **madurar¹** sus proyectos de emprendimiento

La diferencia entre el número de negocios que se inician y los que perduran en el tiempo es abismal.

70%

de los individuos decidieron emprender debido a la falta de trabajo, entre otras razones²

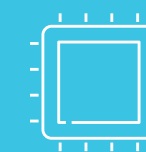
1/10

emprendedores en República Dominicana consigue desarrollar sus proyectos hasta la madurez²

1. Supervivencia del negocio superior a 42 meses 2. Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2022

DIMENSIONES CLAVE QUE INFLUYEN EN EL ÉXITO DEL EMPRENDIMIENTO

El éxito del emprendimiento está sumamente influenciado por una serie de dimensiones: algunas con un impacto similar para todos los habitantes de una misma área geográfica (p.ej. la competencia en el mercado) y otras con un impacto desigual según el segmento de población. A continuación presentamos las principales dimensiones de esta última tipología, es decir, aquellas con un impacto desigual.



1. Financiación

Acceso a los recursos económicos necesarios para empezar un negocio y hacerlo crecer (p.ej. subvenciones, créditos)

2. Conocimientos y habilidades

Formación desde una edad temprana alineada con las demandas del mercado que apoyen a los emprendedores en sus proyectos (p.ej. habilidades de liderazgo)

3. Entorno favorable al emprendimiento

Respaldo de organismos públicos y privados, comunidades y grupos de profesionales que acompañen a los emprendedores en el proceso de llevar un negocio (p.ej. mentoring)

4. Factores culturales

Igualdad en la percepción de oportunidades de negocio y en la capacidad de llevarlas a cabo (p.ej. tiempo dedicado a labores domésticas)

5. Digitalización e innovación

Democratización del acceso y uso de información y tecnologías punteras (p.ej. acceso a internet extendido)



02



PERSPECTIVAS DESDE CUATRO
SEGMENTOS VULNERABLES



/02.1 Los jóvenes: el futuro de nuestra sociedad

Segmento caracterizado por la energía y las ganas de labrarse un mañana mejor, que se enfrenta por primera vez a decisiones que determinarán su futuro

/02.2 Las mujeres: el potencial por impulsar

Segmento que lucha sin descanso por alcanzar la igualdad de oportunidades en todos los ámbitos de su vida

/02.3 Las personas con bajo nivel educativo: los primeros en navegar la incertidumbre

Segmento al que los paradigmas actuales ponen a prueba, empujándoles hacia la reinención y búsqueda de nuevas oportunidades

/02.4 Los migrantes: el colectivo en busca de amparo y oportunidades

Segmento que busca una nueva oportunidad de desarrollo, enfrentándose a nuevos retos y entornos desconocidos

LOS JÓVENES: EL FUTURO DE NUESTRA SOCIEDAD

Históricamente, los jóvenes se han visto especialmente impactados por la escasez y precariedad del trabajo en Latinoamérica, con tasas de desempleo significativamente superiores a la media del continente, las cuales no han hecho más que empeorar con la pandemia.

20%

de los jóvenes en
Latinoamérica y el Caribe
están desempleados¹

3 de cada 4

jóvenes con trabajo lo
han conseguido en el
sector informal²

La informalidad del trabajo a la que muchos se enfrentan implica unas condiciones laborales deficientes, sin prestación para el desempleo, ni baja por enfermedad o cotización para la jubilación.

El panorama que se encuentran muchos de estos jóvenes a la hora de emprender es particularmente desafiante por las razones que trataremos a continuación, entre otras. Es por ello que es crucial desarrollar entre todos mecanismos para apoyarlos en las distintas dimensiones.



La financiación externa como
principal vía para emprender



Una formación adaptada
al mundo laboral



La importancia de acompañar
a los emprendedores del mañana

1. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2022 2. Youth Business International (YBI), 2020



La financiación externa como principal vía para emprender

Los jóvenes representan un segmento poco atractivo para los inversores y acreedores debido a su falta de historial financiero, seguridad y experiencia.

En gran parte por ello, la mayoría de los emprendimientos juveniles en Latinoamérica se financian con ahorros personales. Sin embargo, esta posibilidad no está al alcance de todos. Para los más vulnerables, la financiación externa es la única solución, a veces inaccesible por su falta de historial crediticio y de garantía o aval entre otros.

Desde el sector público se están poniendo en marcha importantes iniciativas para apoyar a los jóvenes, como la del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), que ha dotado de 250 millones de dólares a sus países socios para fomentar el empleo y el emprendimiento juvenil.

El sector privado, con un papel fundamental para el éxito del emprendimiento juvenil, también ha lanzado numerosos programas con este fin. En las páginas siguientes veremos un ejemplo concreto de cómo la FMBBVA les está apoyando.

81%
de los
emprendimientos
juveniles son
autofinanciados



Una formación adaptada al mundo laboral

En Latinoamérica existe una brecha entre las habilidades que adquieren los jóvenes durante su etapa educativa y aquellas que necesitan cuando se incorporan al mercado laboral. Además, la alta tasa de desempleo supone un obstáculo para acceder a la formación proporcionada desde el puesto de trabajo y merma la confianza de aquellos que quieren lanzarse a emprender.

Para reducir esta brecha, es necesario un planteamiento diferente de la formación, con una educación modular y flexible que permita a los alumnos elegir materias de su interés, alineadas con lo que demandan sus potenciales empleadores, así como desarrollar habilidades transversales para manejarse en el entorno laboral actual.

80%
de los jóvenes ha
tenido dificultades
para encontrar
trabajo durante los
últimos 12 meses¹

30 millones
de jóvenes se
encuentran fuera del
sistema educativo
y laboral en
Latinoamérica



La importancia de acompañar a los emprendedores del mañana

Del mismo modo que la financiación y la formación cobran un papel fundamental para los emprendedores más jóvenes, también lo hace la exposición a entornos, experiencias e incluso personas que puedan acompañarlos en el proceso de emprender, o en el de plantearse el emprendimiento como forma de vida.

Aquellas iniciativas que acercan a los jóvenes a recursos diferenciales, como puede ser tratar con emprendedores experimentados, participar en programas de mentoring o realizar prácticas en organizaciones de su interés proporcionan a este segmento los mimbres para emprender de forma próspera el día de mañana.

1. Encuesta realizada por la empresa alemana SAP a más de 3.000 jóvenes en Latinoamérica, 2021



En República Dominicana, el 28% de la población se encuentra entre las edades de 10-24 años y el 63% tiene menos de 35. La tasa de desempleo crece de forma inversamente proporcional a la edad, marcando para la población más joven valores dos e incluso tres veces más altos que para aquellos entre 35-39 años.

Aproximadamente el 23% de los jóvenes entre 15 y 24 años ni estudian ni trabajan. Es por ello que el emprendimiento es una de las vías para abordar la necesidad de inclusión de los jóvenes en esta fase inicial de su vida productiva. El acceso al sistema financiero es un determinante para que puedan optar por emprender como vía para buscar salidas a su situación laboral. El 70% de los jóvenes entre 15-24 años están excluidos en el sistema financiero, situación que se agudiza para los segmentos de menores niveles de ingreso.



La FMBBVA presta una atención particular a este segmento, siendo 4 de cada 10 de los nuevos clientes atendidos en 2021 menores de 30 años.

Uno de ellos es Joel Santana, emprendedor dominicano de 26 años que cría codornices. Comenzó construyendo él mismo una incubadora para 12 ejemplares, y ahora tiene 300 y produce 8.500 huevos diarios. Los comienzos fueron duros. Él mismo llevaba las cajas de huevos a los pequeños mercados locales y establecimientos de Higüey, en La Altagracia, donde reside.

La pandemia redujo sus ventas porque un destino importante de sus productos eran los hoteles, y con los confinamientos estos establecimientos tuvieron que cerrar. Se reinventó con un negocio completamente diferente, una empresa de instalación de cámaras de seguridad, alarmas y GPS, y aprovechó el potencial de las redes sociales para gestionar los pedidos online.

Con el fin de las restricciones ha vuelto a su negocio avícola. Ha reinvertido las ganancias y ahora también cría gallinas guineanas y está construyendo una nave para ampliar la producción.

“Siempre he visto que los jóvenes quieren trabajar, y eso está bien, pero es mejor emprender tu propio negocio”

Joel también se ha formado para mejorar su negocio. Ha realizado cursos para construir incubadoras, preparación de alimentos para aves, instalación de cámaras de seguridad o paneles solares. “Si uno está positivo todos los sueños se hacen realidad. Quiero ver todo este terreno y otro que tengo lleno de granjas”, señala.

Para llevar a cabo estas iniciativas y hacer frente

a las dificultades que significó la pandemia, Joel contó con la atención de Banco Adopem, la entidad dominicana de la FMBBVA, de la cuál es cliente.

“El apoyo de la entidad fue un buen impulso y me siento muy agradecido porque el banco creyera en mi proyecto”

A diferencia de Joel, aquellos jóvenes que no encuentran acceso a programas similares en el sistema financiero, tienen aquí la principal barrera para poder llevar a cabo estos pequeños emprendimientos que transforman y les dan el control de sus vidas.



LAS MUJERES: EL POTENCIAL POR IMPULSAR

Según el World Economic Forum (2020), la forma más rápida de cerrar la brecha de género en el mundo es apoyando el emprendimiento femenino.

Y es que cerrar simplemente un 25% la brecha de género económica para 2025 podría aumentar el PIB global 5,3 billones de dólares.¹

Las mujeres contribuyen con una mayor parte de sus ingresos económicos a la prosperidad de la sociedad que los hombres, principalmente mediante la financiación de la educación de los hijos. Con 100 dólares de presupuesto, una mujer gasta 90 en su familia mientras que un hombre solo 35.²

En Latinoamérica, los datos de emprendimiento femenino muestran volúmenes particularmente altos en comparación con el resto del mundo.

20-30%

de las mujeres en
Latinoamérica emprenden³

VS

11%

de las mujeres en el
mundo emprenden³

Sin embargo, ni las motivaciones para emprender ni el desenlace del emprendimiento muestran perspectivas muy favorables para este segmento.



La incesante búsqueda de la igualdad



Un impulso necesario para la prosperidad de sus negocios

1. ILO, 2018 2. Clinton Global Initiative 3. GEM, 2022



La incesante búsqueda de la igualdad socioeconómica

Si bien la brecha de género en la educación se ha reducido con el tiempo, al pasar al sistema laboral las mujeres se quedan atrás, situación que se ha visto agravada por la pandemia.

46%

fue la participación
laboral de las
mujeres en 2020
vs. un 69% de los
hombres¹

2 de cada 3

jóvenes
latinoamericanos
que ni estudian
ni trabajan son
mujeres²

La Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL), apunta como una de las principales causas de la brecha de género la ausencia de políticas públicas relacionadas con labores de cuidado a terceros. Esto contribuye a que la mujer siga estando, por norma general, en un segundo plano socioeconómico frente al hombre.

INSUFICIENCIA DE POLÍTICAS PÚBLICAS RELACIONADAS CON LABORES DE CUIDADO A TERCEROS



Desigualdad socioeconómica

Quienes trabajan en el sector de los cuidados a terceros perciben remuneraciones bajas y condiciones laborales deficientes



Fuerte sesgo de género cultural

Existe una sobrerrepresentación de las mujeres en el sector de cuidado a terceros, debido a que culturalmente no se considera a los hombres para este tipo de tareas

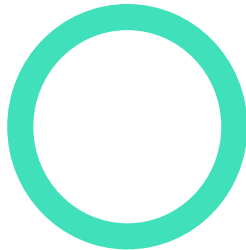


Concentración del poder

La generalizada falta de capacidad económica y representación social de las mujeres, da lugar a una menor participación pública e influencia en la toma de decisiones



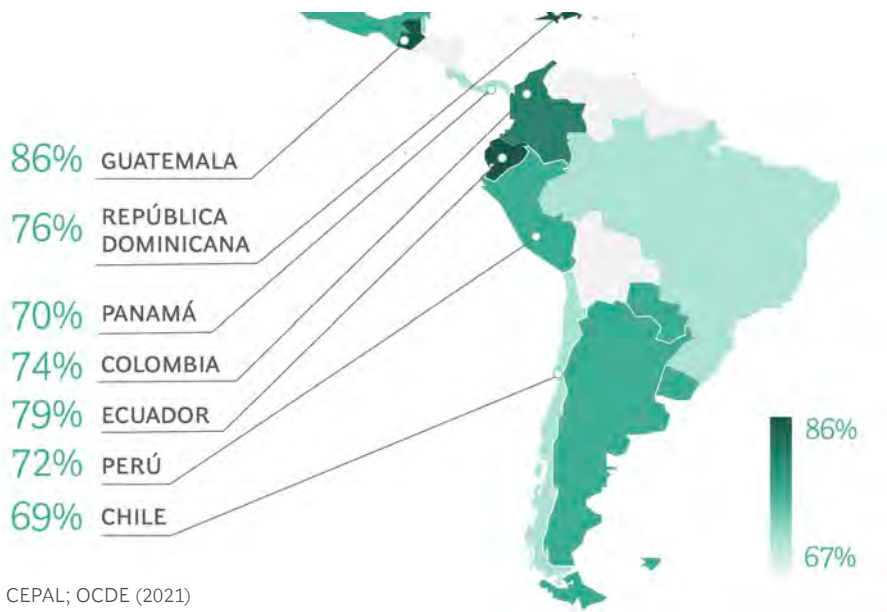
INCREMENTO DE LA BRECHA DE GÉNERO



El incremento de la brecha de género mantiene a las mujeres relegadas a labores de cuidado de terceros, ejerciendo además muchas de estas labores de manera no remunerada. La alta dedicación a este tipo de tareas dificulta a este segmento aún más establecer y expandir un negocio que pueda servirles como mecanismo para su inclusión financiera.

Emprender es para muchas mujeres una vía de escape ante la falta de oportunidades laborales, consecuencia parcial de la injusta distribución de papeles sociales que continua existiendo.

Porcentaje del tiempo de trabajo no remunerado de los hogares que está a cargo de las mujeres



Un impulso necesario para la prosperidad de sus negocios

Aunque como hemos visto con anterioridad las tasas de emprendimiento de las mujeres son elevadas en la región (20-30%), muchos de sus negocios no prosperan o generan escasos ingresos y empleo.

En Latinoamérica, las mujeres se lanzan a emprender a edades entre 30 y 50 años. Los años previos que han pasado en casa generan un gran desconocimiento sobre las dinámicas del mercado, que junto a la escasez de recursos económicos, impacta negativamente en sus emprendimientos.

Por ello, es vital que las organizaciones ayuden a estas mujeres a igualar sus oportunidades a las del resto. Su éxito entraña importantes beneficios para ellas y toda la sociedad.

20%

más alta es la tasa
de cierre de negocios
emprendidos
por mujeres en
Latinoamérica y el
Caribe que la de los
hombres³

1. CEPAL, 2022 2. SAP, 2021 3. GEM, 2022

Como hemos descrito anteriormente, las mujeres en países en desarrollo se enfrentan a múltiples restricciones que aumentan su probabilidad de recurrir al emprendimiento como salida. Además, esta situación hace que el 75% de sus emprendimientos están referenciados a la cercanía de sus hogares, limitando su productividad. Aun así, los servicios financieros formales, claves para la supervivencia de sus emprendimientos, son inaccesible para el 31% de las mujeres adultas en la región.



En Colombia, las mujeres tienen 20 p.p. menos de participación en el mercado laboral respecto a los hombres, una brecha salarial ~20%, una tasa de desempleo 5,1 p.p. mayor y dedican en promedio 7 h y 46 min de su día a actividades de cuidado no remunerado.¹ El 18% de las mujeres tiene un emprendimiento en etapa temprana y es el tercer país en el mundo con mayor representación femenina. El 61,3% de las empresas constituidas durante 2021 estuvieron lideradas por mujeres, buena parte de ellas en los segmentos más vulnerables.²

Una de estas mujeres es Olga Nidia Ortiz, quien a los 14 años salió de Peque, municipio de Antioquia, hacia Medellín en busca de mejores oportunidades. Hoy con 43 años es madre de dos hijas y posee una microempresaria dedicada a la confección.

Como parte del negocio, creó hace unos años una línea de alquiler de vestidos para las celebraciones del 15 cumpleaños de las niñas de su municipio. En marzo de 2020, la pandemia le obligó a cerrar llevándose las máquinas de coser a su casa para confeccionar mascarillas, ropa de casa, etc. Como ella dice, “reinventarme para no quedarme quieta”.

A mediados de 2020, Olga Nidia reabrió su negocio llena de esperanza pero en marzo de 2021 el río de Dabeiba se desbordó generando daños inmensos a cientos de hogares y negocios como el suyo.

Con un crédito de reactivación de Bancamía³, la entidad colombiana de la FMBBVA, mandó arreglar las máquinas de coser que se dañaron y trabajó la producción de ese mes

Pudo recuperarse y hoy cuenta con un negocio más grande en la plaza del pueblo. Se ha convertido en modelo de emprendimiento para muchas mujeres a las que prepara y enseña a coser para que puedan emprender también sus talleres de costura en regiones como Urumita o Llano Rico.

Gracias a todo su esfuerzo, a su empuje y deseo de superación, Olga Nidia ha logrado sacar adelante a sus hijas, una labor que fue reconocida por Bancamía y BBVA Colombia con una beca para que su hija menor curse estudios universitarios en Diseño de Modas



El caso de Ana Jaramillo, en Panamá, también refleja bien el apoyo que supone para muchas mujeres la FMBBVA. Ella es una mujer cabeza de familia que desde 2010 cuenta con un negocio propio para sustentar a sus dos hijas. Con el apoyo de Microserfin⁴, la entidad panameña de la FMBBVA, ha podido progresar, pagar su educación (hoy ambas graduadas de la universidad), agrandar su casa, acondicionar cuartos y baños, pero sobre todo superarse como una mujer empoderada económicamente.

La microempresaria ha contado con todas las oportunidades de crédito que le ha brindado Microserfin, así como el acceso a la Asistencia Urbano Familiar Mujer, un servicio a un coste accesible, que atiende las necesidades de atención básica de salud y que hoy le ha ayudado a recibir atención médica cuando así lo ha requerido.

“Cuando me contaron de las asistencias que me podían ofrecer quedé impactada. Para mí es una gran iniciativa y un beneficio importante en caso de enfermedad. Nunca pensé que podría decir que ahora tengo mi propio seguro de salud, y todo gracias a Microserfin⁴”

1. Frente una dedicación promedio de los hombres de 3 horas y 6 minutos.
2. Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio, 2021
3. Bancamía es entidad de la FMBBVA en Colombia
4. Microserfin es entidad de la FMBBVA en Panamá

LAS PERSONAS CON BAJO NIVEL EDUCATIVO: LOS PRIMEROS EN NAVEGAR LA INCERTIDUMBRE

Las personas con menores niveles educativos se enfrentan a múltiples restricciones. Tienen menores oportunidades para acceder al mercado laboral formal y por tanto, una mayor probabilidad de caer en desempleo. En general, existe una correlación entre mayor pobreza y el menor nivel educativo. Esta situación se acentúa en un entorno cada vez más digital, y de automatización de tareas, puesto que los individuos con niveles bajos de educación realizan tareas simples y rutinarias, que son las más propensas a ser automatizadas.

La educación contribuye a evitar este riesgo. A medida que las personas aumentan su formación tienen menos probabilidades de realizar tareas susceptibles de ser automatizadas.

A los 10 años de educación se reduce abruptamente la probabilidad de estar expuesto a tareas automatizables²

Los niveles educativos explican las dificultades de acceso financiero. Existe un gap de 20 p.p. en la tenencia de una cuenta bancaria, entre aquellos que tienen educación primaria a lo sumo, frente aquellos que tienen educación secundaria o más. A esa barrera de entrada para la inclusión financiera, se suma la falta de educación financiera como una barrera para el desarrollo de estos segmentos.

Sin embargo, no es fácil para este colectivo terminar sus estudios y la pandemia lo ha dificultado aún más, con el cierre de centros educativos durante meses, apenas mitigado parcialmente por el aprendizaje online.²

En Latinoamérica y el Caribe la falta de capacidad de la región para digitalizar el sistema educativo ha afectado a 154 millones de estudiantes³, con enormes diferencias entre grupos sociales.

45%
de empleos actuales
están en riesgo de
automatización¹

30%
menos de los niños
tienen acceso a
plataformas de
e-learning en colegios
desaventajados frente
a colegios aventajados⁴



La necesidad de reinventarse
en el emprendimiento



La democratización de la información
a través de la digitalización

1. SAP, 2021 2. GlobalDev, 2021 3. UNICEF, 2020 4. OCDE, 2020



La necesidad de reinventarse en el emprendimiento

Además del gran número de personas con poca formación que están perdiendo su empleo a causa de la automatización, este segmento se caracteriza por sus elevados ratios de empleo en la economía informal. La falta de formación les dificulta:

- Encontrar un trabajo formal con condiciones laborales dignas.
- Ascender en sus actuales empresas a puestos más cualificados y, por lo general, mejor remunerados.

+4 p.p.
es la diferencia media entre las tasas de emprendimiento de graduados vs. no graduados¹

En la mayoría de los países latinoamericanos, son los graduados quienes lideran el emprendimiento

En Brasil, por ejemplo, la tasa de emprendimiento es del 26,5% para los graduados vs. el 19,4% para los no graduados.

Los conocimientos y habilidades para emprender en este segmento son en la mayoría de los casos insuficientes. Por ello, es esencial reinventarse para tener al alcance oportunidades de éxito en áreas innovadoras y con futuro.

Una de las principales palancas para ayudar a este colectivo es diseñar ofertas de capacitación de calidad adaptadas a su nivel de formación actual.



La democratización de la información a través de la digitalización

En línea con lo descrito anteriormente, adquirir nuevos conocimientos y habilidades y/o evolucionar los que ya tienen es fundamental para el segmento.

Una de las mayores fuentes de información que podrían apalancar para ello es internet. La búsqueda de información de forma autónoma y los cursos de formación online son soluciones que se adaptan bien a este segmento.

Sin embargo, las herramientas digitales no están al alcance de todos. Organismos públicos y empresas privadas deben tomar medidas para no dejar atrás a nadie en la era digital.

Facilitar espacios con acceso a ordenadores o tabletas, ofrecer cursos online gratuitos o facilitar puntos de conectividad, se presentan como iniciativas muy valiosas para apoyar a este segmento.

1. GEM, 2022



En la FMBBVA, 1 de cada 3 emprendedores atendidos poseen a lo sumo educación primaria. Conscientes de la importancia que tiene las actividades formativas para subsanar estas limitaciones, en 2021 la FMBBVA ha impulsado la promoción de la formación y capacitación de los emprendedores a quienes sirve.

A lo largo del año, casi 600.000 personas han recibido formación o han visualizado sesiones de capacitación a través de las plataformas digitales de las distintas entidades de la Fundación. De ellas, más de 340.000 personas fueron asesoradas por medio de un programa de educación financiera, ejecutadas durante las visitas a emprendedores. Además, más de 200.000 personas han asistido a sesiones virtuales de formación. El 82,6 % de la formación impartida consiste en educación financiera, aunque también se han valorado temas como gestión del negocio, bienestar y familia, marketing digital o capital social.



Personas como Aracely Gajardo en la comuna de Maipú, Chile, han sido objeto de estos programas y son ejemplos de superación de la barrera que supone la brecha educativa.

Desde que Aracely fue madre a los 15 años, se puso a trabajar. Realizó un curso de cuidadora de enfermos y tras el nacimiento de su segunda hija, diagnosticada con apnea, tuvo la oportunidad de aprender sobre la kinesiología a través del profesional que la trataba.

Años después, en 2014, los conocimientos que había adquirido la llevaron a estudiar kinesiología en la Universidad de las Américas. Por entonces, trabajaba 7 días a la semana con una meta de atender a 10 pacientes diarios para contar con un ingreso estable con el que pagar las facturas,

los materiales para el colegio de sus hijos y poder pagar sus propios estudios.

Para atender a sus pacientes a domicilio, Aracely cogía el autobús público cargando con ella una camilla de 20kg hasta que, gracias a Fondo Esperanza, la entidad chilena de la FMBBVA, obtuvo un crédito para adquirir su primer utensilio de trabajo: una máquina de masaje mucho más llevadera.

Debido al confinamiento de la pandemia, estuvo obligada a dejar de atender a domicilio. Después de enviar su currículum a más de una veintena de lugares diferentes, la contrataron como personal de salud de emergencia en el Hospital El Carmen donde la fueron nivelando con distintos cursos para trabajar como técnico en enfermería.



30



PERSONAS CON BAJO
NIVEL EDUCATIVO

02.3

Ahorró y sumado a un crédito de Fondo Esperanza, abrió su primera consulta el 5 de octubre de 2021. Duró 20 días en esa oficina, porque se le quedó pequeña. Hoy tiene una consulta cerca de su casa en la comuna de Maipú, con 2 amplios espacios independientes para atender a sus pacientes

En la pared izquierda de la entrada de su centro de estética integral, Aracely Gajardo tiene colgados ocho cuadros que enmarcan diversos diplomas, títulos, cursos y reconocimientos



31



Tras la pandemia ha quedado muy clara la importancia de las soluciones digitales para poder mitigar el impacto en los negocios de los emprendedores. Con esto presente, en 2021 la FMBBVA lanzó desde Bancamía la plataforma de educación online ‘Facilitamos su Progreso’, que ofrece un método de aprendizaje autónomo y constante para que los participantes adquieran buenos hábitos financieros. Para ello, la plataforma se adapta en función de si se trata de un emprendedor rural o urbano y del grado de desarrollo de sus emprendimientos.

Además, con el objetivo de reducir la brecha digital que presentan los emprendedores y microempresarios atendidos por el Programa Empropaz en Colombia, la Fundación - en colaboración con el Programa POETA OEA (The Trust for the Americas) y el apoyo de USAID - llevó a cabo un programa piloto para fortalecer sus conocimientos y su uso de las tecnologías digitales y el marketing digital. El programa potenció y desarrolló sus emprendimientos a través de la digitalización y se llevó a cabo bajo un modelo de capacitación virtual.



32

Una de las personas beneficiadas por estos programas ha sido María Isabel Hurtado de 50 años, una microempresaria que se reinventó y llevó su negocio al mundo digital para ganarle la batalla a la pandemia.

Antes de esto, ella había emprendido un negocio al que llamó ‘Practiherrajes’, dedicado a la distribución de elementos para muebles, puertas y ventanas. Para ello, contaba con un local en alquiler en el barrio La Estrella, en Medellín, donde empleaba a dos personas.

De la mano de Bancamía, solicitó dos créditos para la compra de inventarios en su microempresa, pero con la llegada de la pandemia no le quedó más remedio que renunciar a su local mientras pensaba cómo continuar su emprendimiento.

En ese momento, Bancamía se convirtió en su mejor aliado para reinventarse.

Conoció la plataforma de educación financiera ‘Facilitamos su progreso’, en la que aprendió cómo llevar su negocio al mundo digital y cómo aprovechar las redes sociales para continuar distribuyendo su mercancía



Fue así como desde su casa, el pasado mes de junio, estableció su nuevo modelo de atención virtual a clientes, sin contratiempos y con la facilidad de entregar a domicilio cada producto. Nunca se imaginó cómo evolucionaría su negocio, ahora fuente de satisfacción y empoderamiento, gracias a una mayor facilidad a la hora de gestionar su tiempo, espacio y recursos. Todo ello de la mano de un Banco que asegura:

“Tienen la mejor calidad humana para acompañar a los clientes en estos periodos de transición y reactivación económica”



33

LOS MIGRANTES: EL COLECTIVO EN BUSCA DE AMPARO Y OPORTUNIDADES

La migración en América Latina y el Caribe se ha acentuado en los últimos años debido a problemas políticos, económicos, sociales y climáticos.

>1/2

han migrado en los últimos 5 años, de los casi 15 millones de migrantes en la región¹

Los viajes migratorios no siempre son seguros para quienes se aventuran, y solo el pasado año 2021 se cobraron la muerte y desaparición de ~1.250 personas en las travesías migratorias de América². Las principales causas son falta de servicios básicos, las características de las carreteras y la presencia de bandas criminales.

Cuando finalmente logran llegar al país de destino, los inmigrantes se encuentran con trabas legales, económicas y sociales para su integración en el sistema, quedando relegados a las limitaciones de construir una vida en la sombra de la ilegalidad.



La regulación de la inmigración como primer paso para la integración



La necesidad de creación de un entorno de acogida



La financiación externa como base para la subsistencia y futura integración

1. OIM 2022 2. R4V 2022



La regulación de la inmigración como primer paso para la integración

La creciente migración en los últimos años y el agotamiento de recursos y cierre de fronteras debido a la pandemia COVID-19, ha acentuado aún más la tasa de inmigrantes irregulares, lo que evidencia una clara necesidad de desplegar mecanismos legales para acoger la inmigración por parte de los gobiernos.

La profunda crisis político-económica ha convertido a Venezuela en el mayor emisor de la región, siendo el principal receptor Colombia, seguido de Perú y Chile¹

>40% de los 3,8M de venezolanos que emigraron en 2019 no ha conseguido permiso de residencia temporal o permanente²

Algunos países ya han mejorado las vías de acceso a la regularización (p.e., Brasil, Colombia), con claros beneficios para los que consiguen regularizarse:

- Mayor facilidad de acceso a bienes básicos (p.e., cobertura médica, educación, financiación, etc.) al ser reconocidos como ciudadanos locales
- Mejores condiciones laborales y de empleo (p.e., 15-30% de aumento de salario)³
- Mayor bienestar y salud (p.e., menor tasa de hambre, disminución de casos de ansiedad)



La necesidad de creación de un entorno de acogida

El desconocimiento del nuevo entorno es otra de las barreras a las que se enfrentan los migrantes. Para superarla, es fundamental crear un entorno óptimo para favorecer su integración, lo cual presenta dos planos clave:

1. Crear una **cultura abierta** a la acogida en los países anfitriones para luchar contra un fuerte componente cultural en la región de discriminación por nacionalidad.

Ya se han lanzado algunas iniciativas para la concienciación, como la de la UNESCO, que invita a presentar propuestas en internet para erradicar el racismo en la región.

2. Ayudar a los inmigrantes **a crear vínculos** con **entidades** o **personas locales** que les permitan establecer contactos y les ayuden a desarrollar su vida en la nueva comunidad.

Algunas iniciativas para este fin pasan por establecer grupos de voluntarios locales que introduzcan a los inmigrantes en la sociedad y los guíen en sus interacciones con los servicios locales. Hacerlo mejoraría el éxito de los negocios que pretenden desarrollar al poder identificar mejor las necesidades del área y saber desenvolverse en el entorno mediante contactos.

75%

de los venezolanos en Guyana afirman que su nacionalidad es el principal motivo de su discriminación⁴



La financiación externa como base para la subsistencia y futura integración

A pesar de los avances en regularización, la mayoría de los inmigrantes tienen pocos recursos y dificultades para acceder a bienes y servicios que permitan cubrir sus necesidades básicas y comenzar su desarrollo.



75%
de los migrantes y refugiados venezolanos en América Latina y el Caribe tienen dificultades para acceder a servicios básicos¹



57%
de los venezolanos en Perú vive en condiciones de hacinamiento²

La vivienda es un problema frecuente que se puede aliviar con financiación y subsidios, o mediante la construcción de viviendas de estancia temporal, por parte de instituciones y organizaciones privadas pues los gobiernos no alcanzan a proporcionarlos.



37%
de los niños inmigrantes en Colombia sufren anemia²

Los recursos para la nutrición son insuficientes y se necesita apoyo de terceros para proveer alimentos básicos, ofrecer suplementos alimenticios o consejo nutricional.



75%
de los venezolanos en Ecuador están desempleados (vs. <5% de los locales)¹

El empleo es la verdadera palanca de inclusión que permite la autonomía. Sin embargo, los migrantes tienen serias dificultades para acceder a empleos cualificados.

La falta de reconocimiento de la cualificación hace que en numerosas ocasiones sea emprender es el camino para el empleo. Para ello, es necesario ayuda financiera externa, acompañada en ocasiones de consejo y seguimiento del negocio.

El sector privado ya ha puesto en marcha algunas iniciativas para la aceleración del emprendimiento desplegando una red de mentores y equipos para arrancar sus negocios.



Conscientes de la importancia que tiene dar apoyo a los migrantes para fomentar su emprendimiento, desde Bancamía se ha puesto en marcha su iniciativa Empropaz (Emprendimientos Productivos para la Paz), que a través de un modelo de inclusión financiera integral, innovador y autosostenible, busca impactar positivamente al desarrollo social, económico y ambiental, en 58 municipios de Colombia.

Empropaz surge de la necesidad de brindar apoyo y oportunidades a emprendedores y microempresarios en situación vulnerable, ubicados principalmente en zonas rurales, que atraviesan procesos de posconflicto y/o migratorio ofreciéndoles soluciones en 2 frentes:

- **Finanzas productivas** (servicios de microahorro, microcrédito, microseguros y educación financiera)
- **Desarrollo socio-empresarial** (incluye formación y acompañamiento para el emprendimiento y el fortalecimiento de microempresas).

El caso de Andrés Hernández ilustra esta realidad. Con estudios de Educación Musical y Artes Plásticas, su mujer licenciada en Educación Básica, ambos eran profesores en un colegio público en Maracay, Venezuela. Llegó un momento en que los sueldos no eran rentables, y con la responsabilidad de sacar adelante a una hija de 7 años, Andrés decide dejar el país en busca de oportunidades.

Llegó hace 4 años a Bogotá, siete meses más tarde consiguió trasladar a su familia también. Trabajó como guardia de seguridad en discotecas y como músico con Mariachis. Con la pandemia se quedó sin empleo y se vio obligado a vender su coche de Venezuela y, con la ayuda de un préstamo de conocidos suyos, comprar un nuevo coche para trabajar en Uber.

En febrero de 2021, tras algunos empleos pasajeros para mantener a su familia, Andrés inicia su proceso de emprendimiento con el apoyo de Empropaz, iniciativa de Bancamía. De este modo nace “Tu esfuerzo escolar”, un espacio de refuerzo académico para niños en materias básicas, que Andrés inicia junto a su esposa para volver a ejercer su profesión y construir un futuro para su familia. Empezaron con tres niños

y un salón improvisado, pero con Empropaz fueron estructurando el proyecto productivo, ya que nada más comenzar se dieron cuenta que llevaban los temas administrativos de manera muy empírica.

Empropaz en Línea puso a su alcance varios módulos de formación para la gestión del proyecto, dándoles competencias en temas administrativos de gestión de costes y capacidades comerciales para mejorar su oferta de servicios.



Andrés recibió a su vez, cursos de marketing digital, con Trust, para desarrollar su página web, y un curso de ofimática para reforzar sus capacidades de Excel, Word y PowerPoint, que le ayudan a dar una mejor formación a sus alumnos. Además, la posibilidad de tomar las clases de manera virtual les permitía atender su negocio durante el día y estudiar al terminar. Empropaz también puso a su disposición de manera presencial apoyo en el componente socio-empresarial y el psico-social, que fue clave para su desarrollo.

Bancamía ha ayudado financieramente a Andrés a escalar su negocio, por ejemplo a través de un crédito semilla con el que compró una impresora y un ordenador y organizó mejor su casa para poder tener dos salones de estudio.

Con este espíritu de aprendizaje y emprendimiento, Andrés tiene ya 13 alumnos, y aspira a ampliar a futuro la escuela hasta los 25 alumnos, adaptando sus instalaciones y contratando a otro profesional más para afrontar el crecimiento de su negocio y brindar la mejor educación a sus alumnos.



03

ENTREVISTA CON RAMÓN BAEZA Y
JAVIER M. FLORES

Ramón Baeza,
Managing Director and
Senior Partner, BCG
Madrid



Javier M. Flores Moreno,
Director General
de la Fundación
Microfinanzas BBVA

REFLEXIONES A FUTURO

Ramón posee una larga trayectoria profesional en el área de ESG. Ha sido pionero en España a la hora de trabajar con sus clientes en la transformación de aspectos de su negocio para que incorporen elementos con alto impacto social.

Javier cuenta con una dilatada carrera profesional en banca. Es responsable de la estrategia y la dirección ejecutiva de la Fundación Microfinanzas BBVA y de la supervisión de los bancos y entidades de microfinanzas de la Fundación, referente mundial por su impacto social.



El informe menciona algunos beneficios que aportaría a la sociedad una mayor inclusión financiera en el mundo, ¿cuáles resaltarías como más importantes?

R. Baeza: La democratización del crédito ha generado un impacto increíble en la sociedad ya que hace posible la mejora del nivel de vida de todos los que la constituimos de muchas formas, por ejemplo, adelantando el momento de adquisición de un bien o desarrollo de un negocio, apoyando la planificación del esquema de ingresos y gastos de las familias a través del ahorro, etc.

La democratización del crédito hace posible la mejora del nivel de vida

En el caso concreto del desarrollo de un negocio u emprendimiento, disponer de un crédito permite que las ideas cristalicen y se pongan en marcha. De otra manera, la persona que desea emprender debería ahorrar hasta conseguir la capacidad financiera suficiente para empezar. En muchas ocasiones esto nunca llega a ocurrir, penalizando sobre todo a aquellos más vulnerables, quienes trabajan muchas veces por salarios mínimos e incluso sufren explotación.

J. M. Flores: El mayor beneficio es brindar igualdad de oportunidades a las personas con menores recursos. Ahora bien, nuestra experiencia en el terreno nos dice que el mayor impacto se obtiene cuando la inclusión financiera es integral y permanente. Si bien el crédito juega un rol central a la hora de dotar de capital de trabajo a muchos pequeños emprendedores con una actividad productiva, el acceso a los canales de ahorro, seguros y medios de pago son esenciales para que su inclusión sea permanente y el impacto sea sostenible en el tiempo.

Los mayores impactos se obtienen cuando la inclusión financiera es integral y permanente

La inclusión financiera no solo permite que muchas personas sin recursos desarrollen negocios, sino que además puedan ahorrar o contratar un seguro que les proteja contra las inclemencias meteorológicas y las enfermedades, y estabilizar el consumo ante la volatilidad de sus ingresos. La clave está en hacerlo de una manera responsable, sostenible y a costes asequibles.

¿Cómo podemos hacer de la exclusión financiera un problema de todos?

R. Baeza: Creo que debemos conseguir que la sociedad sea consciente de que hay 1,4 mil millones¹ de adultos excluidos de las operaciones financieras, es decir, sin bancarizar y, en consecuencia, sin opción de disfrutar de las oportunidades que supone.

Los organismos públicos y privados deben identificar los pain points que hacen que haya personas todavía excluidas del sistema financiero y fomentar el desarrollo de fintechs o nuevas empresas financieras para solucionar este problema.

Un ejemplo que me gusta mucho es el de la empresa unicornio Ant Financial (originariamente parte del grupo Alibaba). Ha logrado la bancarización de muchas familias e individuos en China, dinamizando su economía como nunca antes. Entre otras iniciativas, implantó el escrow service según el cual la fintech pasaba a ser garante de las operaciones comerciales entre las pequeñas empresas suministradoras y los consumidores, resolviendo así el problema de la desconfianza que caracterizaba a la región y limitaba su progreso.

J. M. Flores: Es importante dar a conocer que la inclusión financiera, no solo tiene un impacto individual y en las familias, en la medida que contribuye a reducir la pobreza, sino que, además, implica una menor necesidad de gasto y unas economías fiscalmente más estables, positivas para la sociedad en su conjunto. Un sistema financiero eficiente y que funciona es esencial para el crecimiento y desarrollo en las economías y juega, como hemos dicho, un papel crucial en la disminución de la pobreza. El acceso de los más vulnerables a los mercados financieros es, por tanto, una forma de mejorar el crecimiento, que beneficia a toda la sociedad.

Además, un mayor acceso financiero fomenta el espíritu empresarial y genera un incremento de la productividad y las inversiones, así como un efecto positivo en el salario medio de la economía.

Por todo ello, los beneficios trascienden a las personas incluidas financieramente e impacta en toda la sociedad. Reconocerlo incrementará la velocidad de inclusión.

La inclusión financiera nos beneficia a todos



¿Crees que es posible alcanzar la inclusión financiera a nivel global?

R. Baeza: Sí, soy optimista por naturaleza.

La penetración de las telecomunicaciones va de la mano de la inclusión financiera. Estamos viendo cómo la digitalización, el acceso a la red o los teléfonos móviles hacen que las financieras puedan operar a nivel global o multi país y que muchas de las soluciones a las barreras con las que nos topamos puedan trasladarse de país en país.

La penetración de las telecomunicaciones va de la mano de la inclusión financiera

Además, cuando la tecnología permite que el coste adicional de un nuevo cliente e incluso una nueva transacción sea prácticamente cero, cualquier cliente, por pequeño que sea, supone un beneficio para la entidad financiera.

Hoy en día el proceso completo de pedir un crédito se puede realizar de manera totalmente automatizada, sin intervención alguna del ser humano. La inclusión financiera total deja de ser una mera acción social para convertirse en un negocio rentable en sí mismo para las entidades privadas.

La inclusión financiera es un negocio rentable en sí mismo para las entidades privadas

J. M. Flores: Se ha avanzado mucho en esa dirección. En los últimos 15 años, ~1.500 millones de personas han sido incluidas en el sistema financiero formal, pero aún queda mucho por hacer, tanto desde el punto de vista del acceso como de la formación y el uso de servicios financieros.

La innovación ha sido una palanca clave para avanzar en la inclusión y en una mayor escala y alcance con menores costes por operación, y lo seguirá haciendo en el futuro. La tecnología está digitalizando la prestación de servicios.

Operadores de redes móviles, fintechs, redes minoristas y redes postales son “nuevos actores” que han permitido avanzar en la inclusión. Sin embargo, creemos que aún es pronto para que las Fintech 100% digitales sean la mejor solución para la inclusión plena y permanente de los segmentos más vulnerables en el sistema financiero.

La inclusión debe ser permanente y una palanca de mejora del bienestar



¿Qué barreras existen a la hora de alcanzar esa realidad?

R. Baeza: Las principales barreras relevantes que veo son regulatorias (p. ej. la prohibición de alguna plataforma financiera). La regulación de los países debe dejar actuar a las plataformas de crédito, permitir que puedan ser utilizadas por terceros y transnacionales.

Cuando he visto frenarse la inclusión financiera ha sido siempre por medidas gubernamentales. Esto ocurre por dos motivos principalmente:

- El miedo de que el sistema financiero sea controlado por terceras entidades, a veces extranjeras, que se hagan tan poderosas que la población autóctona deje de depender de las entidades nacionales.
- El desconocimiento de las nuevas tecnologías. Es difícil que la regulación vaya acompañada con el desarrollo de la tecnología. Por ejemplo, muchas plataformas de microfinanzas utilizan medios como el reconocimiento facial que en ocasiones el país no admite como forma de identificación.

Esto se acentúa en los países en vías de desarrollo, más que en cualquier otro sitio.

J. M. Flores: La exclusión financiera se debe en buena medida a barreras que actúan desde la oferta, la propia demanda y las instituciones. La eliminación de barreras físicas, burocráticas y financieras podría ampliar la inclusión.

En los últimos años hemos avanzado en este sentido. Sin embargo, los gobiernos deben jugar un rol clave regulando el entorno para la inclusión financiera, y equilibrando el impulso para llevar servicios financieros a los segmentos excluidos con medidas de protección a los consumidores, garantizando la estabilidad e integridad del sistema financiero.

Promover infraestructuras que permitan disminuir las asimetrías de información y costes de entrega de los servicios también ayudaría a impulsar el proceso de inclusión.

La adopción de nuevas tecnologías y plataformas digitales se enfrenta a múltiples limitaciones regulatorias. Avanzar con los sandboxes regulatorios fomentaría la adopción de la innovación necesaria para superar las barreras, al poder los reguladores basar su respuesta regulatoria a las innovaciones en los resultados de experimentos. Todo esto ayuda a tomar decisiones más rápidas y contribuye a acelerar la adaptación regulatoria hacia un marco inclusivo e innovador.





Entonces, ¿de qué horizonte temporal hablamos para la inclusión financiera global?

R. Baeza: Si la regulación es más laxa, será todo más rápido. En caso contrario, por ejemplo, si se exige una protección de datos férrea, será más complejo y requerirá más tiempo.

Para acelerar la inclusión financiera de forma controlada, hace falta encontrar el equilibrio entre la parte negativa de una regulación muy laxa (ausencia de privacidad) y la positiva (más información del consumidor).

J. M. Flores: La transformación tecnológica, la adopción de modelos híbridos de mayor impacto y una regulación equilibrada y enfocada permitirán que en los próximos años se reduzca de manera radical la exclusión financiera involuntaria en los países en desarrollo.

Es indispensable avanzar hacia soluciones de mercado que permitan proporcionar una atención oportuna, sostenible, responsable y a un coste asequible.

¿Cuál de las cinco dimensiones para el éxito del emprendimiento crees que cobrará más importancia en el futuro a la hora de ayudar a los más vulnerables? ¿Por qué?

R. Baeza: Yo creo que todas son necesarias en mayor o menor medida. El emprendimiento requiere que muchos factores estén alineados, si no ocurre, el fracaso está casi garantizado. Más allá de lo resaltado en el informe, dimensiones como la financiación y la digitalización han demostrado ser fundamentales.

Por ejemplo, jornadas como el Black Friday no serían posible para muchos emprendedores sin créditos que permitan financiar el stock necesario para satisfacer el nivel de demanda previsto o sin el desarrollo de tecnologías que permitan a los consumidores comprar de manera seamless, sin retrasos o colapsos en las plataformas de pagos.

J. M. Flores: Creo que todas son esenciales y están interrelacionadas. El acceso a la financiación está muy vinculado a las capacidades y competencias del emprendedor. Estos, aunados a aspectos de la personalidad (perseverancia, pasión, etc.) son elementos clave para alcanzar el éxito, cuya probabilidad aumenta si podemos dotarlos de un entorno favorable para su desarrollo.

Este entorno potencia la creatividad y la mejora continua de los negocios, permitiéndoles además calcular y acotar los riesgos de sus actividades. Ningún factor prevalece sobre otro, sino que todos son clave para llevar a buen puerto los pequeños emprendimientos.



¿Crees que los segmentos de población que ahora identificamos como más vulnerables cambiarán a medio-largo plazo?

R. Baeza: Creo que con la digitalización y otras nuevas tendencias de las que hemos venido hablando, los jóvenes lograrán adaptarse rápido e incluso salir ganando en lo que se refiere al entendimiento y manejo de nuevos productos y servicios financieros. Sin embargo, las personas mayores, más reacias a las tecnologías, se están quedado atrás, en algunos casos debido a una predisposición al uso de canales tradicionales menos rentables. Además de incluir en el sistema financiero a quienes están excluidos, no debemos olvidarnos del resto. La formación en digitalización de estos segmentos es esencial para mantener a todos dentro del sistema

La formación en digitalización de las personas mayores es esencial para mantener a todos dentro del sistema

J. M. Flores: Ya están cambiando. La tecnología favorece la transformación de los segmentos en los que operamos, sus hábitos, su forma de trabajar o la forma en que se comunican. A pesar de la brecha existente, nunca habían estado tan conectados y familiarizados con los avances. Ello ha abierto la puerta a una oferta de valor más completa, productiva y eficiente, y ha ayudado a que los servicios financieros sean más accesibles para un número cada vez mayor de personas.

Estas innovaciones se trasladarán a otras dimensiones del bienestar y permitirán reducir la vulnerabilidad y la desigualdad en el acceso a la educación y a servicios de salud de calidad, y aumentar el acceso de las mujeres al mercado.

Debemos continuar por la senda de la innovación, porque la experiencia nos demuestra que es la vía para reducir la pobreza, y avanzar hacia un mundo más sostenible e inclusivo, con un crecimiento más sólido, que equilibre los puntos de vista económico, social y medioambiental.





FUENTES Y ESTUDIOS CONSULTADOS

- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI) (2022). Emprendimiento juvenil y emprendimiento en América Latina y el Caribe.
- Clinton Global Initiative. Why Investing in Girls and Women Works.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2021). Informe Especial COVID-19 N°9: La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI) (2020). Educación, juventud y trabajo: habilidades y competencias necesarias en un contexto cambiante.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, and Saniya Ansar (2022). Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19.
- Fondo Monetario Internacional (2020). Perspectivas Económicas: Las Américas. La persistencia de la pandemia nubla la recuperación.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2021). Women's Entrepreneurship 2020/2021. Thriving Through Crisis.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2022). Covid-19 Impacts on Women Entrepreneurs in Emerging Economies: Insights and Indicators.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2022). Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption.
- GlobalDev (2022). Automatización y empleo en América Latina.
- Hugo Kantis (2017). La promoción del emprendimiento juvenil: su importancia para América Latina.
- Leo Martelloto, Cristina Palmaka (2021). International Youth Day: The skills that Latin American youth must incorporate to achieve the economic recovery in the region.
- Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico (OEAP) (2018). Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del Pacífico.
- OCDE, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, CAF Development Bank of Latin America and European Commission (2021). Latin American Economic Outlook 2021. Working Together for a Better Recovery.
- Organismo Internacional de la Juventud para Iberoamérica (OIJ) (2018). Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica. Una clave para la empleabilidad.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2016). Promoción del Emprendimiento y la Innovación Social Juvenil en América Latina.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2018). Economic Impacts of Reducing The Gender Gap.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2021). Labor Overview Series: Latin America and the Caribbean 2021. Employment and informality in Latin America and the Caribbean: an insufficient and unequal recovery.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2022). Global Employment Trends for Youth 2022: Investing in transforming futures for young people.
- Quentin Wodon, Benedicte De La Briere (2018). The cost of gender inequality: Unrealized Potential: The High Cost of Gender Inequality in Earnings.
- UNICEF (2019). Youth Entrepreneurship: Concepts and Evidence.
- UNICEF (2020).
- United Nations: Department of Economic and Social Affairs (2020). World Youth Report: Youth Social Entrepreneurship And The 2030 Agenda.
- World Economic Forum (2020). World Economic Forum's Gender Gap Index.
- Youth Business International (YBI) (2021). Entrepreneurship withing reach: Connecting young people to opportunity.
- Organización Meteorológica Mundial (OMM).
- World Migration report 2020
- Tendencias recientes de la migración en las Américas 2022- OIM
- Extraregional migration in the Americas report 2019 - OIM
- Refugees and Migrants from Venezuela website - Inter-Agency coordination platform for Refugees and migrants from Venezuela
- Flujos Migratorios en América Latina y Caribe, Estadísticas de permisos para los inmigrantes 2021- Banco Interamericano de Desarrollo
- Salir de la Sombra: Como un programa de regularización mejoró la vida de los migrantes Venezolanos en Colombia, 2022 - Banco Interamericano de Desarrollo
- Comunicado ACNUR, 2022
- Publicación Banco Mundial, 2020
- Refugees and Migrants needs analysis (RMNA), 2022 - Inter-Agency coordination platform for Refugees and migrants from Venezuela
- Inmigración e inclusión laboral y protección social según el origen y el tiempo de residencia de los migrantes en países seleccionados de América Latina, 2019- CEPAL



Ramón Baeza

*Managing Director & Senior Partner
Core Member de la práctica de Energía
y experto en ESG*

Jorge Colado

*Managing Director & Partner
Líder de la Práctica de Servicios
Financieros*

Pablo Claver

*Managing Director & Partner
Líder de la Práctica de Personas
y Organización*

Ana Patiño

*Project Leader
Práctica de Consumer Goods*

Isabel Martínez

Associate



Elisabeth Klatt

Senior Art Director

Isabel Saint-Supéry

Senior Creative Advisor



Javier M. Flores

*Director General
FMBBVA*

Giovanni Di Placido

*Director de Análisis y Estudios
FMBBVA*

Stephanie García Van Gool

*Directora de Medición de Impacto
y Desarrollo Estratégico
FMBBVA*

Alejandro Lorca

*Director de Finanzas (CFO)
FMBBVA*

