



El recorrido de datos del Banco BHD de las MIPYME Mujer: construyendo las bases para un programa líder en el segmento mujer

El segmento de mujeres empresarias representa una inmensa oportunidad económica en toda América Latina y el Caribe. En República Dominicana, las mujeres emprendedoras representan el 44 por ciento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), pero tienen siete veces menos probabilidades de ampliar sus negocios, debido a una serie de barreras que incluyen el acceso limitado a financiamiento y servicios de desarrollo empresarial.¹ Se estima que se agregarían entre 3 y 7 mil millones de dólares en valor al PIB durante los próximos diez años si las empresas lideradas por mujeres crecieran al mismo ritmo que las de los hombres.

Banco BHD, una institución financiera líder en la República Dominicana, entendió que aprovechar este mercado desatendido podría generar un impacto comercial significativo. Sus líderes también reconocieron que para servir adecuadamente al segmento, necesitaban identificar empresas dirigidas por mujeres en la base de clientes y obtener un conocimiento más profundo de las empresarias detrás de las empresas atendidas por el banco.

Así, desde el principio, la estrategia centrada en las mujeres de Banco BHD incluyó un fuerte enfoque en la recopilación y el uso de datos desagregados por sexo. El esfuerzo ha permitido al banco construir una estrategia basada en datos y un conjunto de soluciones personalizadas (una combinación de ofertas de crédito, ahorro y seguros y servicios no financieros como capacitación, conocimiento y redes) que son de gran valor tanto para las mujeres emprendedoras como para sus empresas, lo que genera una tasa interna de retorno (TIR) del 35 por ciento en tan solo un año.

El liderazgo de BHD en la industria al servicio del segmento mujer alcanzó nuevas alturas en 2023 cuando se convirtió en signatario fundador del Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras (WE Finance Code) en la República Dominicana; el primer país fuera del Reino Unido en lanzar un código de este tipo en el exterior.

¹ Fuente: Encuesta de consumidores de McKinsey (muestra de empresarios), octubre de 2024, Banco Mundial, Fondo Micro, Encuestas nacionales, BID

**FINANCIAL
ALLIANCE
FOR
WOMEN**

**case
study**



Este estudio de caso comparte la trayectoria de datos desagregados por sexo de Banco BHD, desde la creación en 2015 de su programa del segmento Mujer, Mujer Mujer, hasta el día de hoy, mientras el banco se prepara para su primer año de informes al Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras. Con un enfoque específico en desagregar y segmentar datos sobre micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) de mujeres, el recorrido se cuenta en seis pasos:



**Evaluar necesidades
y establecer
definiciones**



**Planificar la
recopilación de datos
sobre MIPYMES de
mujeres**



**Actualizar
sistemas**



**Capturar
datos**



**Analizar y
utilizar datos**



**Informar sobre el Código
de Financiamiento para
Mujeres Emprendedoras**

Introducción

En 2012, Banco BHD dio un paso audaz, uno que pocos otros en República Dominicana habían tomado antes: lanzar un producto financiero diseñado específicamente para satisfacer las necesidades de las clientas. En lugar de enfocar la iniciativa como un mero esfuerzo de responsabilidad social corporativa, el banco la consideró como un movimiento estratégico financiero, orientado a acceder al vasto potencial aún sin explotar del segmento mujer. La tarjeta de crédito Tarjeta Mujer resultó ser un gran éxito, con un sólido retorno de la inversión: en los primeros 12 meses después del lanzamiento, BHD vio una tasa de aceptación del 40 por ciento, en comparación con el entre 12 y 16 por ciento de otras tarjetas. Las clientas también gastaron tres veces más con la Tarjeta Mujer en comparación con otras tarjetas.²

En función del éxito de la Tarjeta Mujer, el banco desarrolló una propuesta de valor integral para mujeres, que identifica momentos de la vida de las mujeres a los que querían dar solución (educación, salud, vivienda, transporte y apoyo para que inicien y hagan crecer una empresa). El programa llamado Mujer Mujer centrado en las mujeres se lanzó en 2015.

Los resultados comerciales del banco validan el enfoque. Desde la introducción de su programa centrado en las mujeres Mujer Mujer en 2015 hasta 2023, BHD logró:

23%

una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) en préstamos comerciales a mujeres, en comparación con el 18 por ciento para los hombres.

2,5 veces

mayor venta cruzada entre clientas (3,5 productos por clienta en promedio en 2023 frente a 1,3 en 2015)

20%

mayores ventas para las mujeres que participan en el programa Mujeres empresarias.

En 2023, BHD consolidó aún más su reputación como Defensor del segmento mujer cuando colaboró con la Asociación de Bancos Múltiples de la República Dominicana (ABA), BID Invest y otras partes interesadas para apoyar el lanzamiento del primer Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras (WE Finance Code) en América Latina.

Propuesta de valor integral de Banco BHD para mujeres emprendedoras



Servicios no financieros

- En función de la fase, el crecimiento y la madurez de la empresa
- Capacitación, información y networking



Productos financieros

- Programas de ahorro
- Fondos especiales para préstamos
- Tarjeta de crédito para mujeres
- Seguros (médicos, de educación, para vehículos)



Responsabilidad social corporativa

- Premios "Mujeres que cambian el mundo"
- Apoyo a finalistas y ganadores
- Prevención del cáncer
- Programas de concientización y apoyo contra la violencia de género



¿Qué es el Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras?



El Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras está diseñado para ampliar la cantidad de financiamiento disponible para MIPYME de mujeres y aborda las brechas de datos que dificultan el acceso al financiamiento para las empresas lideradas por mujeres. El Código, que ya se está implementando en más de 30 países, aumentará el número de instituciones financieras en todo el mundo que están revelando su nivel de financiación a las MIPYME de mujeres. También creará incentivos, transparencia y responsabilidad para cerrar la brecha. Al aumentar el acceso de las mujeres a la financiación, el Código contribuirá al empoderamiento económico y la resiliencia de las mujeres en todo el mundo de manera sistemática y con un gran impacto.

El núcleo del Código es un compromiso simple y voluntario por parte de los proveedores de servicios financieros para respaldar el objetivo de cerrar las brechas financieras que enfrentan las MIPYME de mujeres y comprometerse a tomar medidas en tres áreas:

- ✓ Liderazgo: designar a un alto directivo que defienda los esfuerzos de las organizaciones para apoyar a las MIPYME de mujeres.
- ✓ Datos: controlar e informar anualmente sobre el financiamiento brindado a las MIPYME de mujeres.
- ✓ Actividades: ampliar e introducir nuevas medidas para apoyar y financiar a las MIPYME de mujeres.

Para obtener más información, visite, we-fi.org/we-finance-code/

1 valuación de necesidades y establecimiento de definiciones

El comienzo del viaje

A lo largo del desarrollo de su propuesta Mujer Mujer centrada en las mujeres, Banco BHD priorizó los tres pilares fundamentales del Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras: liderazgo, datos y acción.

Cuando BHD comenzó a desarrollar su propuesta para mujeres Mujer Mujer en 2014, el banco determinó que la recopilación de datos desagregados por sexo era imprescindible y que la introducción exitosa de una estrategia del segmento mujer requeriría algunos cambios significativos. El banco reconoció que los altos directivos tendrían que asumir roles activos a la hora de priorizar la iniciativa y los cambios necesarios en toda la organización. Para garantizar una rápida implementación de la propuesta Mujer Mujer, el banco creó un comité directivo interfuncional de altos directivos para supervisar el proyecto. Liderado por el CEO, el comité estuvo integrado por representantes de las áreas de marketing, experiencia del cliente, segmentos, banca de seguros, relaciones públicas, recursos humanos, PYME y tarjetas de crédito del banco. El comité se reunió mensualmente durante las etapas de diseño e implementación para abordar problemas y supervisar el progreso. Además, tienen una reunión permanente que continúa hasta el día de hoy.

Identificación de lagunas en los datos disponibles

Desde el principio, el comité determinó que el banco desagregaría por sexo los datos de dos segmentos principales: clientes individuales y propietarios de PYME. Identificar a las mujeres entre los clientes individuales era relativamente sencillo porque su sexo podía determinarse a través del documento nacional de identidad. Pero cuando llegó el momento de identificar empresas de mujeres, se enfrentaron a dos desafíos importantes.

El primer desafío fue identificar las empresas pertenecientes a mujeres en la cartera de préstamos comerciales del banco. El sexo del titular de la cuenta comercial estaba disponible. Sin embargo, el banco aún no ha recopilado documentación para identificar a los principales accionistas o dueños de la empresa y su participación en esta. Para resolver esto, BHD podía solicitar copias de escrituras comerciales o formularios de impuestos a los clientes comerciales, que revelarían dicha información.

El segundo desafío fue identificar empresas pertenecientes a mujeres fuera de la base de clientes comerciales. Al examinar el comportamiento de las cuentas de su base de clientes minoristas, el banco comenzó a sospechar que muchos titulares de cuentas individuales estaban usando sus cuentas personales para fines comerciales. Esto no es raro; las empresas informales, junto con muchos propietarios únicos y empresas muy pequeñas a menudo utilizan sus cuentas personales para



case
study

fines comerciales. Esto puede dar lugar a que los bancos no contabilicen el número de MIPYME de mujeres a las que prestan servicios y muchas de ellas están “ocultas” dentro de las carteras minoristas. Banco BHD buscó abordar este desafío desde el comienzo de su recorrido de datos, creando un algoritmo que identificaría a estas propietarias de empresas ocultas dentro de su cartera minorista y coordinando que el personal de la sucursal se comunicara con estas clientas para validar los hallazgos.

Determinar cómo actualizar los sistemas de datos

Después de identificar los datos adicionales necesarios, el siguiente paso fue crear un flujo de datos para trazar cómo se solicitarían y cargarían los datos en el almacén de datos central. Un esfuerzo inicial consistió en identificar una mejor forma de garantizar que se completaran los campos de datos existentes y así reducir el número de campos que quedaban en blanco.

El comité directivo también se dio cuenta de que, en algunos casos, tal vez ya tuvieran los datos para etiquetar una cuenta comercial como “liderada por mujeres”, pero tal vez no estuvieran ingresados en el sistema de datos central. Para habilitar los informes de datos desagregados por sexo, el banco tendría que integrar estas entradas de datos en el sistema de TI. Sin embargo, antes de hacerlo, el comité tendría que definir qué constituye una empresa de mujeres.

“Al final, cuando tienes los datos, es fácil elaborar un caso de negocio. Y una vez que se presenta un caso de negocio, todo se vuelve sostenible.”

– Steven Puig

Director ejecutivo de Banco BHD

Establecer definiciones

En un país donde el 85 por ciento de todas las empresas operan de manera informal, no fue sorprendente que la mayor parte de la cartera de negocios de BHD estuviera compuesta mayoritariamente por microempresas informales. Pero eso significaba que el banco no podía usar criterios típicos, como los roles de las mujeres en la gestión (liderazgo en los puestos de alta dirección) o en la gobernanza (representación de las mujeres en los directorios) en su definición, ya que dicha información no estaría disponible.

En lugar de ello, el comité acordó una definición simple: una empresa perteneciente a una mujer es aquella en la que una o más mujeres poseen el 51 por ciento o más de la empresa.

Una vez establecida la definición, cada sucursal recurrió a sus gerentes de relaciones para recopilar manualmente información de género sobre sus clientes comerciales y cargarla en la base de datos central.

2 Planificación para PYME de mujeres recopilación de datos

Selecting the data indicators

Cuando BHD inició el programa Mujer Mujer, sus líderes establecieron un objetivo ambicioso: como mínimo, cada clienta tendría una tarjeta de crédito de segmento mujer y una cuenta de ahorros o corriente, junto con otro producto, como un seguro o ahorros programados.

Para medir el progreso respecto del objetivo, el comité Mujer Mujer identificó un conjunto claro de indicadores clave de desempeño (KPI) para la fuerza de ventas. Estos KPI rastrearían los impulsores de valor del programa en tres áreas: ingresos por préstamos, venta cruzada y lealtad y retención. Consulte el recuadro 1 para obtener información específica.

Recuadro 1. Seguimiento del progreso: KPI de Mujer Mujer

Ingresos por préstamos	Venta cruzada	Lealtad y retención
% de clientes con préstamos al consumidor	% de clientes con seguro	Nivel de satisfacción
% de clientes con préstamos comerciales	% de clientes con tarjeta de crédito	Desgaste
Volumen por producto		
Contribución financiera		

Para poder informar sobre todos los indicadores, el comité identificó las lagunas en los datos existentes del banco, así como los pasos necesarios para recopilar lo que faltaba.



“Hay que definir objetivos claros desde el principio y comprender qué indicadores serán necesarios o solicitados.

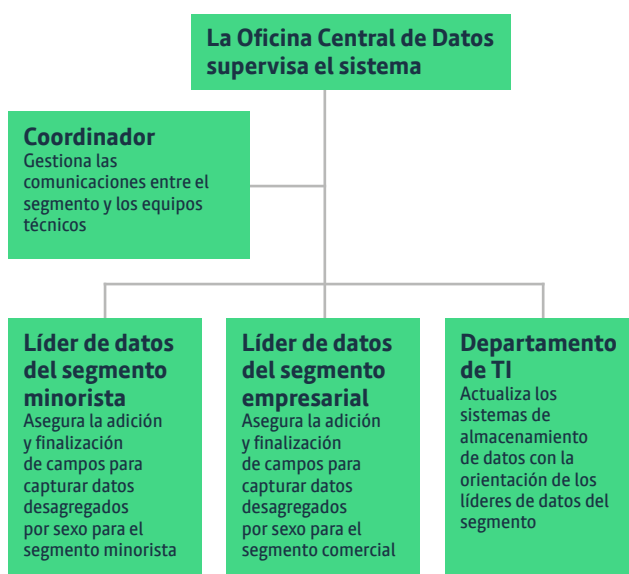
Existe un volumen enorme de datos; se puede proporcionar un indicador utilizando diferentes elementos de los datos recopilados. Hay que asegurarse de contar con los insumos adecuados para obtener los indicadores con procesos de transformación mínimos”.

– Elizabeth Rojas, 2nd Vice President
Estrategia empresarial para mujeres

Involucrar a las partes interesadas internas

El compromiso y la participación constantes de los altos directivos han desempeñado un papel fundamental en el éxito de la trayectoria de BHD en materia de datos desagregados por sexo. La participación de altos directivos en el comité directivo, que representan a todos los departamentos principales del banco, ha ayudado a impulsar el enfoque y el progreso continuos.

Para abordar necesidades específicas de datos y garantizar la recopilación y el almacenamiento coherente de información clave, el comité directivo estableció una estructura de gobernanza de datos, con lo que identificó dominios de datos junto con líneas claras de responsabilidad:



Esta estructura también garantiza la integración de la recopilación de datos desagregados por sexo en la estrategia de datos general del banco en lugar de dejarla como una iniciativa separada.



3 Actualización de sistemas y procesos



Integración de indicadores de MIPYME de mujeres en sistemas de datos

Banco BHD implementó un enfoque simple, pero en capas, para integrar indicadores de género en sus sistemas, lo que permite la recopilación eficiente y precisa de datos desagregados por sexo. En lugar de confiar únicamente en el ingreso manual de datos, el banco estableció procesos para acceder a los datos disponibles sobre clientes y propiedad de empresas. Algunas de las medidas adoptadas:

- Agregar un campo de género del cliente a todos los formularios de incorporación.
- Sincronizar con la Junta Central Electoral, la base de datos nacional de identificación de votantes, para encontrar y verificar automáticamente la información de sexo del cliente (a partir de 2022).
- Recopilar información de propiedad empresarial a partir de escrituras de la empresa proporcionadas por los clientes de las MIPYME al momento de la incorporación o en sus solicitudes de préstamo.

El banco también puso en marcha procesos para garantizar datos exhaustivos y de alta calidad, incluida la obligatoriedad de completar el campo de género en los sistemas internos. Si los gerentes de relaciones o el personal de la sucursal dejan este campo en blanco en un formulario, el sistema no les permitirá terminar de completarlo. Además, el banco utiliza números de identificación fiscal (Registro Nacional de Contribuyentes o RNC) para verificar la información de propiedad de la empresa a través de la base de datos del Ministerio de Industria y Comercio.

Incorporación de datos de PYME de mujeres en los procedimientos de la fuerza laboral

Las políticas y los procedimientos solo llegan hasta cierto punto si los empleados no los llevan a cabo. Asegurarse de que los equipos de ventas tuvieran las habilidades y la motivación para implementar los nuevos procesos de recopilación de datos desagregados por sexo sería fundamental para tener éxito. El comité directivo puso gran énfasis en lograr la aceptación del equipo y generar apoyo y comprensión. Adoptaron un enfoque estratégico de múltiples frentes que incluía campañas de comunicación interna, capacitación de la fuerza de ventas, mecanismos de responsabilidad claros e incentivos. (Véase el recuadro 2.)



Recuadro 2. Obtener la aceptación de la fuerza de ventas respecto a los datos desagregados por sexo: el enfoque estratégico del BHD



Comunicaciones internas

- Promover de la estrategia de género.
- Destacar la importancia del segmento mujer para el desempeño bancario.
- Reforzar el valor y la prioridad con los mensajes de la alta dirección.



Capacitación de la fuerza de ventas

- Recopilar datos de clientes.
- Comprender las necesidades de MIPYME de mujeres.
- Ofrecer soluciones y demostrar la propuesta de valor de BHD para clientas.



Mecanismos de rendición de cuentas

- Responsabilizar a los líderes del segmento por la implementación de cambios y la incorporación sistemática de la recopilación de datos desagregados por sexo.
- Reportar directamente a la alta dirección.



Incentivos

- Introducir incentivos de venta cruzada específicos para segmentos y productos para equipos de ventas.

4 Establecimiento de la línea de base y seguimiento del progreso



Construir el punto de partida

Para cualquier iniciativa de datos de MIPYME de mujeres, establecer una línea de base es esencial para identificar brechas y oportunidades, fijar objetivos y hacer un seguimiento del progreso. BHD adoptó enfoques separados para la construcción del punto de partida, desglosados por las dos categorías principales de empresas a las que sirve: empresas informales o microempresas y empresas formales.

- **Para empresas formales:** el banco captura información de propiedad durante la apertura de cuenta y las solicitudes de préstamos, comparándola con los registros comerciales oficiales.
- **Para empresas informales o microempresas:** como se mencionó anteriormente, el banco construyó un algoritmo para identificar cuentas bancarias minoristas con patrones de transacciones que indican actividad comercial, con base en variables como el volumen de transacciones, la frecuencia de las transacciones y los préstamos con otras instituciones. Luego, el personal de ventas y de la sucursal se pondría en contacto con el titular de la cuenta para validar e identificar el tipo de empresa. Si bien es posible que el propietario de una empresa que tenga una cuenta minorista no la convierta a una cuenta comercial de inmediato, especialmente si aún no está registrada formalmente, el proceso permitió al banco marcar dichas cuentas internamente. Esto le dio al banco una idea de los tipos de mujeres empresarias a las que servían y les permitió brindar a las MIPYME de mujeres información específica sobre productos y apoyo no financiero adaptado a su subsegmento.

De esta forma, el ejercicio de construcción del punto de partida generó valor adicional para el banco. Les ayudó a descubrir un subsegmento oculto de mujeres profesionales (abogadas, contadoras, dentistas, peluqueras) que también poseen empresas. Como consecuencia, el banco se diferenció desde el principio con este gran nicho desatendido de mujeres empresarias brindándoles ofertas no financieras que impulsen sus conocimientos y habilidades. Por ejemplo, el programa "Scale-Up" enseña a las mujeres cómo separar sus finanzas personales de las finanzas de su empresa y ofrece capacitación en habilidades de liderazgo y gestión, como la delegación a equipos.

Seguimiento del progreso

A medida que el programa ha evolucionado, también lo han hecho los KPI. Hoy en día, los KPI incluyen una serie de indicadores para medir el éxito programático y comprender las necesidades de las mujeres emprendedoras:

- **Participación en la cartera:** porcentaje de empresas propiedad de mujeres en comparación con empresas propiedad de hombres o de propiedad conjunta.
- **Calidad de la cartera:** comportamiento de pago y estabilidad financiera de empresas pertenecientes a mujeres.
- **Tamaño promedio del préstamo:** el tamaño promedio de un préstamo otorgado a empresas pertenecientes a mujeres en comparación con el de los hombres.
- **Oportunidades de venta cruzada:** adopción de productos no crediticios, como seguros y tarjetas, por parte de las mujeres.
- **Crecimiento del segmento:** crecimiento de la cartera de las MIPYME de mujeres en comparación con las de hombres.

BHD también construyó paneles de datos interactivos para rastrear los KPI, que se actualizan trimestralmente y a las que pueden acceder los gerentes para realizar sus propios análisis. Las hojas de cálculo rastrean automáticamente datos más detallados, lo que permite subsegmentar las MIPYME por género, región, tamaño de la empresa, sector y producto no crediticio, entre otros.

Recuadro 3: Los tableros internos de BHD miden el crecimiento de los préstamos por género

% de CAGR dic 2015/dic 2023

	Hombres	Mujeres	Mujeres vs hombres
Comerciales	18%	23%	6%
Personales	12%	15%	3%
De hipotecas	14%	18%	4%
Tarjeta de crédito	9%	11%	2%
Auto	12%	13%	1%
Créditos totales	14%	17%	3%

5 Analizar y utilizar datos



Los conocimientos adquiridos a partir de los datos desagregados por sexo de BHD han servido de base directa para el desarrollo de productos y la prestación de servicios. El banco utiliza sus sólidos datos desagregados por sexo de diversas maneras, entre ellas:

Diseño y venta cruzada de productos no crediticios:

el banco continúa evolucionando su propuesta para MIPYME de mujeres para satisfacer las necesidades cambiantes, basándose en datos desagregados por sexo. Por ejemplo, después de lanzar su producto de seguros en 2016, el seguimiento interno de BHD mostró una fuerte aceptación entre las clientas: las mujeres con seguro adquirieron hasta 3,8 productos por cliente, en comparación con 1,9 productos para clientas sin seguro. Como resultado, cuando BHD relanzó una versión actualizada de la tarjeta de crédito Tarjeta Mujer, las opciones incluyeron la combinación con un seguro comercial.

Entrega de programas de formación empresarial específicos:

desde el principio, el banco puso énfasis en los servicios no financieros como parte de la propuesta de valor para las mujeres empresarias. A partir de un análisis basado en datos sobre las etapas del ciclo de vida empresarial de las mujeres emprendedoras y sus necesidades, BHD desarrolló tres niveles de capacitación. Estos programas han llegado a miles de mujeres a través de asociaciones con universidades de todo el país, y más de 3000 mujeres participaron en 160 talleres solo en 2024.

- **Emprende:** para nuevas empresas, esta formación cubre desarrollo empresarial, gestión financiera, gestión del talento y marca personal.
- **Escala:** esta capacitación, para empresas en etapa de crecimiento, se centra en el liderazgo, las habilidades de gestión y la separación de las finanzas personales de las comerciales.
- **Evoluciona:** para empresas maduras, esta capacitación explora estrategias de exportación e importación, transformación digital, inversiones y alianzas estratégicas.

Propuestas de valor específicas para cada sector:

los datos también revelaron patrones distintos en los sectores económicos. El banco utilizó estos conocimientos para crear beneficios y servicios adaptados a las mujeres en el comercio minorista.



“Al desagregar los datos de nuestra cartera por sexo desde el principio, nos dimos cuenta de que cuando las mujeres tenían una solución de seguros, estaban más comprometidas con el banco y, como resultado, eran más leales. Integramos productos de seguros simples pero especializados en nuestros paquetes, que fueron muy valorados por las mujeres”.

– Carolina Ureña

Vicepresidente de Segmentos y Productos, Banco BHD

6 Informar al Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras



Como signatario fundador del Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras de la República Dominicana, Banco BHD se comprometió a informar sobre los tres* indicadores básicos, cada uno desagregado por sexo:

- **Número de clientes empresariales (MIPYME)**
- **Número y valor en dólares de los préstamos comerciales pendientes (MIPYME)**
- **Porcentaje de préstamos morosos (MIPYME)**

Para facilitar la presentación de informes sobre los indicadores del Código a la ABA, el agregador nacional, el banco ha llevado a cabo varias acciones, que se describen aquí.



*El agregador nacional (ABA) y el coordinador están trabajando actualmente con las autoridades reguladoras locales y las instituciones financieras signatarias para facilitar la presentación de informes sobre los dos indicadores principales restantes del Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras en los próximos años:

- Número y valor en dólares de solicitudes y aprobaciones de préstamos comerciales (MIPYME)
- Número de depositantes empresariales y valor en dólares de los depósitos empresariales (MIPYME)

Setting up Code-specific roles and responsibilities

Para prepararse para su primer año de informes al Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras, Banco BHD estableció un comité de supervisión, con funciones y responsabilidades claramente definidas:

- Jefa del segmento mujer: defiende la iniciativa del Código dentro del banco.
- Director de TI: lidera las iniciativas de datos con un conocimiento integral de los sistemas y procesos y actúa como un fuerte defensor interno.
- Jefe de inteligencia de negocios: apoya al director de TI en la implementación de los cambios necesarios.
- Equipo interdepartamental especializado: supervisa la ciberseguridad y desempeña un papel crucial en la optimización de los flujos de datos y la validación de las conexiones del sistema para garantizar la integridad y el cumplimiento.

Alineación con una definición nacional de MIPYME de mujeres

Tras el lanzamiento oficial en 2023 del Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras de la República Dominicana en la Cumbre anual de la Alianza Financiera para las Mujeres, uno de los primeros pasos consistió en lograr un acuerdo sobre una definición común de MIPYME de mujeres entre los 14 proveedores de servicios financieros (PSF) que se habían adherido. Después de establecer la definición, los PSF participantes utilizarían esta definición para recopilar y reportar sus datos desagregados por sexo sobre las MIPYME.

El proceso de establecimiento de definiciones comenzó con una encuesta que la ABA envió a los firmantes solicitando información sobre las definiciones de MIPYME de mujeres que estaban utilizando. Después de recopilar los resultados, la ABA presentó las conclusiones a un grupo de trabajo formado por partes interesadas clave. Este grupo evaluó las opciones y votó para utilizar la misma definición simple que BHD había establecido: las empresas pertenecientes a mujeres se definen como aquellas en las que las mujeres poseen al menos el 51 por ciento de la empresa.

“Gracias a los programas Mujer Negocios del Banco BHD, fortalecí mi visión como mujer empresaria y adquirí herramientas claves para hacer crecer mi empresa. Aprendí a organizar nuestras finanzas, entender nuestros números y tomar decisiones estratégicas con más claridad.”

– Mujer empresaria, cliente del Banco BHD

Identificar datos adicionales necesarios

Para informar sobre los indicadores del Código, BHD también necesitaba evaluar sus datos desagregados por sexo disponibles para descubrir lagunas en los datos, como lo hicieron cuando comenzaron a desagregar sus datos por sexo con el lanzamiento de Mujer Mujer. Un equipo de consultores ayudó al banco a crear una lista de verificación para identificar los diversos datos necesarios para informar cada indicador. La Tabla 1 muestra la lista de verificación creada para el Indicador 2:

Tabla 1. **Lista de verificación de entrada de datos de BHD para el Indicador 2 del Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras**

Indicador del Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras	Entrada de datos	¿Se necesitan datos adicionales?
Nro. y valor en pesos de los préstamos comerciales pendientes (MIPYME)	Tipo de identificación	No
	ID único de la clienta	No
	Volumen de negocios anual	Sí, para empresas informales
	% de propiedad de mujeres	No
	Producto	No
	Valor en pesos del préstamo comercial pendiente	No



Abordar las lagunas de datos para la presentación de informes del Código

La evaluación de brechas reveló que BHD tiene todos los insumos necesarios para informar sobre todos los indicadores de las empresas formales dentro de la cartera comercial; la información se captura y está disponible en repositorios de datos existentes. Actualmente, el equipo de TI del banco está realizando los ajustes técnicos necesarios, lo que incluye la configuración de sistemas y procesos para automatizar el reporte de los indicadores, utilizando los insumos identificados.

Sin embargo, faltaba un dato fundamental: el volumen de negocio anual de las empresas informales dentro de su cartera minorista. Aunque el banco había establecido procesos para marcar internamente estas

empresas informales, no fue posible segmentarlas como microempresas o PYME e informar al Código debido a la falta de información sobre la facturación anual. Se trataba de una brecha importante, dado que las empresas informales representan el 85 por ciento del sector de las PYME de la República Dominicana.

BHD está en el proceso de abordar el problema ahora. Han utilizado a sus gerentes de relaciones como personas de contacto para capturar los datos faltantes. En combinación con los datos de transacciones internas, esto les ayudará a segmentar estos clientes según los requisitos del Código. Completar esta pieza faltante del análisis de datos de MIPYME de mujeres permitirá al banco mostrar con precisión el universo de empresas propiedad de mujeres atendidas y les brindará una mayor perspectiva sobre la composición de su cartera global de MIPYME.

"Mencionar al Banco BHD es reconocer a un aliado cercano que ha creído en mí desde que solo tenía el sueño de emprender. Gracias a su apoyo y al impulso del programa Mujer Negocios hoy me he convertido en una empresaria segura, motivada y lista para seguir creciendo y cumplir metas cada vez más grandes."

– Mujer empresaria, cliente del Banco BHD

Conclusión

A pesar de su sólido sector de servicios financieros, muchos países de América Latina no brindan el apoyo adecuado a las mujeres empresarias. La trayectoria de Banco BHD demuestra cómo un enfoque estratégico para la recopilación de datos desagregados por sexo puede transformar la capacidad de un banco para atender a este segmento vital. El banco ha identificado varios factores que han contribuido al éxito de su recorrido de datos desagregados por sexo hasta la fecha, y seguirá impulsando el progreso en el futuro, según informan al Código:

Liderazgo fuerte:

El apoyo de los altos ejecutivos es importante para lograr la aceptación en toda la organización.

La asignación de datos potenciales desde dentro de los equipos de segmento y TI ayuda a garantizar que los datos desagregados por sexo estén completamente integrados en los sistemas y procesos existentes.

Sistemas y procesos de datos en capas:

La capacitación regular ayuda al personal de ventas a mantener su compromiso de capturar los datos desagregados por sexo de los clientes.

El uso de fuentes oficiales como la Dirección General de Impuestos Internos y la Junta Central Electoral mejora la eficiencia y precisión de los datos,

Análisis de datos orientado a la acción:

Automatizar la generación de informes de datos en una planilla de seguimiento mensual proporciona a los gerentes acceso a información oportuna y mantiene el impulso.

Revisar periódicamente la segmentación de clientes ayuda al banco a satisfacer las necesidades multifacéticas de las mujeres como profesionales, empresarias y jefas de familia.

MÁS INFORMACIÓN:

Descargar el InBrief: [Recopilación y utilización de datos bancarios sobre empresas de mujeres: Una guía práctica para instituciones financieras](#)

Únase a la [Comunidad de Defensores del Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras](#)

Un agradecimiento especial a Banco BHD por prestar su experiencia a esta publicación.

Acerca de We-Fi

La Iniciativa de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras (We-Fi), con sede en el Banco Mundial es una asociación mundial que apoya a las mujeres empresarias ampliando el acceso a productos y servicios financieros, desarrollando capacidades, expandiendo redes, ofreciendo mentores y brindando oportunidades para vincularse con los mercados nacionales e internacionales.

Para obtener más información, visite: We-Fi.org
Interactúe con nosotros: @Código de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras



Acerca de BID Invest

BID Invest es un banco de desarrollo multilateral comprometido a promover el desarrollo económico de sus países miembros en América Latina y el Caribe a través del sector privado. BID Invest financia empresas y proyectos sostenibles para lograr resultados financieros y maximizar el desarrollo económico, social y ambiental en la región. Con una cartera de USD 21.000 millones en activos gestionados y 394 clientes en 25 países, BID Invest ofrece soluciones financieras innovadoras y servicios de asesoría que responden a las necesidades de sus clientes en diversos sectores.

Para obtener más información, visite: idbinvest.org



Sobre ABA

Asociación de Bancos Múltiples de la República Dominicana (ABA) es la entidad que reúne a todos los bancos comerciales que operan en nuestro país. Fue fundada en 1979 con el propósito de unir a los bancos comerciales y unificar criterios para el desarrollo del sector y del país.

Para obtener más información, visite: aba.org.do
Interactúe con nosotros: @aba_rd



Acerca de la Alianza Financiera para las mujeres

La Alianza Financiera para Mujeres es una red líder de más de 100 organizaciones financieras dedicadas a promover la economía de la mujer. Como expertos en aprendizaje entre pares, creamos entornos sofisticados de intercambio de conocimientos, otorgamos a nuestros miembros un acceso incomparable a las mejores prácticas y a los conocimientos estratégicos patentados de los programas para el segmento mujer más innovadores y exitosos a nivel mundial.



FinancialAllianceforWomen.org

Interactúe con nosotros:

@Alianza Financiera para Mujeres

info@financialallianceforwomen.org

