

Midiendo la Salud Financiera de las Emprendedoras

Resumen de Aprendizajes

Abril 2025

**Evaluación de la Línea De Base de Strive Women:
Pakistán, Perú y Vietnam**



Las emprendedoras de Strive Women

Las microempresas y pequeñas empresas dirigidas por mujeres contribuyen decisivamente a las economías, comunidades y hogares de todo el mundo. Pero para que estas empresarias prosperen, hace falta algo más que acceso a financiamiento.

Strive Women, un programa de 4 años dirigido por CARE y apoyado por el Mastercard Center for Inclusive Growth, se centra en empresarias **orientadas al crecimiento** que llevan al menos dos años en el negocio y tienen al menos un empleado. Aunque hay variaciones entre los participantes, la emprendedora típica es una mujer casada de entre 30 y 40 años con estudios secundarios. En la mayoría de los casos, su empresa tiene su sede en una ciudad, no está registrada y opera en el sector minorista. Este resumen del informe presenta los resultados de la evaluación de referencia de las participantes en el programa Strive Women (véase el enlace de descarga del informe de referencia completo en la página 8).

Conoce a Alicia

Alicia fundó Abejita Perú en plena pandemia, buscando una forma de generar ingresos sostenibles y al mismo tiempo cuidar el medio ambiente. Con experiencia en apicultura, comenzó a elaborar productos ecológicos a base de cera de abeja, como envoltorios reutilizables, miel y polen.

Su meta era clara: tener autonomía financiera, crear un negocio propio y contribuir con la naturaleza. Pero el camino no fue fácil. Como mujer migrante interna, madre soltera y emprendedora sin capital inicial, enfrentó discriminación, acoso callejero y serias dificultades para acceder a financiamiento. Muchas veces tuvo que avanzar sola y a paso lento.

Todo cambió cuando participó en los programas de formación de Strive Women de CARE Perú, donde **fortaleció sus habilidades financieras y de liderazgo**. Las capacitaciones le dieron herramientas concretas para profesionalizar su emprendimiento, y le devolvieron la confianza en sí misma.

Gracias a ese impulso, Alicia ha logrado formar alianzas con otras emprendedoras, participar en ferias y soñar en grande: llevar Abejita Perú al mercado internacional, generar empleo para otras mujeres y demostrar que la apicultura también puede ser una herramienta de cambio.



"Mi confianza ha cambiado desde que nació Abejita Perú. Me siento más segura, con más responsabilidades... es como volver a nacer."
Alicia, Perú.

¿Qué es la Salud Financiera y por qué la medimos?

Para apoyar mejor a las mujeres emprendedoras, los programas deben comenzar por comprender verdaderamente los desafíos que enfrentan al administrar y hacer crecer sus negocios, y cómo esos desafíos afectan su salud financiera. En muchos países en desarrollo, las mujeres propietarias de negocios enfrentan barreras únicas, como el acceso limitado al financiamiento, una mayor vulnerabilidad a

las crisis financieras y normas sociales restrictivas, mientras también asumen responsabilidades del hogar junto con sus negocios. Para evaluar con precisión el estado de sus negocios y su bienestar general, es fundamental ir más allá de las ganancias y adoptar una visión más holística de su salud financiera —una que considere de forma integrada sus vidas financieras, personal y empresarial.

Pilares de la Salud Financiera de Strive Women

	<h3>Resiliencia Financiera</h3> <p>La capacidad de las emprendedoras para prepararse, resistir y recuperarse de las crisis.</p>		<h3>Gestión y Crecimiento Empresarial</h3> <p>La capacidad para utilizar estrategias y herramientas proactivas que les permitan gestionar y hacer crecer sus negocios.</p>		<h3>Confianza y Control</h3> <p>Confianza de la capacidad propia para gestionar y hacer crecer su empresa.</p>		<h3>Calidad de Vida</h3> <p>La capacidad para equilibrar las responsabilidades domésticas y empresariales, y las finanzas.</p>
---	---	---	--	---	--	---	--

Perfiles Demográficos de Strive Women

 Pakistán	 Perú	 Vietnam
 65% Casada o conviviente	 53% Casado o conviviente	 92% Casado o conviviente
 34 Promedio de edad	 42 Promedio de edad	 43 Promedio de edad
 3+ Promedio de hijas e hijos	 <1 Promedio de hijas e hijos	 1-2 Promedio de hijas e hijos
 5.69 Promedio de años en el negocio	 6.8 Promedio de años en el negocio	 10.61 Promedio de años en el negocio
 108 USD Ingresos promedios mensuales	 540 USD Ingresos promedios mensuales	 2,400 USD Ingresos promedios mensuales

Hallazgo 1

Las emprendedoras necesitan redes de seguridad más sólidas para enfrentar las crisis.

Sólo el 48% de las emprendedoras afirma disponer de capital suficiente para mantener su negocio en funcionamiento entre 3 y 6 meses después de una crisis, lo que deja al 52% en riesgo de inseguridad económica por una sola perturbación.

“La cantidad de dinero reservada para estos imprevistos es relativamente pequeña. Tenemos la suerte de mantener sólidas relaciones con nuestras familias y amigos. Estas conexiones nos proporcionan apoyo financiero adicional cuando es necesario.”

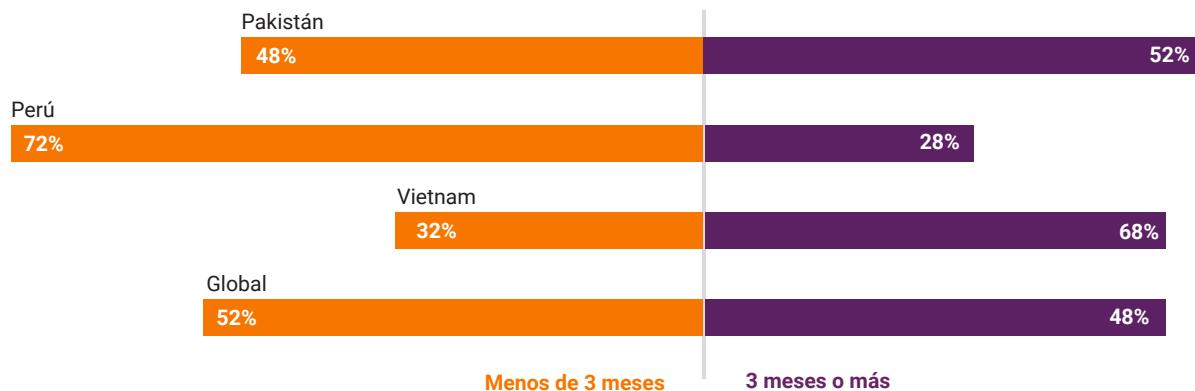
— Emprendedora, Vietnam

El ahorro importa. Las emprendedoras que podrían usar cualquier tipo de ahorro para hacer frente a una emergencia tienen 13 puntos porcentuales más de probabilidades de poder mantener su negocio abierto al menos entre 3 y 6 meses después de una crisis. Los ahorros empresariales parecen especialmente útiles. Quienes utilizarían ahorros específicos para la empresa tienen 12 puntos más de probabilidades de poder mantener sus operaciones durante más tiempo, versus utilizando ahorros personales.

Pedir prestado para enfrentar un shock puede ralentizar la recuperación. Pedir dinero prestado para enfrentar una crisis puede ayudar a corto plazo, pero el reembolso de los préstamos puede forzar el flujo de caja, retrasar los objetivos empresariales o limitar el gasto doméstico, haciendo que la recuperación sea más lenta y difícil. Quienes recurren a los préstamos tras una crisis tienen 9 puntos porcentuales menos de probabilidades de mantener sus negocios durante tanto tiempo como quienes no lo hacen.

El seguro se utiliza poco. Menos del 2% tenía un seguro de empresa y menos del 7% estaba interesada en contratarlo. Los bajos índices de adopción pueden deberse a la falta de confianza, la falta de conocimientos financieros, los plazos de pago y otros factores.

Tiempo que un negocio puede funcionar después de un choque



De Hallazgos a Acciones

Promover el ahorro: Strive Women apoya a las pequeñas y medianas empresas dirigidas por mujeres fomentando el ahorro para prepararse frente a crisis y emergencias. Para ello, se ofrecen cuentas de ahorro con intereses más altos, funciones de depósito automático y cuentas independientes accesibles o cuentas combinadas con préstamos.

Ofrecer productos de seguros inclusivos: Strive Women está diseñando productos de seguros asequibles y de fácil acceso que cubren tanto los riesgos empresariales (por ejemplo, robo, daños en los equipos) como las emergencias personales (por ejemplo, enfermedad, cuidados), con pagos flexibles y un mínimo de papeleo.

Reducir la exposición a los riesgos meteorológicos: Strive Women apoya las prácticas empresariales sostenibles probando una serie de productos para mejorar la eficiencia y mitigar los riesgos relacionados con el clima.

Hallazgo 2

Las emprendedoras tienen una base sólida en gestión empresarial y financiera, pero estas prácticas pueden reforzarse para promover el crecimiento.

“Si no eres organizada y no gestionas tus finanzas, todo lo demás es secundario, todo se viene abajo.”

– Emprendedora, Perú

Límites financieros difusos.

La mayoría de las emprendedoras afirman tener buenos hábitos, como fijar objetivos empresariales y controlar los gastos, pero solo la mitad separa los registros de la empresa de los del hogar, y solo el 14% utiliza cuentas bancarias separadas para su negocio, lo que puede dificultar el seguimiento de las operaciones empresariales y el flujo de caja.

Brecha de confianza en el crédito.

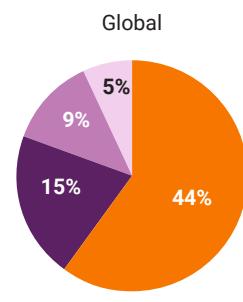
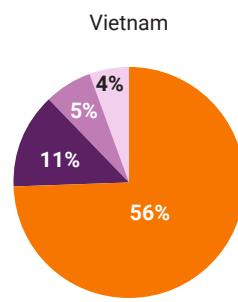
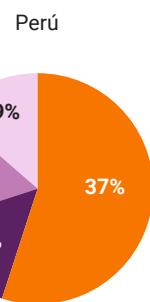
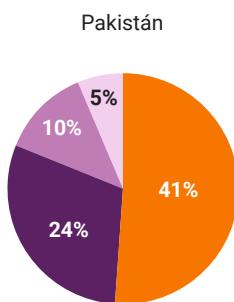
Aunque el endeudamiento y el acceso al crédito pueden aumentar las oportunidades de inversión y crecimiento, muchas dudan en pedir préstamos debido a las características de los productos que actualmente no satisfacen sus necesidades: tasas de interés elevados y plazos de préstamo cortos. Una de cada tres está «muy preocupada» por su capacidad para devolver su préstamo actual.

Potencial digital desaprovechado.

Aunque el acceso a los smartphones es elevado (94%), las herramientas digitales para la gestión empresarial, como los pagos digitales y las plataformas de contabilidad, están infrautilizadas. Las redes sociales son la herramienta más común y se utilizan principalmente para marketing y comunicación con proveedores y clientes.

Herramientas digitales utilizadas en los últimos 12 meses

■ Redes sociales ■ Videos informativos ■ Cursos virtuales ■ Comercio electrónico



De Hallazgos a Acciones

Reforzar las prácticas financieras: Con el apoyo de Strive Women, las empresarias están adoptando hábitos financieros más saludables, como separar las finanzas personales de las empresariales y evaluar la capacidad de reembolso de las deudas.

Ofrecer créditos flexibles: Para satisfacer las necesidades reales de las empresas dirigidas por mujeres, Strive Women está trabajando con proveedores de servicios financieros para diseñar conjuntamente préstamos con plazos más largos, tipos más bajos y opciones de reembolso más flexibles.

Desarrollar las competencias digitales con el tiempo: Strive Women utiliza las redes sociales como punto de entrada a las herramientas digitales, seguido de una formación paso a paso que se adapta a cada etapa del crecimiento empresarial, desde la banca móvil a las aplicaciones de inventario y el comercio electrónico. El programa también ofrece grupos en línea para que las emprendedoras compartan consejos digitales y empresariales.

Hallazgo 3

Las emprendedoras confían en sus propias capacidades, pero están menos seguras a la hora de acceder a recursos externos.

“No puedo encontrar un medio adecuado para promocionar mi negocio en internet...

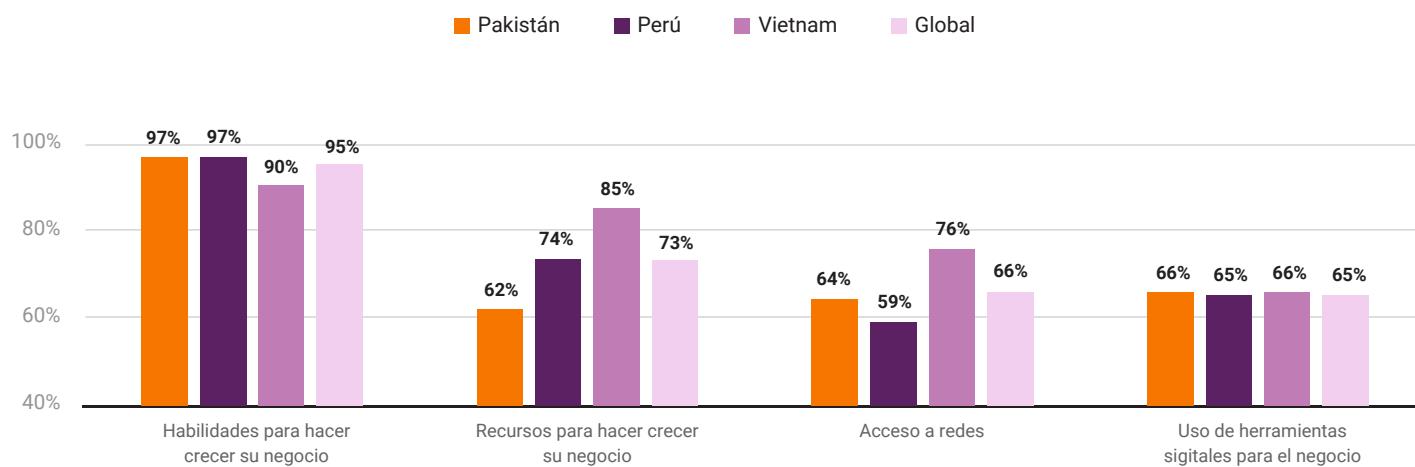
Necesito orientación y formación adecuada en este ámbito.”

– Emprendedora, Pakistán

La confianza es alta. El 83% se califica a sí misma de «confiada» o «muy confiada» en un índice de confianza. Casi todas afirman sentirse seguras a la hora de tomar decisiones empresariales (96%), ampliar su base de clientes (94%), elegir proveedores (93%) y disponer de las competencias necesarias para crecer (95%).

Pero los retos persisten. A pesar de la elevada confianza en la gestión de sus empresas, ésta disminuye cuando se trata de acceder a recursos externos: 1 de cada 3 afirma no tener confianza a la hora de acceder a recursos financieros o aprovechar las redes para crecer.

Niveles de confianza



De Hallazgos a Acciones

Adaptar los productos financieros a la fase empresarial: El ahorro y los préstamos a corto plazo sirven como redes de seguridad esenciales para todos los empresarios, pero especialmente para las empresas más nuevas y de subsistencia, ya que ayudan a gestionar el riesgo y los retos inesperados. Las empresas estacionales dependen de un capital circulante flexible para mantener sus operaciones a pesar de las fluctuaciones de los ingresos. Para los empresarios de alto crecimiento, el acceso a capital de crecimiento, como préstamos de mayor cuantía con menos barreras, es crucial para realizar inversiones estratégicas y escalar eficientemente.

Crear redes sólidas: Strive Women está creando espacios en línea y presenciales para que las mujeres crezcan juntas a través de la tutoría, el apoyo entre iguales y la puesta en común de conocimientos y recursos empresariales.

Hallazgo 4

Los logros suelen ir acompañados de estrés y tensión mental, pero el apoyo de la familia y la comunidad puede ayudar.

"Tenemos que organizar nuestro tiempo para todo: para los niños, para el negocio, y también para cuidar de nuestros padres. Y, la verdad, a veces llegamos al final del día, pero no estamos descansando. Somos como pulpos."

– Emprendedora, Perú

Responsabilidades de cuidado diario

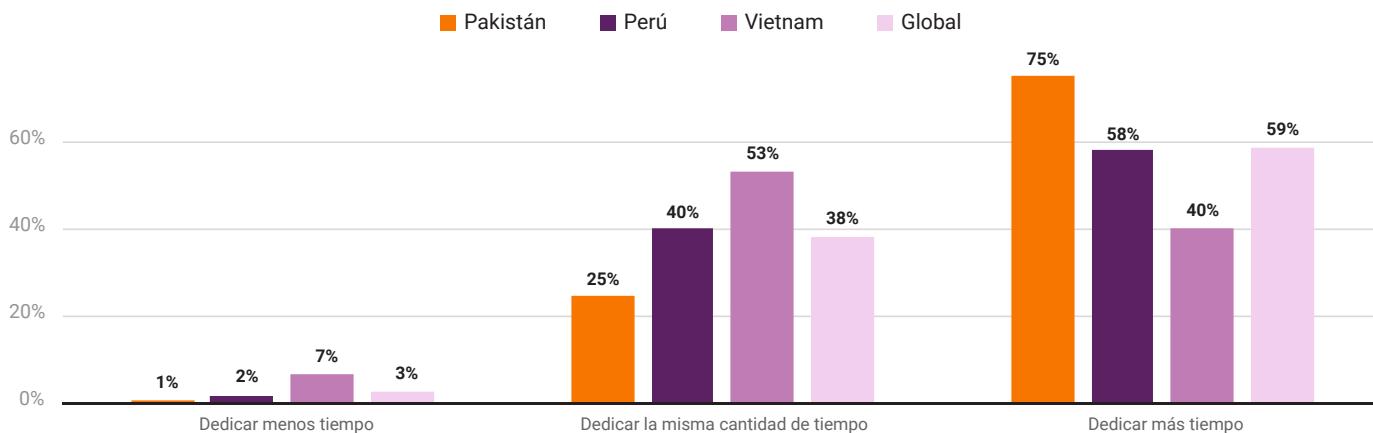
diario. El 47% de las mujeres se ocupa del cuidado diario de niñas, niños o adultos dependientes, y el 59% afirma que le gustaría tener más tiempo para centrarse en su negocio.

Los logros vienen acompañados de estrés. Muchas emprendedoras se muestran satisfechas con la situación de su empresa y su hogar, pero esta satisfacción suele ir acompañada de un alto grado de preocupación.

Las relaciones de apoyo ayudan.

Las mujeres que comparten la toma de decisiones con sus cónyuges tienen 27 puntos porcentuales menos de probabilidades de preocuparse constantemente por su negocio, lo que pone de relieve el poder del apoyo familiar y comunitario.

Tiempo que las encuestadas desean dedicar a su negocio



De Hallazgos a Acciones

Probar soluciones para el cuidado de los niños y niñas:

Strive Women está poniendo a prueba modelos de cuidado de niños en Vietnam, Pakistán y Perú, como subvenciones y guarderías cooperativas o rotatorias para reducir la carga de tiempo de los empresarios.

Programas de salud mental:

Se están lanzando una serie de campañas dirigidas a los miembros de la familia para promover la superación del estrés y un reparto más equitativo de las tareas domésticas en el hogar.

Reforzar los sistemas de apoyo comunitarios:

Las redes de iguales, los mentores y los cónyuges y familias que ofrecen apoyo ayudan a las mujeres a desarrollar sus negocios y a asumir las responsabilidades domésticas. Strive Women está creando grupos de aprendizaje entre iguales y círculos empresariales, y organizando talleres en los que los cónyuges u otros miembros de la familia participan en debates sobre las responsabilidades compartidas y el valor de la iniciativa empresarial de las mujeres.



Sobre Strive Women

Strive Women, un programa de cuatro años liderado por CARE y apoyado por Mastercard Center for Inclusive Growth como parte de su programa Mastercard Strive, fortalece la salud financiera de las microempresas y pequeñas empresas dirigidas por mujeres en Pakistán, Perú y Vietnam. Iniciado en 2023 como una expansión del programa Ignite, que llegó a más de 9 millones de empresarias y desbloqueó el acceso a 154,9 millones de USD en préstamos, Strive Women ofrece una combinación de 1) productos financieros a medida, y 2) servicios de apoyo, como el desarrollo de habilidades digitales y programas de tutoría. El programa aprovecha el diseño centrado en la mujer para abordar los retos específicos a los que se enfrentan las empresas dirigidas por mujeres. Strive Women pretende llegar directamente a más de 300.000 empresarias a través de la programación y a 6 millones de empresarias a través de campañas de educación y comunicación. Este informe presenta los resultados de la evaluación de referencia de las participantes en el programa Strive Women.

Conoce más, contáctanos:

 entrepreneurship@care.org
 emprendedoras.care.org.pe

Escanea para
descargar el [Informe
de la Línea de Base de
Strive Women](#)
(en inglés)

