

Aunando Esfuerzos: Hacia Definiciones Uniformes para el Segmento Mujer

La brecha de género en el sector financiero ha atraído una enorme atención en los últimos años, al igual que las iniciativas por parte de bancos, instituciones financieras internacionales (IFI) e instituciones de financiación del desarrollo, y legisladores y reguladores para cerrarla. Sin embargo, las definiciones inconsistentes de qué es exactamente una “mujer titular de una cuenta” o un “negocio de mujeres” dificultan la obtención de una idea clara sobre dónde se hallan realmente las brechas de género. En este In Brief se aborda el complejo tema del avance hacia un conjunto común de definiciones sobre el Segmento Mujer, determinándose exactamente lo que debe definirse, analizándose qué definiciones se están utilizando actualmente y por parte de quién, y elaborándose un conjunto de recomendaciones para promover la convergencia.



**POR QUÉ
IMPORTAN LAS
DEFINICIONES**



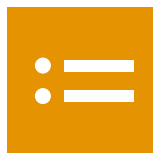
**DEFINIENDO LAS
CARACTERÍSTICAS**



**EVALUANDO EL
PANORAMA**



**EL CAMINO
HACIA
DELANTE**



POR QUÉ IMPORTAN LAS DEFINICIONES

La recopilación y el uso de datos desglosados por sexo en los servicios financieros se considera, cada vez más, como algo crucial para cerrar las brechas económicas de género. Los datos que se etiquetan y agrupan de acuerdo con el sexo son esenciales para facilitar que las partes interesadas entiendan dónde se hallan las brechas. Estos datos permiten a los proveedores de servicios financieros, tales como los bancos y las IFI/IFD, incorporar una perspectiva de género al desarrollo de servicios financieros para las mujeres y constituyen uno de los pasos clave para documentar mejores políticas y monitorear las iniciativas existentes, a fin de cerrar esas brechas. Ciertamente, los datos desglosados por sexo son fundamentales para todos los actores en el ecosistema que estén interesados en el desarrollo de la Banca para las Mujeres, ayudando a:

Instituciones Financieras

- A comprender el tamaño del Segmento Mujer
- A entender que las mujeres son un segmento diferenciado, con distintos sub-segmentos
- A entender el caso de negocio y los modelos de negocios para atender a las mujeres
- A realizar un seguimiento del rendimiento institucional de un programa Banca Mujer y a garantizar la distribución del presupuesto del programa anualmente

DFIs/IFIs

- A determinar las oportunidades y las brechas en el mercado
- A realizar un seguimiento del rendimiento de las IFD/IFI con los programas de Banca Mujer, a través de instituciones financieras participadas, y a garantizar la asignación de fondos anualmente
- A crear responsabilidades con las instituciones financieras participadas para llegar a las mujeres y lograr un impacto sobre ellas
- A crear responsabilidad interna para cumplir con los mandatos de las partes interesadas

Reguladores/Legisladores

- A entender a quién se está incluyendo y a quién se está excluyendo del sistema financiero
- A desarrollar políticas basadas en datos fundamentados, que apoyen la plena inclusión financiera de las mujeres
- A medir qué intervenciones en cuanto a las políticas funcionan para ayudar a cerrar la brecha de género en los servicios financieros

Evaluando el Potencial de Ganancias

El análisis de la base de clientes de PYMES por sexo del propietario del negocio puede aportar importantes resultados en cuanto al caso de negocio, para que un banco tome una decisión estratégica respecto a prestar servicio a las mujeres. Por ejemplo, en 2014, el miembro de la AGB Itaú Unibanco realizó un análisis de sus negocios propiedad de mujeres y propiedad de hombres. Hallaron que los de las mujeres se involucraban con más servicios, y eran por lo tanto más rentables para el banco, generando unos ingresos un 18% superiores, en promedio, a aquellos de las PYMES propiedad de hombres. Itaú también halló que los negocios con las tasas más bajas de morosidad eran aquellos que tenían tanto propietarios hombres como mujeres, presentando un sólido argumento para la diversidad en los cargos más altos. Estos resultados ayudaron al banco a desarrollar un caso de negocio para la inversión a largo plazo en un programa de Banca Mujer.

Cuando se trata de medir la inclusión de las mujeres y de los negocios de éstas en el sistema financiero, existen una serie de brechas de datos, entre ellos una información fiable sobre el número de mujeres clientes de los bancos y los negocios propiedad de mujeres en el mundo. Las brechas de datos se agravan por la falta de un conjunto uniforme de definiciones relativas a las mujeres y a sus negocios, utilizadas a nivel global, nacional y bancario, lo que no permite que se hagan comparaciones adecuadas o evaluaciones consistentes. La promoción y el uso de definiciones uniformes a escala mundial incrementarán la consistencia a través de los conjuntos de datos, ayudando a mostrar de manera más fiable dónde se hayan las brechas de género y a impulsar políticas efectivas para cerrarlas. Esto puede estimular la recopilación de más y mejores datos, creando un ciclo virtuoso donde se beneficien las mujeres y las economías de todo el mundo.



DEFINIENDO LAS CARACTERÍSTICAS

Antes de establecer definiciones consistentes, debemos considerar qué es lo que estamos tratando de describir y medir. Una institución financiera deberá saber, en último término, quién es legalmente responsable de una cuenta, pero también deseará conocer los patrones de uso. Igualmente, una IFI/IFD y un regulador desearán saber quién está incluido en el sistema financiero y si esa persona tiene el control final de sus propios activos financieros. Por consiguiente, deben considerarse tres áreas, tanto para los individuos como para los propietarios de negocios:

	Individuo Particular	Negocio
Propiedad	Con responsabilidad legal/propiedad sobre los fondos de la cuenta	Con responsabilidad fiduciaria sobre el negocio (y la cuenta)
Control	Con poder para la toma de decisiones final sobre la cuenta	Con poder para la toma de decisiones final sobre el negocio (y la cuenta)
Uso o dirección	Generación de las transacciones financieras de la cuenta	Participación activa en las operaciones diarias del negocio

Estableciendo una Referencia

El desarrollo de un punto de referencia para su programa de Banca para las Mujeres constituyó un reto significativo para Banco BHD León, en la República Dominicana. Debido a que la información sobre la propiedad de los negocios no se había definido o recopilado tradicionalmente, BHD León tuvo que colaborar con sus sucursales para recopilar la información manualmente. Una vez que ésta se recopiló, el banco pudo ver que una gran parte de sus cuentas comerciales de mujeres eran empresas unipersonales. BHD León pudo establecer entonces una referencia utilizando los datos y desarrollar estrategias concretas y metas alcanzables de cara al futuro.

¿Qué Importancia Tiene un Nombre?

Muchos términos relacionados con las mujeres clientes, y en particular con los negocios de las mujeres, se usan a menudo indistintamente de manera incorrecta. Por ejemplo, en algunos casos, “mujeres empresarias” se agrupa con “negocios propiedad de mujeres” o “PYMES propiedad de mujeres”, cuando en realidad tienen todos significados distintos. Los negocios, en particular los de las mujeres, tienen diferentes necesidades relacionadas con el ciclo de vida y, por lo tanto, sus estrategias de financiación difieren. Es imprescindible precisar en qué punto del continuo se sitúan esos negocios. Las mujeres emprendedoras generalmente suelen incluirse en el diseño, lanzamiento y operaciones iniciales de nuevos negocios, mientras que los negocios propiedad de mujeres incluyen también a empresas en etapas más maduras. La clasificación de PYMES propiedad de mujeres se refiere al tamaño del negocio, sin importar su etapa de crecimiento. Los términos negocio propiedad de mujeres y negocio liderado por mujeres también se utilizan a veces indistintamente, ignorándose el hecho de que un negocio propiedad de una mujer no está necesariamente dirigido por ella y viceversa. El primer paso en el desarrollo de definiciones es asegurarse de que los términos utilizados sean claros, coherentes y precisos. Por ejemplo, en 2015, le solicitaron al Australian Bureau of Statistics (ABS - Oficina Australiana de Estadísticas) que analizara las tendencias de las mujeres emprendedoras en Australia. Al considerar la definición de espíritu emprendedor de las mujeres, la ABS se dio cuenta de que había datos limitados para captar la actividad de iniciativa empresarial y centró sus resultados más ampliamente en las mujeres propietarias y directoras de negocios*.

* Australian Bureau of Statistics, Australian Women in Business



VALUANDO EL PANORAMA

Cuentas Individuales

Al definir una cuenta individual como la cuenta de una mujer, la mayoría de los bancos de la AGB utilizan al titular principal de la cuenta o al signatario de la cuenta como un representante de la persona que es propietaria de ésta y la controla, etiquetando la cuenta en función del sexo de esa persona. Nuestra investigación mostró que la mayoría de los socios de gobiernos y/o de IFI/IFD carecen de una definición específica de lo que constituye una mujer cliente de un banco. Los datos se recopilan en función de un producto (por ej. por préstamo) o basándose en los propios sistemas y procesos de la institución financiera.

Consideraciones

Aunque identificar a una mujer cliente pueda parecer sencillo, deben considerarse varios aspectos complejos:

- Algunos bancos no pueden etiquetar los datos por cliente porque sus sistemas se basan tan solo en productos y, en ese caso, obtener el número exacto de mujeres clientes probablemente no sea posible.
- Las cuentas conjuntas o en grupo pueden complicar la información sobre la propiedad, puesto que el banco quizá no sea capaz de averiguar quién es el titular principal de la cuenta.
- En ciertos contextos, una cuenta a nombre de una mujer quizá no esté en realidad bajo su control. Esto puede constituir un problema preponderante en culturas donde se dificulta el acceso de las mujeres a los servicios financieros por las normas sociales o en otros contextos donde las mujeres reciben ciertos beneficios, tales como tasas de interés más bajas.
- Muchas cuentas individuales se utilizan en realidad para fines del negocio – algo que predomina con mayor frecuencia entre las mujeres, ya que éstas suelen tener negocios más pequeños, informales o no registrados.

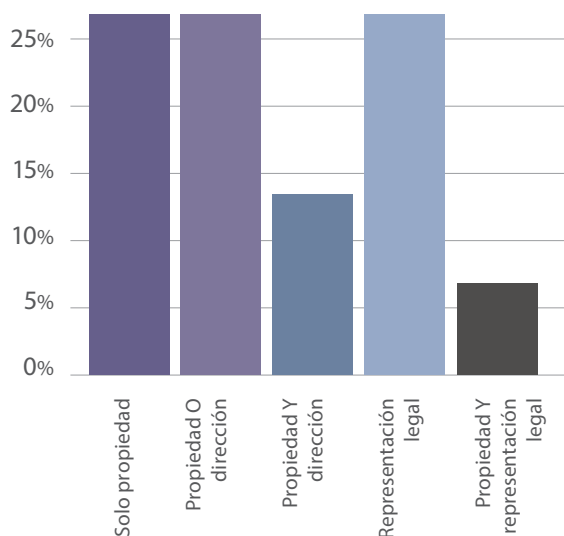
Cuentas de negocios

Las definiciones de negocios de mujeres suelen ser mucho más complicadas y varían ampliamente entre las partes interesadas. Se analizaron las definiciones en función del uso por el lado de la oferta (aquellas utilizadas por los bancos o por organizaciones que proporcionan financiamiento a los bancos) y del lado de la demanda (aquellas utilizadas en las encuestas a negocios).

Definiciones del lado de la oferta

Los datos generados a través de proveedores de servicios financieros pueden ofrecer más conocimientos sobre la estructura y propiedad del negocio, puesto que ésta es información recopilada generalmente como parte de la debida diligencia de un banco; sin embargo, puede ser más difícil conseguir los datos desglosados por sexo. Cada vez más bancos están creando definiciones internas para los negocios de mujeres, a medida que desarrollan estrategias para dirigirse al Segmento Mujer. Sin embargo, la mayoría de éstos, si no todos, no cuentan con ningún dato histórico sobre la propiedad de los negocios según el sexo, ya que no captaban esto sistemáticamente en el pasado.

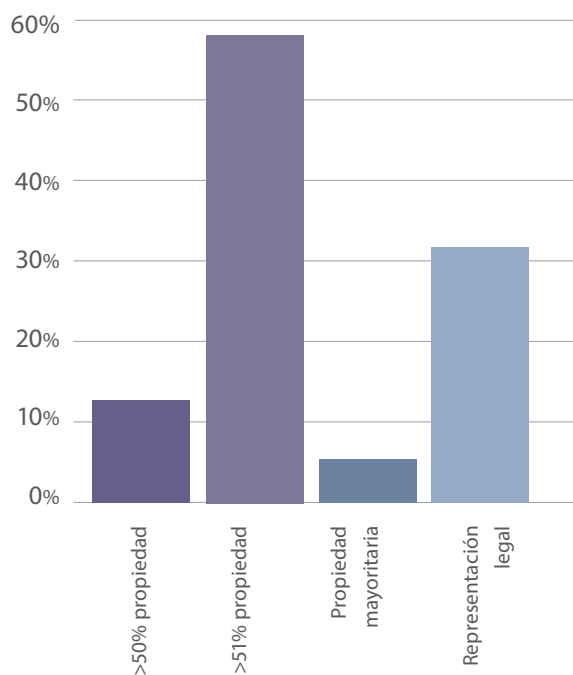
Los datos recopilados de 16 miembros de la AGB, revelaron la diversidad en las definiciones utilizadas actualmente para los negocios de mujeres. Los bancos están divididos de manera relativamente uniforme al definir el negocio de una mujer, utilizando muchos de ellos definiciones basadas tan solo en la propiedad, y definiéndolo otros en función de la propiedad y la dirección. Algunos bancos incluyen también la representación legal del negocio como un sustituto para el control sobre el negocio.



Considerando Estructuras Legales

TEB Kosovo lanzó su programa de Banca para las Mujeres en 2014. Su definición de un negocio de mujeres se basa en las estructuras legales del país. Esto proporciona orientación específica al equipo de ventas acerca de cómo identificar un negocio de mujeres, basándose en diferentes supuestos. Por ejemplo, las definiciones se estructuran en torno a sociedades por acciones, compañías de responsabilidad limitada, cooperativas agrícolas, sociedades regulares colectivas y sociedades en comandita, y empresas unipersonales. En función de los criterios de elegibilidad de EBRD, las definiciones se centran en determinar la responsabilidad de la dirección operacional general, pero también incluyen indicadores en torno a la propiedad de la compañía y su control.

Cuando se trata de la cantidad de propiedad necesaria para la clasificación como negocio de una mujer, hay más consistencia. Una amplia mayoría de los bancos de la AGB considera que una empresa con más de un 51 por ciento de propiedad de mujeres es un negocio de una mujer, mientras que algunos bancos utilizan en su definición una propiedad superior al 50 por ciento. Una minoría de los bancos utiliza propiedad mayoritaria, que asume que una mujer es propietaria siempre que cuente con la mayor cantidad de propiedad comparada con otros, sin importar el valor porcentual real, puesto que consideran que éste es un indicador de control más riguroso.



Las definiciones de negocio de mujeres también varían ampliamente entre las organizaciones internacionales y nacionales. La US Small Business Administration (Administración de Pequeñas Empresas de EE.UU.) fue una de las primeras agencias a nivel nacional en establecer una definición consistente, para su uso en todo el país. Esta definición surgió de los esfuerzos para incrementar las compras federales a las empresas propiedad de mujeres y de minorías.¹

En la comunidad de la financiación para el desarrollo, la CFI fue una de las primeras organizaciones en desarrollar una definición consistente para las PYMES propiedad de mujeres, cuando estableció metas para su financiación para mujeres. La definición estándar utilizada se basaba en un 51 por ciento de la propiedad por parte de mujeres; sin embargo, resultó evidente que esta definición era demasiado restrictiva, puesto que no tenía en cuenta los negocios propiedad de familias o las sociedades. La CFI, por lo tanto, redujo el umbral de propiedad al 20 por ciento, siempre que una mujer tuviera también un significativo poder para la toma de decisiones en el negocio.

Definiciones de Encuestas del Lado de la Demanda

Existen varias encuestas globales o regionales que estiman el número de negocios de mujeres, tales como la

¹<https://www.nap.edu/read/11245/chapter/4#24>

Enterprise Survey del Banco Mundial y el Global Entrepreneurship Monitor. Las encuestas del lado de la demanda se basan a menudo en información sobre la unidad familiar y, por lo tanto, los datos desglosados por sexo están disponibles más fácilmente. Sin embargo, la información sobre la estructura de propiedad o el tipo de empresa es más difícil de obtener. Como resultado de esto, las definiciones de negocios de mujeres en las encuestas del lado de la demanda suelen variar aún más. Algunas organizaciones, tales como Enterprise Survey del Banco Mundial, definen los negocios de mujeres como aquellos donde el propietario de la mayor participación del negocio es una mujer, sin importar cuál es dicha participación. Otras, tales como la recientemente lanzada Encuesta Future of Business, de la OCDE, solo incluyen el contar con mujeres en la alta dirección, como un criterio para las empresas que son propiedad de 2 o más personas.²

En 2015, the Global Partnership for Financial Inclusion, del G20, incorporó algunos indicadores de género en su Conjunto Básico de Indicadores Financieros. Aunque no se incluyó una definición específica de PYMES de mujeres, las fuentes de datos para los indicadores de género utilizados estaban relacionadas con las Enterprise Surveys del Banco Mundial, que incluyen a empresas con participación de mujeres solamente.

²Future of Business, de la OCDE

Muestra de Definiciones Internacionales/Nacionales del Lado de la Oferta

	Propiedad	Dirección
U.S. SBA	>= 51% de propiedad y control por una mujer (certificación requerida) Y	>= 51% dirigidas por mujeres (certificación requerida)
CFI	>= 51% de propiedad de mujeres, O >= 20% de propiedad de mujeres Y	1 Mujer Directora Ejecutiva/Gerente de Operaciones, y >=30% de mujeres en la junta, donde ésta exista

Muestra de Encuestas Globales del Lado de la Demanda

	Propiedad	Dirección
Enterprise Survey del Banco Mundial	% de empresas con participación de mujeres en la propiedad	% de empresas con una directora de alta jerarquía (no se define directora de alta jerarquía)
	% de empresas con una mayoría de mujeres en la propiedad (no se define mayoría)	
Global Entrepreneurship Monitor	Según el sexo del empresario	
OCDE	Porcentaje de empresas unipersonales propiedad de mujeres, porcentaje de empresarios que son empleadores, por sexo	

A escala nacional, aunque muchos países han establecido definiciones nacionales para las micro, pequeñas y medianas empresas, muy pocos países han fijado una para negocios de mujeres. Las definiciones utilizadas varían y, en algunos casos, suelen ser restrictivas. Por ejemplo, tanto India como Indonesia han establecido definiciones que incluyen el empleo de mujeres como parte de la definición del negocio de una mujer. También es importante señalar que, dependiendo del contexto, estas definiciones pueden utilizarse para diferentes propósitos – tales como asegurar la pertenencia a una asociación de mujeres, medir las metas de compras de corporaciones y gobiernos o como parte de las estadísticas del censo nacional – y, por lo tanto, pueden tener en cuenta características que no son esenciales necesariamente para los fines de la inclusión financiera de las mujeres.

Muestra de Definiciones Nacionales Estándar o de Encuestas Nacionales del lado de la Demanda

País	Definición
India	51% de propiedad de mujeres y 51% del personal son mujeres
Indonesia	Participación mayoritaria en propiedad, dirección, personal y/o toma de decisiones
Estados Unidos de América	Por lo menos un 51% de propiedad por parte de mujeres
Reino Unido	Por lo menos un 50% de propiedad o dirección de mujeres

Consideraciones

Realizar un seguimiento de las cuentas de negocios de las mujeres puede ser más gravoso para las instituciones financieras:

- La mayoría de los bancos no tienen sistemas establecidos para etiquetar un negocio por sexo y sus sistemas probablemente no estén diseñados para captar detalles de una estructura de participación accionaria.
- Las estructuras de participación accionaria, así como el sexo del Director Ejecutivo, pueden variar con el tiempo, por lo que los bancos deben desarrollar un enfoque sistemático para actualizar estos registros.
- Los bancos pueden estar usando encuestas del lado de la demanda, a nivel nacional, para cuantificar la oportunidad de negocio. Sin embargo, dadas las diferencias en las definiciones de propiedad del negocio, los bancos pueden estar subestimando o sobreestimando sus proyecciones de participación de mercado y el caso de negocio.
- Tener una restricción relativa a la propiedad por parte de las mujeres podría tener consecuencias imprevistas a medida que crece el negocio, especialmente dada la falta de mujeres que reciben capital de riesgo y fondos de inversores providenciales. Las empresas de mediano o alto crecimiento pueden beneficiarse de una definición más flexible, que tiene en cuenta tanto la propiedad como el control.
- En muchos casos, las definiciones de los bancos del lado de la oferta, parecen más restrictivas que aquellas utilizadas en las encuestas de la demanda. Esto podría tener repercusiones cuando los legisladores establezcan metas basadas en conjuntos de datos globales, del lado de la demanda, pero las instituciones financieras están utilizando unas más restrictivas.
- Aunque muchos objetivos de las IFD/IFI al establecer una definición de negocio de mujeres, pueden ser similares en sus esfuerzos para cuantificar el efecto de sus prácticas de inversión, algunas también tienen requisitos específicos de los donantes que pueden influir en cómo éstas priorizan la recopilación de ciertos datos (por ejemplo, la generación de empleos).



EL CAMINO HACIA DELANTE

Tal y como se ha analizado, se está utilizando una variedad de definiciones para los negocios de las mujeres, en las organizaciones y a través de los países. Aunque no existe una definición que sea “la mejor”, dados los diversos contextos culturales y económicos, también hay repercusiones por tener términos y definiciones divergentes. Por ejemplo, puesto que los datos históricos del lado de la oferta sobre los negocios de mujeres son más difíciles de conseguir, las instituciones financieras y otras partes interesadas están apoyándose de manera más generalizada en las encuestas a unidades familiares a nivel nacional. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, las diferencias en cuanto a las definiciones de los negocios de mujeres pueden crear evaluaciones erróneas del mercado. Al centrarse en las mujeres empresarias en las encuestas del lado de la demanda, las organizaciones pueden estar ignorando a una gran parte del mercado: los negocios de mujeres o las empresas unipersonales de mujeres, ambos con necesidades diferenciadas. En otros casos, los propósitos de las encuestas del lado de la demanda varían y la creación de definiciones se basa en la facilidad para recopilar, más que en un deseo de establecer información sobre el control o el uso.

Hacia una Definición Universal

Entender los términos utilizados tanto a escala mundial como nacional, es el primer paso para determinar la exactitud de las evaluaciones o comparaciones del mercado. Más allá de la comprensión de las diferencias, hay una serie de acciones que los diferentes actores pueden realizar para converger en unas definiciones más uniformes:

- Hace falta una mayor labor para evaluar, de manera cuantitativa, el impacto de utilizar ciertas definiciones, tanto desde la perspectiva de la oferta como de la demanda. Por ejemplo, algunos miembros de la AGB informaron de significativas diferencias en la medición de su cartera de negocios de las mujeres, al utilizar diferentes variables o definiciones.
- Los bancos deben considerar segmentaciones que no solo se basen en características individuales y empresariales, sino que también incluyan a autónomos y negocios informales.
- Los gobiernos podrían apoyar el desarrollo de datos de mejor calidad, estableciendo términos y definiciones nacionales estándar, que tengan en cuenta las necesidades de las diferentes partes interesadas, así como las realidades del negocio de las mujeres sobre el terreno.
- Las IFI/IFD pueden promover el uso de términos y definiciones uniformes a través de sus clientes y socios de instituciones financieras. Esto no solo simplificaría los requisitos de informes, sino que garantizaría que los datos sean comparables.
- Las IFI/IFD pueden colaborar con sus socios públicos y de ONG para dirigir las encuestas del lado de la demanda hacia unas definiciones más uniformes, que sean relevantes para las instituciones financieras minoristas.
- Todas las partes interesadas deben considerar la utilización de definiciones con visión de futuro, que tengan en cuenta la necesidad de evolución a medida que crecen los negocios de las mujeres.

Definiciones por Considerar

Basándonos en nuestra evaluación de las definiciones que se están usando en el mundo, a continuación figuran los términos y las definiciones que se pueden considerar para su uso global:

Cienta individual: una cuenta activa de consumo en la que una mujer es la principal titular de la cuenta.

Empresa unipersonal de una mujer: un negocio que es solo propiedad de una mujer o una mujer autónoma. El negocio podría estar registrado o no registrado.

Negocio propiedad de una mujer o de mujeres: un negocio registrado, que es propiedad de una mujer o mujeres en $\geq 51\%$

Negocio liderado por una mujer o mujeres: un negocio con $\geq 20\%$ de propiedad de mujeres Y 1 mujer Directora Ejecutiva/ Gerente de Operaciones, y $\geq 30\%$ de mujeres en la junta, donde ésta exista

Estas empresas pueden luego segmentarse en función de su tamaño, ingresos, antigüedad o núm. de empleados, según su segmento particular que incluye: micro, pequeña, mediana o corporativa.

Aunando Esfuerzos:

Hacia unas Definiciones Uniformes para el Segmento Mujer

Se ha hablado mucho, y con razón, de la necesidad de una mayor cantidad de datos de más alta calidad, desglosados por sexo, sobre el acceso y el uso de los servicios financieros por parte de las mujeres. Pero sin definiciones consistentes entre las partes interesadas y, en realidad, por todo el mundo, una evaluación precisa de dónde se halla el mundo en esta cuestión e iniciativas efectivas para incrementar el empoderamiento económico de las mujeres son mucho más difíciles de lograr. Mediante la unificación en torno a una definición para cada término clave y el estímulo a otros actores del ecosistema a hacer lo mismo, podemos no solo obtener una imagen clara de dónde están las brechas, sino acelerar su cierre, creando una situación de triple ganancia para las mujeres, las economías y los bancos en todo el mundo.

Glosario de definiciones

Negocio propiedad de una mujer o mujeres: un negocio registrado o no registrado, con una mayoría de su capital propiedad de una mujer o mujeres, sin importar su tamaño o etapa de madurez

Negocio administrado o liderado por mujeres: un negocio registrado o no registrado, donde la mayoría de los directores de alta jerarquía son mujeres

Empresa unipersonal de una mujer: un negocio registrado o no registrado, cuyo único propietario es una mujer

PYME (pequeña y mediana empresa) de una mujer o mujeres: un negocio registrado, que es propiedad y/o está liderado por una mujer o mujeres, en el que su tamaño se considera pequeño o mediano en función de parámetros establecidos

Mujeres emprendedoras: directoras de negocios que tratan de generar valor a través de la creación o expansión de la actividad económica, identificando y explotando nuevos productos, procesos o mercados (OCDE)

Empresa de nueva creación de una mujer o mujeres: un negocio recién creado, registrado o no registrado, que es propiedad o está liderado por una mujer o mujeres.



POR QUÉ IMPORTAN LAS DEFINICIONES



DEFINIENDO LAS CARACTERÍSTICAS



EVALUANDO EL PANORAMA



EL CAMINO HACIA DELANTE

La AGB y sus miembros desean agradecer a Goldman Sachs Foundation su generosa contribución financiera para la elaboración de este informe.



Global Banking Alliance for Women
BUILDING WOMEN'S WEALTH WORLDWIDE

Para obtener información sobre la Alianza Global de Bancos para la Mujer, sírvase visitar gbaforwomen.org

@GBAforWomen

GBA for Women

Global Banking Alliance for Women