

Brecha de género en el acceso al financiamiento en Centroamérica y República Dominicana

Sebastián Auguste
Jordi Prat
Gisele Braun

Departamento de Países
de Centroamérica, Haití,
México, Panamá y
República Dominicana

NOTA TÉCNICA N°
IDB-TN-2143



BID

Banco Interamericano
de Desarrollo

Brecha de género en el acceso al financiamiento en Centroamérica y República Dominicana

Sebastián Auguste
Jordi Prat
Gisele Braun

Universidad Torcuato Di Tella
Banco Interamericano de Desarrollo

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Países de Centroamérica, Haití, México, Panamá y República Dominicana

Marzo 2021

Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo

Auguste, Sebastián.

Brecha de género en el acceso al financiamiento en Centroamérica y República Dominicana / Sebastián Auguste, Jordi Prat, Gisele Braun.

p. cm. — (Nota técnica del BID; 2143)

Incluye referencias bibliográficas.

1. Sex discrimination in consumer credit-Central America. 2. Sex discrimination in consumer credit-Dominican Republic. 3. Women-owned business enterprises-Central America-Finance. 4. Women-owned business enterprises-Dominican Republic-Finance. I. Prat, Jordi. II. Braun, Gisele. III. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Países de Centroamérica, Haití, México, Panamá y la República Dominicana. IV. Título. V. Serie.

IDB-TN-2143

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2021 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



Brecha de género en el acceso al financiamiento en Centroamérica y República Dominicana

Sebastián Auguste

Universidad Torcuato Di Tella
Profesor Titular - Management

Jordi Prat

Inter-American Development Bank
Principal Regional Economist

Gisele Braun

Inter-American Development Bank
Economics Consultant

Resumen

La evidencia empírica internacional muestra que las mujeres tienen menos acceso al financiamiento, tanto al crédito personal como al crédito empresarial (según el género de quién lidera la empresa). Esta brecha de género, que se debe a factores de oferta y de demanda, preocupa, tanto desde el punto de vista de equidad o igualdad de oportunidades, como de la eficiencia, ya que en una economía de mercado el acceso al financiamiento es clave para la asignación eficiente de los recursos, y cualquier imperfección en su funcionamiento se puede traducir en menos crecimiento económico. En este trabajo se analiza la brecha de género con tres bases de datos distintas, Global Findex, una encuesta a nivel de individuos, SME Finance Forum, datos agregados estimados, y Enterprise Survey, una encuesta a nivel empresarial que informa el género del gerente general. Se destaca que en ningún caso, ni a nivel personal ni a nivel empresarial, ha sido posible eliminar las brechas incluyendo factores observables. Por lo tanto, las mujeres en la región están más desaventajadas y esto es un motivo de preocupación, ya que incide en la productividad de la economía, la fertilidad y la tasa de acumulación del capital humano, tres dimensiones donde los países estudiados muestran déficit.

JEL clasificación: D12, D15, D22, D25, E59, E61, G51, J16

Palabras Clave: Bancarización, Brecha de Género, Crecimiento Económico, Crédito Empresarial, Crédito Personal, Financiamiento

Índice

1. Introducción	4
2. Revisión de la literatura de Género.....	6
3. Enfoque metodológico	13
4. Brecha de género en el Financiamiento Personal	16
4.1. Bancarización.....	17
4.2. Préstamos	21
4.3. Ahorro	24
4.4. Comparación final.....	26
5. Brechas de género en el Financiamiento Corporativo	27
5.1. Las MiPyMEs en la región según SME Finance Forum.....	27
5.3. Una caracterización con microdatos. Enterprise Survey	32
5.4. Econometría de brecha de género	36
6. Conclusiones	38
7. Referencias.....	41

Índice de Tablas

Tabla 1. Una comparación macroeconómica de la Región.....	13
Tabla 2. Países estudiados.....	14
Tabla 3. Acceso a servicios financieros, 2017.....	18
Tabla 4. Evolución reciente de la brecha de género en bancarización	19
Tabla 5. Factores explicativos de la bancarización.....	20
Tabla 6. Descomposición de Oaxaca-Blinder para la brecha en bancarización por Región ...	21
Tabla 7. Evolución reciente de la brecha de género en préstamos financieros.....	22
Tabla 8. Brechas de género para distintos tipos de préstamos, por país.....	24
Tabla 9. Brechas de género para distintos indicadores financieros en la región	27

Tabla 10. Distribución de MiPyMES por país.....	27
Tabla 11. Porcentaje del total de empresas cuyos dueños son mujeres.....	28
Tabla 12. Distribución de situación frente al acceso al crédito por tamaño de empresa.....	29
Tabla 13. Brecha de financiamiento.....	30
Tabla 14. Distribución de situación frente al acceso al crédito y género del dueño.....	31
Tabla 15. Participación femenina como Gerente General (Top Manager).....	33
Tabla 16. Participación femenina como Gerente General por Sector.....	33
Tabla 17. Acceso al financiamiento y género del Top Manager.....	35
Tabla 18. Razones por las que no solicitaron un crédito.....	36
Tabla 19. Tasa de rechazo en solicitud de créditos por género.....	36
Tabla 20. Acceso al financiamiento y género del Top Manager.....	37

Índice de Figuras

Figura 1. Préstamos Hipotecarios	22
Figura 2. Préstamos para medicamentos y salud	23
Figura 3. Préstamos para comenzar, operar o expandir un negocio o actividad agrícola.....	23
Figura 4. Ahorro y género.....	25
Figura 8. Brecha de financiamiento en % del PIB.....	30
Figura 9. % de MiPyMEs con Restricción Total al financiamiento por género	31
Figura 10. % de MiPyMEs con alguna Restricción (Total o Parcial) al financiamiento por género.....	32

1. Introducción

La evidencia empírica internacional muestra que las mujeres, en la gran mayoría de los países, tienen menos acceso al financiamiento, y los países estudiados en este capítulo no son la excepción. Esto sucede tanto cuando se analiza el acceso al crédito personal como al crédito empresarial (según el género de quién lidera la empresa). Esta brecha de género preocupa, tanto desde el punto de vista de equidad o igualdad de oportunidades, como de la eficiencia, ya que en una economía de mercado el acceso al financiamiento es clave para la asignación eficiente de los recursos, y cualquier imperfección en su funcionamiento se puede traducir en menos crecimiento económico. El impacto, además, puede ser muy significativo. Las mujeres representan el 40% de la fuerza laboral a nivel mundial, pero en promedio están menos bancarizadas y tienen menos acceso al crédito. Esta brecha además suele ser mayor cuanto menos desarrollada es la economía.

Las firmas lideradas por mujeres en general es un porcentaje bajo del total. Según el SME Finance Forum a nivel mundial solo el 23% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) son propiedad de mujeres, y estas a su vez representan el 32% de la demanda insatisfecha de crédito (brecha financiera), siendo precisamente el acceso al financiamiento la mayor restricción entre las firmas lideradas por mujeres (Isaac, 2014). El crédito persona o microcrédito juega un rol importante en promover el emprendedorismo (Armendáriz & Morduch, 2010; Karlan & Valdivia, 2011), por lo que la brecha de género en el financiamiento a nivel personal afecta el desarrollo empresarial en sus etapas tempranas, pero si encima luego se replica la brecha de género entre empresas, el problema se acentúa más.

La literatura especializada en la brecha de género a menudo intenta discernir si la misma se debe a factores de oferta o de demanda. Es decir, se intenta determinar los factores que explican la brecha para entender si es simplemente un resultado eficiente de la economía, que no afecta el crecimiento ni la equidad, o bien es un síntoma de un problema en dicha economía que debería ser atendido. Esta preocupación deviene de evidencia empírica que muestra que las mujeres y los hombres no se comportan igual a la hora de demandar crédito. Por ejemplo, muchos estudios encuentran que las mujeres tienden a ser más aversas al riesgo, lo que llevaría a que elijan sectores más seguros y a la vez a endeudarse menos.

En la práctica, discernir si los factores más relevantes para explicar la brecha son de oferta o demanda no es sencillo, por cómo funciona el mercado financiero y por la falta de microdatos apropiados para estudiar este fenómeno. En principio uno esperaría un precio de equilibrio alto para un factor escaso. Si la restricción es de oferta, el crédito es escaso entre las mujeres y por ende su costo de acceso debería ser más alto. Pero esta no es la forma en la que el mercado financiero funciona, ya que no raciona por precio, sino a través de otros mecanismos, como las garantías, las condiciones para acceder, el monto que se ofrece, los servicios que se prestan, la tasa de aprobación, etc. Por otro lado, si quienes demandan créditos creen que serán rechazados, probablemente no hagan el esfuerzo de iniciar los trámites, con lo cual se anticipan al resultado y reduce la demanda. Por estas razones, entre otras, es difícil establecer causalidad.

En el fondo, intentar asignar a la oferta o a la demanda el problema puede ser poco útil también, ya que ambos se relacionan. Muchas veces se asocia a la discriminación por género con una reticencia, explícita o implícita, de las instituciones financieras a prestar a mujeres. Pero aún sin que exista una discriminación explícita de este tipo, el equilibrio de mercado, dado el funcionamiento del sector financiero, puede terminar con un acceso al crédito inferior para las mujeres o bien terminar replicando una brecha de género que existe en otro sector (como el mercado laboral o el educativo). Por ejemplo, si hay discriminación en el mercado laboral las mujeres podrían terminar en puestos más vulnerables y con menos acceso al crédito personal. Si las mujeres tienen menos colateral, como de hecho se ha encontrado en muchos países (por ejemplo, porque las propiedades suelen inscribirse a nombre del hombre, o bien porque las mujeres están trabajando en sectores empresarios que no tienen mucho colateral como los servicios), y el sistema financiero no otorga créditos por proyecto (Project Finance), sino que presta en función de las garantías disponible, tenderá en equilibrio a que las mujeres terminen con menos acceso al financiamiento.

Si los hombres y mujeres no son iguales en su patrón de comportamiento, pero los bancos ofrecen productos y servicios que no atienden estas diferencias, se puede terminar afectando el crédito de las mujeres. Por ejemplo, en muchos países se encontró que las mujeres demandan más servicios no financieros de los bancos a través de capacitaciones. También hay evidencia de que las mujeres demandan una relación con los bancos más personal y estable, y menos transaccional. Si los bancos no brindan estos servicios, terminan afectando en mayor medida a las mujeres. Se genera un mercado ineficiente por mismatching entre oferta y demanda.

Lo importante a destacar, más allá de esta dificultad técnica para asignar causalidad de los efectos, es que diversos estudios a nivel macroeconómico apuntan a que la brecha observada en el acceso al financiamiento es efectivamente costosa en términos de crecimiento, y que se deben desarrollar políticas para corregir esta brecha. Además, la literatura destaca la existencia de efectos microeconómicos que hacen a la calidad del crecimiento y el empoderamiento de las mujeres. Existe evidencia empírica para algunos países que mejorar la inclusión financiera de las mujeres se asocia con reducción de la pobreza, con mejoras en la seguridad alimentaria de los hogares, mejoras en la salud, un incremento en la calidad educativa y una mayor igualdad de género en general.

Existen múltiples factores detrás de las brechas de género, y no cabría esperar que todas las economías funcionen igual, por lo que los resultados obtenidos para un país no son extrapolables a otros. Se requiere realizar un análisis puntual de cada caso para entender la brecha. Por ejemplo, existe una creciente evidencia de que en India la desigualdad de género está afectando el crecimiento, Khera (2018), y que los efectos son muy significativos (de acuerdo con Cuberes & Teignier (2016) cerrar la brecha de género en este país incrementará el PBI en el largo plazo en más de 33%). Sólo el 10% de los emprendedores son mujeres, y el 90% de estos emprendimientos de mujeres son informales.¹

¹ Se ha encontrado que hay un bajo empoderamiento de las mujeres, leyes de herencias y derechos de propiedad asimétricos, que deprimen la demanda de crédito de las mujeres. Por el lado de la oferta de crédito, los bancos consideran a las mujeres como un segmento de alto riesgo y restringen los préstamos.

La creciente evidencia empírica en el tema a nivel internacional contrasta con la falta de estudios para Latinoamérica. En muchos casos esto se debe a la falta de microdatos especialmente recolectados para estudiar este tema. Los estudios internacionales a menudo incluyen características personales de los individuos que explican el acceso al crédito, tales como aversión al riesgo, exceso de confianza, conocimiento financiero, relación preferida con los bancos, etc., que sólo puede ser recolectada con instrumentos especialmente diseñados. A pesar de esta carencia de bases de datos bien diseñadas para estudiar el tema, existen varias bases, como la Enterprise Survey o Global Findex que, sin entrar en los detalles de características de personalidad, permiten conocer mejor la situación de cada país, y que en la región no han sido muy analizadas. Un análisis riguroso de estas bases de datos nos permitirá tener una primera aproximación al tema, y este es el objetivo del presente trabajo. Entender si la brecha de género en los países estudiados es particularmente alta, si es más elevado en el crédito personal o en el crédito empresarial, en qué medida restringe las operaciones de las empresas, o en qué medida esta brecha se puede explicar por características observables de la persona o el emprendimiento, como para entender que espacio hay para la discriminación en el mercado financiero.

Los países estudiados son Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, México, Panamá y República Dominicana, a los que nos referiremos como la Región bajo análisis.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente forma. En primer lugar, realizamos una revisión de la literatura internacional, lo que nos permitirá entender mejor cuál es la evidencia encontrada en otras regiones, las hipótesis de trabajos y las metodologías. Aquí se resume lo que se sabe respecto a la relación entre crecimiento económico y brecha de género y la relación entre brecha de género en el acceso al financiamiento y crecimiento. En la sección siguiente presentamos el marco metodológico, explicando qué datos utilizaremos y cómo. En la sección 4 analizamos la información disponible en Global Findex, que es una base de datos que recaba acceso al crédito para personas. En la sección 5 estudiamos el acceso al crédito empresarial utilizando información de SME Finance Forum y microdatos de la Enterprise Survey. La última sección presenta las principales conclusiones del trabajo.

2. Revisión de la literatura de Género

La evidencia empírica muestra que en general existen diferencias entre hombres y mujeres, llamada brecha, en diversas dimensiones tales como: participación laboral, tasa de emprendedorismo, ingresos monetarios, esfuerzo en el hogar (home production), la forma en que se gastan los recursos en el hogar, acceso a la educación y salud, y acceso al crédito.

A menudo se interpreta los problemas de brecha de género como de desigualdad entre hombres y mujeres, pero es importante destacar que la discriminación por género también genera problemas de eficiencia ya que altera la asignación y uso eficiente de los recursos. En este sentido, la discriminación por género es como un impuesto distorsivo que afecta la asignación eficiente de recursos, Dollar & Gatti (1999).

Klasen (2002) argumenta que, si existe discriminación de género y el talento se distribuye aleatoriamente entre hombres y mujeres, se estará escogiendo trabajadores y empresarios de

un conjunto más chico, dejando afuera a personas con mayor talento. Klasen (1999), Dollar & Gatti (1999) y Knowles et al. (2002) son los primeros estudios que proveen evidencia empírica que la discriminación de género impacta el crecimiento a través de reducciones en la calidad del capital humano, la acumulación de capital y el crecimiento poblacional.

La literatura de crecimiento económico ha incluido el género como un factor diferencial de crecimiento solo recientemente, teniendo en cuenta que los hombres y mujeres pueden ser distintos en su productividad o externalidades, sobre todo a nivel de producción en el hogar. Motivados por las nascentes teorías de crecimiento endógeno y la evidencia empírica de la caída de la fertilidad y el incremento de la productividad, el trabajo pionero de Galor y Weil (1996) propone, para explicar este fenómeno, un modelo teórico donde las mujeres son más complementarias al capital que los hombres y tienen un rol más importante en la tasa de fertilidad. A medida que una economía se desarrolla, aumenta el stock de capital per cápita. A mayor capital, mayor productividad, pero como las mujeres son más complementarias con el capital que los hombres, su productividad aumenta más, mejora más sus salarios de mercado, incrementa más su participación laboral, pero al mismo tiempo reduce la tasa de fertilidad de la economía, porque abandonan la producción en el hogar al volcarse al mercado externo. Esto acelera el proceso de acumulación de capital per cápita, por el menor crecimiento poblacional. Se genera un proceso de una rápida caída de la fertilidad y una aceleración del crecimiento, evidencia consistente con lo sucedido en los países más desarrollados.

Knowles et al (2002) estudia otro canal por donde las diferencias de género tienen impacto en el crecimiento, a través del rol de las mujeres en la formación del capital humano de sus hijos. Al aumentar el capital per cápita se requiere más capital humano y las mujeres estudian más, pero como una madre más educada tiene mayores externalidades en la acumulación de capital humano de sus hijos: se sustituye cantidad de hijos por calidad en la educación, por lo que sube el capital humano per cápita. El argumento es que las mujeres tienen mayores externalidades en la educación, pero esto se puede extender a otros temas relacionados con la función del cuidado de la familia, tales como salud, acceso al capital y asignación familiar del gasto.

En un survey reciente de la literatura teórica sobre brecha de género y crecimiento, Klasen & Santos Silva (2018) concluyen que la gran mayoría de los modelos muestran que la desigualdad de género, sin importar cuál sea el origen de la brecha, es una barrera al crecimiento económico, sobre todo en el largo plazo. La desigualdad de género hace que el costo de oportunidad del tiempo de la mujer sea menor, se dedique más a la *home production*, lo que aumenta la cantidad de hijos, y reduce la calidad de la acumulación del capital humano. Además, si los hogares perciben la desigualdad de género, terminarán invirtiendo menos capital humano en sus hijas, lo que termina acentuando el proceso.

Cavalcanti & Tavares (2016) calibran un modelo a la economía de los Estados Unidos, donde los hombres y mujeres son iguales de productivos en el mercado laboral pero la mujer es más productiva en la crianza de los hijos. Luego estudian que pasa si la brecha de salarios en contra de las mujeres sube un 50%, encontrando que esto genera una caída del ingreso per

cápita de 35%, lo que ilustra el efecto significativo que puede tener la discriminación en el crecimiento.

La literatura destaca que hay brechas de género que tienen más incidencia. Gumbel, 2004, encuentra que de las tres brechas de género estudiadas, salud, educación y empleo, la desigualdad en el empleo es la que más explica las diferencias en ingreso per cápita de los países. Cuberes & Teigner, 2018, incorporan la decisión entre trabajo en el hogar, trabajo fuera del hogar y emprendedorismo, encontrando que la brecha en el emprendedorismo es aún más nociva que la del empleo para el crecimiento, porque reduce la productividad agregada: mujeres talentosas no se dedican a ser emprendedoras y son reemplazadas por hombres no muy talentosos. Cuberes & Teigner, 2018 calibran su modelo para 37 países europeo y los Estados Unidos, encontrando que pérdidas en el nivel de producto de 13,2%. Cuberes & Teigner, 2017 calibran para los países de Latinoamérica y encuentran que las brechas en emprendedorismo existentes en esta región generan pérdidas de producto del 9,4%. En la región, sólo el 25% de las empresas serían lideradas por mujeres. Esto implica que, en la asignación de talento, mujeres muy productivas están dejando de ser emprendedoras y eso es costoso para la economía, ya que personas menos talentosas están tomando ese lugar. Este resultado es importante a la luz de la evidencia que el acceso al financiamiento es precisamente una de las barreras para el desarrollo emprendedor. Existe una amplia literatura en finanzas que muestra que mejorar el acceso al financiamiento permite resolver restricciones de liquidez y mejora la asignación de recursos de la economía – Rajan & Zingales, 1998; Beck, Levine & Loayza (2000), Beck, 2001; Wurgler, 2000; Love, 2003; Bekaert, Harvey & Lundblad, 2005; Beck, Demirguc-Kunt & Maksimovic, 2005. El financiamiento es clave para la acumulación de capital físico, capital humano, asignación de talento y la innovación. Duflo 2012 argumenta que el canal de discriminación en el acceso al financiamiento puede ser costoso si la mujer utiliza mejor los recursos a nivel hogar, hipótesis que tiene mucha evidencia empírica a favor.

Brecha de género en financiamiento y crecimiento

Una pregunta es cómo la brecha en el acceso al financiamiento en particular afecta al crecimiento económico. Independientemente de si esta brecha se genera por discriminación, mal funcionamiento del mercado financiero o por una demanda menor de las mujeres, lo que la literatura de crecimiento muestra es que esto es costoso para la economía. El último punto es tal vez el más sorprendente, porque la discriminación y el mal funcionamiento son claramente factores a ser corregidos, pero si el menor crédito se debe simplemente a que las mujeres prefieren endeudarse menos, parece menos razonable ir en contra de esta decisión individual. Sin embargo, es posible que esta decisión individual no coincida con lo que es socialmente deseable precisamente por las externalidades de género mencionadas en la sección anterior. Las externalidades, si no son resueltas correctamente, generan ineficiencia (pérdida de producto). En otras palabras, aún sin discriminación, y si las brechas de género fueran explicadas enteramente por el lado de la demanda, esto no quiere decir que no se deba pensar en políticas que acorten la brecha.

Un problema a la hora de analizar la brecha de género en el acceso al financiamiento es establecer causalidades. Por ejemplo, asumamos que el nivel educativo es relevante para

explicar el acceso al crédito, podría en alguna economía darse que la brecha en el crédito se explica completamente por una brecha en la educación: en esta economía las mujeres acceden menos al crédito porque tienen menos escolaridad que los hombres, pero la pregunta ahora se traslada a por qué las mujeres tienen menos escolaridad, y podría darse que previendo que el mercado de crédito discrimina (les dará menos financiamiento) deciden estudiar menos. Surge aquí el problema de causalidad. Que un factor observable explique la brecha de género no necesariamente elimina por completo el potencial problema de discriminación. Un aspecto relacionado con este argumento es que parecería existir bi-causalidad en la relación entre discriminación por género y desarrollo económico. Reducir la brecha genera crecimiento, pero también es cierto que a medida que las economías se desarrollan se mejora la equidad de género y el empoderamiento de las mujeres, Dulfo, 2012.

La literatura de acceso al financiamiento y género plantea dificultades adicionales que tienen que ver con las características de la personalidad de quién pide el crédito, como por ejemplo la aversión al riesgo. Si bien estas características también operan en otras dimensiones, como la elección de carrera, la literatura de acceso al financiamiento le ha prestado mayor atención. Si los hombres y mujeres tienen rasgos de personalidad que en promedio difieren, aún si no existiesen restricciones al acceso al crédito podríamos observar diferencias de género. La literatura que analiza los rasgos de personalidad encuentra que efectivamente hay diferencias de género que podrían impactar en el mercado financiero. Entre otras diferencias cabe destacar la mayor aversión al riesgo entre las mujeres (lo que lleva a un menor endeudamiento), una tendencia a un mayor exceso de confianza en los hombres, una predisposición a relaciones más estables con los bancos por parte de las mujeres cuando los hombres tienden a ser más transaccionales, y un mayor conocimiento financiero por parte de los hombres.

Por esta razón la literatura especializada remarca que es necesario un análisis con microdatos. La literatura se divide en dos tipos, la que intenta descomponer la brecha en factores observables, más relacionada con la idea de si hay discriminación por género en el acceso al crédito, y la literatura que analiza experimentos naturales o experimentos controlados.

En la primera, se diferencia entre lo que llamamos en este trabajo brecha bruta, la que surge de la mera comparación en el acceso al crédito entre hombres y mujeres, de la brecha neta o condicionada, la que surge luego de controlar por factores observables (a través de métodos econométricos).

El estudio de experimentos es más reciente, pero está arrojando resultados muy interesantes y son más robustos desde el punto de vista de la causalidad. Por ejemplo, Suri & Jack, 2016, estudiando el impacto que tuvo en Kenia el uso del dinero electrónico, encuentran que este servicio financiero tuvo un impacto de largo plazo en la reducción de la pobreza del 2%, pero que fue mucho más pronunciado para los hogares liderados por mujeres, donde el impacto se dio a través de mejoras en el comportamiento financiero y las elecciones ocupacionales (muchas pudieron salir de la agricultura y entrar en otros negocios). Aquí el argumento es que el dinero electrónico flexibilizó el crédito en general, y que haya tenido más impacto en las mujeres que en los hombres, mostraría que las mismas estaban más restringidas, y por ende existía una brecha de género nociva para el crecimiento económico. Otro caso de

estudio es Ghana, Mannah-Blankson (2018), donde el acceso a microfinanzas tuvo un impacto más significativo en los hogares liderados por mujeres. Existen diversos artículos estudiando el acceso a microfinanzas y la igualdad de género, con resultados mixtos.

Algunos autores relacionan la mejora en el acceso al crédito con reducciones de desigualdad por género. Mejoras en los servicios financieros pueden mejorar el bargaining power de las mujeres en el hogar, como muestra Aker et al, 2016, para el caso de Níger. De hecho, la inclusión financiera es una herramienta muy poderosa para el empoderamiento de las mujeres - Holloway, Niazi, & Rouse, 2017.

Dupas & Robinson, 2013, estudiando un experimento de mejora en el acceso al financiamiento en Kenia, encuentran que el mayor impacto se da entre las mujeres, mejorando más el bienestar del hogar a través de más ahorro e inversión en el hogar.² La inclusión financiera de las mujeres es importante porque permiten al hogar manejar mejor los riesgos, suavizar el consumo y financiar la educación.

Otro caso estudiado es el de acceso a cajas de ahorro en Filipinas. Un experimento controlado muestra que el acceso a cajas de ahorro mejoró el empoderamiento de las mujeres, pudiendo tener más peso en las decisiones familiares, y cambiando el patrón de gasto del hogar (más hacia bienes durables). El impacto fue mayor en aquellos hogares donde las mujeres tenían menos poder de decisión en el hogar (Ahsraf, Karlan & Yin, 2010).

Crédito empresario y género

En cuanto al crédito a nivel firma, y no la persona, la literatura destaca que existe una brecha en contra de las firmas lideradas por mujeres, pero que parte de la brecha en el endeudamiento se debe a diferencias sectoriales.³ Las mujeres tienden a tener más representatividad en sectores de la economía más informales o con menos colateral. También suelen tener firmas más pequeñas. Esto lleva a que, dado el funcionamiento del mercado de crédito, las firmas que gestionan las mujeres tienen menos chances de obtener crédito. Es probable que brechas existentes en otros mercados tengan impacto en el acceso al crédito (como ser brechas en la tenencia de activos fijos, brechas en derechos de propiedad, brechas en el nivel educativo, etc.). Auguste y Galetto (2020) analizan esta literatura, destacando la heterogeneidad de resultados, que dependen mucho de la economía estudiada y de la riqueza de la base de datos (por ejemplo, no en todos los casos se pueden incluir variables de personalidad). Existen economías, como la italiana, donde la evidencia apunta a la existencia de discriminación, Alesina et al. 2013, Bellucci et al. 2010, Campanella & Serino, 2019. También se encuentra que las diferencias de género son más notorias en países con mayores

² Estos autores estudian un experimento donde se dio acceso a cuentas bancarias sin intereses de manera aleatoria a dos tipos de trabajadores independientes en zonas rurales de Kenia: vendedores de mercado (que son en su mayoría mujeres) y hombres que trabajan como taxistas en bicicleta. A pesar de que las tasas de interés para obtener crédito a través de la cuenta corriente eran muy elevadas, un gran porcentaje de las mujeres las utilizó; además, pudieron ahorrar más y aumentaron su inversión productiva y los gastos privados. En el caso de los hombres (conductores de bicicletas) no hubo un impacto significativo. Estos resultados muestran que las mujeres estaban financieramente más restringidas.

³ La literatura especializada ha asignado género a las empresas según el género del “top manager” (la persona que tiene las mayores responsabilidades en la toma de decisiones de la firma) o bien según el género del principal socio, bajo el supuesto es que la firma se ve influenciada en sus decisiones por su líder y su género.

sesgos culturales de género, Ongena & Popov 2013; y la brecha tiende a reducirse cuando más desarrollado es el sistema financiero del país, Muravyev et al 2009.

Algunos estudios destacan que existe autorestricción, que las firmas lideradas por mujeres tienen menos créditos se debe a que piden menos porque creen que su solicitud será rechazada, aún cuando no se encuentra evidencia empírica de que los bancos discriminen, Moro et al 2017. Stefani & Vacca, 2013, muestran que si bien es cierto que la tasa de rechazo entre las firmas lideradas por mujeres que aplican es más alta, una vez que se controla por tamaño de la firma, edad y sector de actividad, la diferencia de género se elimina para todos los países europeos analizados (excepto para Alemania, Italia y España). Es decir, las firmas de mujeres sí tienen menos acceso al crédito, pero no por el hecho de estar manejadas por una mujer, sino por sus características estructurales. Algo similar encuentra Cole & Mehran, 2009, una vez que se controla por las características de la firma y del dueño, no existe evidencia de brecha en el acceso ni en el rechazo de las solicitudes. Robb & Wolken 2002, Stefani & Vacca 2013 (Europa), Storey 2004 (para Trinidad y Tobago), Aterido et al. 2013 (África Subsahariana) y Madill et al 2006 (Canadá) son otros estudios que una vez que se controla no encuentran diferencias de discriminación por género.

De este resumen surge que la evidencia de brecha de género es mixta, depende mucho del caso de estudio, y si se controla por características personales o no. En muchos casos la brecha bruta se puede explicar por el sector industrial donde se desenvuelve la firma mujer o el tamaño de la firma. Es decir, las firmas de mujeres sí tienen menos acceso al crédito, pero no por el hecho de estar manejadas por una mujer, sino por sus características estructurales. Existen estudios que sí encuentran diferencias que no se eliminan luego de controlar, donde las firmas lideradas por mujeres se ven discriminadas en su acceso al crédito. Por último, la literatura muestra que controlar por factores observables de la personalidad es relevante para explicar la brecha, pero existen muy pocas bases de datos con esta información.

Características de personalidad

La literatura destaca que hay factores cognitivos y de comportamiento por el lado de la demanda que permiten pensar que las mujeres tienen una preferencia menor por el endeudamiento. Las mujeres tienden a ser más aversas al riesgo y tienen menos confianza en sí mismas que los hombres, especialmente en las decisiones financieras y de inversión (Jianakopulos & Bernasek 1998, Barber & Odean 2001, Dohmen et al 2011, Croson & Gneezy 2009). Las mujeres tienden a tener menos conocimiento financiero que los hombres (Farrell, Fry y Risse, 2016; Theodos, Kalish, Mckernan y Ratcliffe, 2014), y a su vez confían menos en lo que saben. Tienden a tener más peso en las responsabilidades del hogar y eso limita la expansión y el tamaño de la empresa, Robichaud et al. 2015, Bruhn 2009. Estas diferencias de comportamiento pueden haber sido adquiridas, y por ende pueden ser parte de la cultura de cada país que incide en el acceso al crédito de las mujeres.

La oferta de crédito

Por el lado de la oferta de crédito, se ha estudiado si hay discriminación por género. Existen dos tipos de discriminación: la basada en la elección o el gusto (“taste-based”) (si los bancos consideran menos deseables a las empresas de mujeres, per se) y la estadística (cuando el

género puede proveer en base a información estadística, ciertas características ocultas de la empresa del solicitante, Phelps 1972, Aigner & Cain 1977).

Un hecho empírico es que las empresas lideradas por mujeres suelen ser más jóvenes, menos productivas, operar a menor escala y en sectores menos eficientes y menos capital-intensivos que las de los hombres (según, Bruhn 2009, Cole & Mehran 2009, Bardasi et al 2009 y Aterido et al. 2013), por lo que los bancos pueden inferir del género del top manager que son más riesgosas. Algunos trabajos afirman que las mujeres se ven desincentivadas a solicitar créditos porque creen que serán rechazados, por lo que la menor demanda está relacionada o bien con existencia de discriminación institucional o bien con la precepción de que existe (Ongena & Popov 2013, Mijid 2015, Moro et al 2017). Cavalluzzo & Cavalluzzo 1998 remarcan que, si existió discriminación en el pasado, el reconocimiento de esto puede reducir la demanda hoy.

Hay estudios que encuentran evidencia de una brecha de género en el acceso al crédito de empresas debido a discriminación bancaria (Riding & Swift 1990, Cavalluzzo, Cavalluzzo & Wolken 2002, Treichel & Scott 2006, Ongena & Popov 2013, Piras et al. 2013) y, por otro lado, otros afirman que las razones detrás de una aprobación o rechazo a un crédito son frecuentemente las características de las empresas o de los empresarios, tales como la industria, el sector, el tamaño, la experiencia previa o el nivel de educación (Robb & Wolken 2002, Blanchflower et al 2003, Cavalluzzo & Wolken 2005, Orser et al. 2006, Mijid & Bernasek 2013) y no encuentran efectos de discriminación basada en las preferencias bancarias.

El efecto de anticipar un rechazo en la demanda de créditos de empresas lideradas por mujeres también ha sido estudiado ampliamente. Algunos trabajos afirman que las mujeres se ven desincentivadas a solicitar créditos porque creen que serán rechazados, por lo que la menor demanda está relacionada o bien con existencia de discriminación institucional o bien con la precepción de que existe (Ongena & Popov 2013, Mijid 2015, Moro et al 2017). Consistentemente, Cavalluzzo & Cavalluzzo 1998, señalan que una tasa de aplicación más baja por parte de las mujeres puede ser el resultado de una discriminación pasada, que genera actualmente desincentivos a aplicar. Sin embargo, también hay estudios que no encuentran este hecho como una limitante, después de controlar por ciertas características de las firmas (Cole & Mehran 2009, Madill et al 2006), por lo que la evidencia es mixta al respecto.

Mismatching

La falta de información del lado de la oferta (los bancos) también puede afectar la demanda de crédito de las empresas lideradas por mujeres en un sentido diferente al del desincentivo. El hecho de que los bancos conozcan poco también limita su capacidad de considerar a las mujeres como un segmento específico.

Estudios de mercado muestran que la insatisfacción de las mujeres empresarias con la oferta de productos bancarios es muy alta. Boston Consulting Group, 2009, encuentra que el 71% de las clientes femeninas no están satisfechas con el servicio financiero que recibían y el 80% creía que los asesores financieros no comprendían sus necesidades. Servicios no financieros como capacitaciones, asesoramiento o eventos de networking no son frecuentemente

ofrecidos por las instituciones bancarias, pero sí bien valorados por mujeres empresarias (CAF 2018, GBA 2018).

Un claro ejemplo de impacto diferencial por género son los servicios financieros digitales. Según Klapper, 2015, estos servicios permiten incrementar la autonomía financiera de las mujeres, mejorar su participación laboral y la eficiencia de sus negocios. Las razones por las cuales impactarían más a las mujeres son: (i) reduce el tiempo y costo de traslado (mujeres en países en desarrollo tienen más tareas del hogar y se les dificulta más el uso de la banca tradicional), (ii) reduce el riesgo de circular con efectivo (las mujeres son más aversas al riesgo y más vulnerables al crimen), (iii) reduce el riesgo que otros miembros familiares le confisquen el dinero (en sociedades con elevado grado de machismo), (iv) permite mayor privacidad y las mujeres valoran esto más, (v) podría permitir más trabajo remoto, desde el hogar, (vi) podría permitir construir una historia de crédito para las mujeres (al quedar registrada su historia de transacciones), y depender menos de los colaterales. Además, las mujeres enfrentan mayores barreras sociales y culturales para acceder al crédito, que los servicios digitales podrían reducir. En el fondo el argumento de Klapper muestra que hombres y mujeres, al no ser iguales, son impactados en forma diferencial por la forma en que se ofrecen los servicios financieros.

3. Enfoque metodológico

En las secciones que siguen analizaremos en función de fuentes externas de datos la situación en cuanto a la brecha de género en financiamiento para los países de Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, México, Panamá y República Dominicana, a los que nos referiremos como la Región bajo análisis. Esta región es heterogénea, pero tiene similitudes: tienen buenas regulaciones con relación a la información de crédito, pero un muy bajo nivel de crédito al sector privado (como porcentaje del PIB los países están muy por debajo de lo esperable para su nivel de desarrollo económico). Tienen baja tasas de ahorro, a pesar de las elevadas remesas en porcentaje del PIB (con altas tasas de migración de hombres) y altos spread de tasas de interés y elevadas tasas de interés real (siempre comparando con países de similar nivel de desarrollo).

Tabla 1. Una comparación macroeconómica de la Región

País/Región	Categoría de Ingreso	PBI per cápita en USD corrientes	PBI per cápita en USD PPP	Crédito al sector Privado		Crédito al sector Privado provisto por Bancos en % del PIB	% de población rural	Ahorro en % del PIB	Tasa de interés real (en %)	Interest rate spread (en %)	Depth of credit information, Índice de 0 (bajo) a 8 (alto)
				% PIB	Brecha						
Belice	UMI	4,888	7,810	54.8	-60.5	54.6	54	8	7.32	7.34	0
Costa Rica	UMI	11,753	16,700	61.6	-53.7	60.9	21	15	8.60	8.57	7
El Salvador	LMI			51.5							
Guatemala	LMI	4,471	8,310	33.3	-65.1	32.8	49	13	9.11	7.68	8
Honduras	LMI	2,450	4,790	57.8	-40.6	56.5	43	21	14.22	11.00	8
México	UMI	9,278	19,340	35.3	-79.9	26.9	20	24	0.64	4.64	8
Nicaragua	LMI	2,168	5,400	42.5	-55.9	38.9	41	24	5.99	9.53	8
Panamá	UMI	15,166	23,550	87.1	-28.2	79.4	32	-	5.37	5.36	8
R. Dominicana	UMI	7,609	16,950	27.3	-88.0	25.9	19	23	10.78	7.80	8
LAC		9,407	16,083	48.8		44.9	19	18	..	7.42	5.0
UMI		8,670	18,762	115.2		110.4	34	32	..	5.45	5.2
LMI		4,748	11,666	98.4		94.1	50	31	..	6.25	4

Fuente: Banco Mundial

Utilizaremos como comparación el promedio de Latinoamérica y el Caribe, así como el mundo y los promedios para los países en igual categoría de ingresos. Las categorías a las que pertenecen estos países son: ingresos medios altos (UMI) e ingresos medios bajos (LMI), como describe la siguiente tabla. Cuando hagamos un promedio para la región bajo análisis, siempre será un promedio simple (ya que México es mucho más grande que el resto).

Tabla 2. Países estudiados

Ingresos Medios Altos (UMI)	Ingresos Medios Bajos (LMI)
Belice	El Salvador
Costa Rica	Guatemala
México	Honduras
Panamá	Nicaragua
República Dominicana	

Nuestro interés es en la brecha de género, definida siempre como la diferencia de una variable entre lo obtenido por los hombres y mujeres. Existe una documentada relación entre nivel de desarrollo del país y nivel de desarrollo del sistema financiero, pero la misma asociación no es tan directa respecto a la brecha de género, ya que hay otros factores que inciden como la cultura. Esto lleva a que la mera comparación con países de igual nivel de ingreso podría ser engañosa, y uno debería tener un benchmark más estilizado. Para hacer esto incluimos en nuestro análisis regression-based benchmarking, para determinar si la brecha en los países estudiados es alta o baja estimamos un modelo econométrico y luego predecimos la brecha esperable y la comparamos con la observada.⁴

Otro ejercicio econométrico que hacemos es descomponer la brecha bruta entre lo explicado por las diferencias en factores entre hombres y mujeres, y la diferencia en coeficientes o reacciones. La descomposición de Oaxaca-Blinder para los modelos que estimamos se explica en el Recuadro 1. Lo importante es que separemos la brecha de género en dos componentes: (i) Efecto dotación (Endowment Effect), que es la diferencia generada por el valor de las variables explicativas (por ejemplo distintos niveles de educación entre hombres y mujeres), y (ii) Efecto coeficiente: es el que surge por tener coeficientes distintos (i.e. aún con la misma dotación tendrían un valor esperado distinto porque hay diferencias de género en las respuestas). Frecuentemente se interpreta al segundo componente como discriminación de género.

⁴ La metodología consiste en primero encontrar una relación entre la variable de interés y factores que la expliquen, basado en las bases de datos cross-country, y luego con el modelo estimado se predice el valor de la variable de interés para cada país de la región y se lo compara con el real. De esta forma podemos establecer si el valor de la variable estudiada es demasiado bajo o alto para las características del país y la relación promedio que se encuentra en el resto del mundo. A menudo utilizaremos métodos de regresión robusta, para evitar que outliers alteren la estimación puntual de los parámetros (este método combina la eliminación de observaciones muy alejadas y la ponderación en forma inversa a la distancia o el error). Para las regresiones utilizaremos un modelo lineal cuando la variable de interés sea continua, y Probit cuando sea dicotómica (como acceso o no al crédito).

Recuadro 1. Descomposición econométrica de la brecha

Oaxaca 1973 y Blinder 1973 proponen separar una brecha en dos componentes. Puntualmente, se estima por Mínimos Cuadrados en forma independiente para hombres (m) y mujeres (w) las siguientes ecuaciones:

$$Y_m = X_m\beta + e_m$$

$$Y_w = X_w\gamma + e_w$$

La diferencia promedio entre ambos grupos se puede descomponer (sumando y restando $\bar{X}_w\beta$ a la diferencia entre ambas ecuaciones) como:

$$\bar{Y}_m - \bar{Y}_w = (\bar{X}_m - \bar{X}_w)\beta + \bar{X}_w(\beta - \gamma) \quad (1)$$

El primer término de la derecha es el Efecto Dotación o la parte explicada, el segundo término es la parte no explicada. Alternativamente podríamos haber sumado y restando $\bar{X}_m\gamma$, lo que nos lleva a la siguiente ecuación

$$\bar{Y}_m - \bar{Y}_w = (\bar{X}_m - \bar{X}_w)\gamma + \bar{X}_m(\beta - \gamma) \quad (1')$$

En general se usa más (1) bajo el supuesto que las mujeres son las desfavorecidas en la comparación de género. Oaxaca & Ransom 1994 muestran que la ecuación 1 y 1' son casos especiales de una descomposición más general. Estos autores proponen sumar y restar a la ecuación (1) el término $(\bar{X}_m - \bar{X}_w)\beta^*$ y reexpresar la ecuación de descomposición del gap en

$$\bar{Y}_m - \bar{Y}_w = (\bar{X}_m - \bar{X}_w)\beta^* + \bar{X}_m(\beta - \beta^*) + \bar{X}_w(\beta^* - \gamma) \quad (2)$$

β^* son los coeficientes si no hay discriminación. El primer término es entonces la diferencia pura entre hombres y mujeres en endowments (lo que se puede explicar por las diferencias en las características incluidas en los regresores). El segundo término es la parte que se debe a ventajas de los hombres, por tener coeficientes mejores que los que hubiera si no hay discriminación, y el tercer término es la desventaja de las mujeres respecto al mismo benchmark β^* . Para definir el benchmark se usa:

$$\beta^* = \Omega\beta + (I - \Omega)\gamma \quad (3)$$

Si $\Omega = I$, la ecuación (4) se reduce a (1), la descomposición Oaxaca-Blinder original. Esta descomposición asume que un grupo, las mujeres en este caso, es discriminado en contra de otro grupo, los hombres. La parte no explicada es la desventaja de las mujeres frente a los hombres. Existen diversas alternativas para Ω . Reimers (1983) sugiere hacer un promedio simple usando $\Omega = 0.5$. Cotton (1988) sugiere ponderar los vectores de coeficientes por la proporción de observaciones en cada grupo. Neumark (1988) propone estimar β^* como el coeficiente de una estimación pool (tomando ambas submuestras juntas). En nuestras estimaciones utilizaremos un valor para omega de 0, que implícitamente asume que no hay discriminación en los hombres, sino en las mujeres. De todas formas, presentamos los resultados para las alternativas de Cotton (1988) y Neumark (1988) como referencia.

Otro aspecto a tener en cuenta es la estimación del valor esperado, que es el forecasting que usamos para armar las diferencias en las brechas. En el caso de nuestro modelo nos interesa entender el comportamiento de una variable binaria, una dummy que toma 1 si la empresa está restringida financieramente (o bien si tiene crédito). Si usamos la regresión lineal, estamos estimando un modelo de probabilidades lineales que tiene muchos defectos. Lo usual en estos casos es estimar un Probit o un Logit. En el caso no lineal la ecuación 1 debe expresarse como:

$$\bar{Y}_m - \bar{Y}_w = [E_\beta(Y_m/X_m) - E_\beta(Y_w/X_w)] + [E_\beta(Y_w/X_w) - E_\gamma(Y_w/X_w)]$$

Para computar las esperanzas condicionales seguimos el enfoque de Bauer & Sinning, 2008.

4. Brecha de género en el Financiamiento Personal

En esta sección nos focalizamos en los individuos y en la siguiente en las empresas. Para analizar el grado de bancarización y acceso al crédito de los individuos utilizamos la base de datos “GlobalFindex” del Banco Mundial, basada en una encuesta que se realiza cada tres años (desde 2011) para entender cómo los adultos ahorran, piden prestado, hacen pagos y gestionan el riesgo financiero.⁵ Cabe destacar que en la región varios países han comenzado a recabar información financiera por género, destacándose el caso de México que genera microdatos de demanda por género a través de una encuesta especialmente diseñada, ver Recuadro 2. Si bien estas nuevas fuentes de información son sumamente importantes para analizar en forma detallada el caso de cada país, nuestro objetivo aquí es tener una visión general de la región, por lo que utilizaremos una base que permita una comparación amplia, entre los países de la región y países de comparación.⁶ Estudiaremos entonces sobre la base de Global Findex tres brechas de género en: a) bancarización (acceso a cuentas y tarjetas), b) préstamos, y c) ahorro.

Recuadro 2. Generación de datos financieros por género y políticas públicas. Los casos de México, Costa Rica y Guatemala

Recientemente varios países de la región han comenzado a recabar información financiera y emprendedora por género. Costa Rica ha avanzado en generar datos bancarios y de micro, pequeñas y mediana empresas (MiPyMes) por género.¹ De modo análogo, Guatemala viene recolectando información de bancarización y acceso al crédito desglosado entre hombres y mujeres, permitiendo la identificación de brechas. En ambos casos la información surge de la oferta (los bancos).

México es un caso de particular interés porque además de recabar información bancaria por género realiza la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, ENIF, focalizada en individuos, para estudiar la inclusión financiera desde 2012. Al recolectar datos de oferta (bancos) y demanda (ENIF) se permite una muy buena caracterización, la identificación de políticas públicas y estrategias comerciales, y la validación con datos de su impacto, como destaca Andrade y Buvinic (2019). En los últimos años, las instituciones públicas y privadas de México han implementado una amplia gama de acciones, estrategias y programas para apoyar la inclusión financiera de las mujeres, favorecidas por esta información pública. Dentro del sector gubernamental destaca la alianza entre Bansefi y Prospera, Pronafim, el programa Mujeres Pyme y las acciones de la CNBV y Consar. En el sector privado son notorios los esfuerzos de la red de instituciones microfinancieras afiliadas a ProDesarrollo, como el banco Compartamos, así como de empresas FinTech como la Comunidad 4Uno, que provee servicios financieros a las trabajadoras domésticas.

Estos casos muestran que contar con información por género de calidad es una importante herramienta para la elaboración de políticas públicas que contribuyan a minimizar ineficiencias en la asignación de recursos y, por ende, generar un crecimiento económico mayor y más inclusivo.

⁵ La edición de 2017, la última disponible, incluye 159 países y agrega nuevos datos sobre el uso de tecnología financiera (fintech), incluido el uso de teléfonos móviles e Internet para realizar transacciones financieras.

⁶ Como México realiza una encuesta individual con un gran esfuerzo de cobertura, podemos comparar los datos de demanda que surgen de la última edición de ENIF, 2018 con los de Global Findex 2017. Lo interesante es que en el caso de acceso a cuentas bancarias, ENIF encuentra una cobertura algo más alto en general, pero una brecha de género entre hombres y mujeres idéntica en 6 puntos porcentuales (pp).

4.1. Bancarización

La siguiente tabla muestra distintas variables de acceso a servicios financieros por género para 2017 (excepto Belice, que sólo está disponible para 2014). La brecha se define como la resta entre el valor para una variable entre los hombres (por ejemplo, el porcentaje de hombres con cuenta en un banco) y el mismo concepto para mujeres, indicando en rojo si la brecha es mayor al promedio de su grupo de ingreso. La primera columna responde al concepto tradicional de bancarización, como el porcentaje de adultos que tienen una cuenta en un banco o una institución financiera. La segunda se refiere a cuentas en medios digitales de dinero, producto que en la región tiene más inserción que en otros países de similar nivel de ingreso. La tercera es la propiedad de tarjetas de crédito. La cuarta si en los últimos 12 meses tomó algún préstamo de una institución financiera y la última columna si tomó algún préstamos en general (que incluye además de instituciones financieras otras fuentes como amigos y familia).

Costa Rica es el país con mayor nivel, en general, de bancarización, similar al promedio de los países de Ingreso Medio Superior (UMI), grupo al que pertenece, pero a la vez es el que mayor brecha muestra entre mujeres y hombres, 14,6 puntos porcentuales. El Salvador y Nicaragua también tienen brechas de género muy altas, 12,8 y 13, en un contexto de bajos niveles de bancarización en general.

Los niveles de uso de dinero electrónico (mobile money account) han estado creciendo en la región, pero muestran una brecha de género alta. Respecto a los porcentajes de personas con tarjetas de crédito, se da un patrón particular. Los países de la región con niveles de ingreso medio superior tienen una baja tasa respecto a su grupo de ingreso, pero lo opuesto pasa para los países de la región de ingresos medios bajos. Esta mayor inserción de las tarjetas en este grupo se da con una brecha de género alta. En cuanto a los préstamos bancarios, la mayoría de los países tiene una mayor penetración que el promedio de su grupo de ingreso y a la vez brechas de género más bajas. De hecho, en Belice, México y Nicaragua la brecha tiene el signo opuesto, son las mujeres las que en promedio tienen más acceso que los hombres. En el extremo opuesto, sólo dos países tienen brechas altas respecto a su promedio de ingreso, República Dominicana y Honduras. Llama la atención que cuando se mira el concepto más amplio de préstamos en general, la brecha de género es más alta y mayor a los promedios de sus grupos de ingreso, lo que mostraría que fuera del sistema bancario la brecha de género en contra de las mujeres es significativa.

Brecha de género en el acceso al financiamiento en Centroamérica y República Dominicana

Tabla 3. Acceso a servicios financieros, 2017

	Cuenta en Bancos e Instituciones Financieras			Cuenta dinero electrónico			Tarjeta de crédito			Tomó préstamos de una institución bancaria			Tomó algún préstamo			Ratio de préstamos en institución financiera a préstamos totales	
	I			II			III			IV			V			Mujer	Hombre
	Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre
Belize	52.3	44.1	-8.2	n.d.	n.d.	n.d.	9.7	11.7	2.0	15.4	11.9	-3.5	56.4	53.9	-2.4	27%	22%
Costa Rica	60.9	75.5	14.6	n.d.	n.d.	n.d.	10.8	17.3	6.5	13.0	15.3	2.3	31.4	40.2	8.8	41%	38%
México	32.7	38.6	5.9	4.2	7.1	2.9	7.9	11.4	3.4	5.9	5.5	-0.4	28.9	35.0	6.1	21%	16%
Panamá	41.7	50.1	8.4	2.2	4.9	2.7	5.9	10.2	4.3	7.3	9.3	2.0	28.2	33.6	5.4	26%	28%
República Dominicana	53.4	56.2	2.9	1.9	5.9	4.0	14.2	18.6	4.4	20.0	25.5	5.5	47.4	54.9	7.5	42%	46%
Total Países Ingresos Medios Altos (UMI)	69.0	76.6	7.5	2.7	3.6	0.9	16.8	22.3	5.5	8.5	11.4	2.9	41.6	47.3	5.7	20%	24%
El Salvador	23.5	36.3	12.8	2.2	5.2	3.0	4.3	7.3	3.0	7.7	9.5	1.8	19.8	26.0	6.2	39%	37%
Guatemala	41.0	46.4	5.4	1.9	2.3	0.4	5.8	7.5	1.7	8.6	10.6	2.0	31.2	33.7	2.5	28%	31%
Honduras	39.3	47.0	7.7	3.2	9.6	6.4	1.6	7.8	6.3	10.5	14.4	3.9	30.3	37.4	7.1	35%	39%
Nicaragua	22.2	35.2	13.0	3.2	4.7	1.4	3.3	6.7	3.3	11.5	10.5	-0.9	29.1	30.4	1.3	39%	35%
Total Países Ingresos Medios Bajos (LMI)	51.7	60.6	8.9	3.6	7.2	3.6	2.5	3.6	1.1	7.3	9.5	2.2	40.0	45.7	5.7	18%	21%
Promedio (simple)	39.3	48.2	8.8	2.7	5.7	3.0	6.7	10.8	4.1	10.6	12.6	2.0	30.8	36.4	5.6	34%	35%
Región, excl. Belice	51.4	57.4	6.0	n.d.	n.d.	n.d.	15.4	22.4	7.0	8.5	10.7	2.2	34.3	41.9	7.6	25%	26%
LAC	63.7	70.6	6.9	3.4	5.5	2.1	17.0	19.9	2.9	9.4	12.3	2.8	44.9	50.1	5.2	21%	24%
Mundo																	

Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

La Tabla 4 muestra la evolución reciente para los países de la región (excepto Belice que sólo se cuenta con el dato de 2014) de la tasa de bancarización y la brecha de género. A nivel global se observa que las brechas de género han caído en estos años en forma no monótona, pero hay excepciones, como las de Panamá, El Salvador y Nicaragua, que muestran una clara tendencia ascendente. En estos tres casos, la bancarización se incrementó, pero lo hizo en forma más significativa entre los hombres.

Tabla 4. Evolución reciente de la brecha de género en bancarización

		2011	2014	2017			2011	2014	2017
Costa Rica	M	40.7	60.2	60.9	El Salvador	M	10.13	31.91	24.38
	H	60.2	69.2	75.5		H	17.62	41.87	37.58
	Gap	19.5	9.0	14.6		Gap	7.48	9.96	13.20
México	M	22.0	38.9	33.3	Guatemala	M	15.59	34.69	42.09
	H	33.2	39.4	41.1		H	29.89	48.76	46.36
	Gap	11.2	0.5	7.8		Gap	14.30	14.06	4.27
Panamá	M	23.3	40.3	42.3	Honduras	M	14.92	27.03	40.95
	H	26.5	47.0	50.9		H	26.27	36.09	50.24
	Gap	3.2	6.7	8.5		Gap	11.35	9.06	9.29
R Dominicana	M	37.4	56.0	54.1	Nicaragua	M	12.82	14.43	24.79
	H	39.2	52.2	58.4		H	15.70	24.71	37.42
	Gap	1.8	-3.8	4.2		Gap	2.89	10.29	12.63
UMI	M	52.4	68.7	69.3	LMI	M	23.44	35.63	53.00
	H	61.8	74.5	77.0		H	34.27	48.04	62.70
	Gap	9.3	5.8	7.7		Gap	10.83	12.41	9.70
LAC	M	35.0	49.1	52.0	Mundo	M	46.6	58.5	64.8
	H	44.1	54.9	58.6		H	54.7	65.6	72.3
	Gap	9.1	5.8	6.6		Gap	8.1	7.1	7.4

Fuente: Elaboración propia en base a Global Findex, Banco Mundial, 2011, 2014 y 2017

Análisis de descomposición de la brecha

¿En qué medida la menor bancarización de las mujeres se explica por características observables? Sabemos que la edad, el nivel de ingreso, la participación en el mercado laboral y el nivel educativo, entre otras variables, pueden tener incidencia en la bancarización. Hombres y mujeres pueden diferir en estas dimensiones, y esto podría estar detrás de la brecha (bruta) que se computó para la región de 8,8% a favor de los hombres. Para estudiar este resultado haremos dos análisis econométricos. En el primero, cuyos resultados se exhiben en la Tabla 5, estimamos un modelo Probit donde la variable a explicar toma 1 si el entrevistado tiene cuenta en el banco y 0 si no. Las variables explicativas son género (1 si es mujer), edad, nivel educativo, ingreso, si está empleado, si tiene celular, si tiene documento de identidad, si recibe remesas y si cobra el sueldo en efectivo (asociado con informalidad laboral). Esta misma regresión se realiza para los países de la región en su conjunto, para todos los países de Latinoamérica (excluyendo la región), y para todos los países del resto del mundo, de forma de poder comparar. Los resultados muestran que, a mayor edad, más educación y más ingreso, es más probable estar bancarizado. Estar empleado, tener celular, tener documento y recibir remesas también son todos factores que aumentan la probabilidad de estar bancarizados. Cobrar el sueldo en efectivo reduce la probabilidad de estar bancarizado. Estos son los efectos esperados para cada una de las variables, lo importante es cómo controlar por estos factores afecta al coeficiente asociado con la variable de género, si el incluir los controles reduce o incrementa el coeficiente estimado. En las tres regiones se reduce, lo que implica que las mujeres en promedio están en una situación más adversa que

los hombres respecto a las variables o dotaciones que hacen a la probabilidad de tener una cuenta en el banco. En la región, el 47% de los hombres se encuentran en los dos quintiles más ricos de la población, mientras que sólo el 23,6% de las mujeres, el 81% de los hombres tiene celular contra el 76% de las mujeres, el 79% de los hombres está en la población económicamente activa, pero sólo el 56,6% de las mujeres están en la misma condición, y los hombres tienen mayores niveles educativos que las mujeres. Todo esto influye en que las mujeres tengan menos probabilidad de tener una cuenta bancaria.

Tabla 5. Factores explicativos de la bancarización.
Probit Estimations, variable dependiente: 1 si está bancarizado

	Región		Latinoamérica(1)		Mundo(2)	
Si es mujer	-0.246*** (0.039)	-0.119* (0.054)	-0.170** (0.061)	-0.0607 (0.044)	-0.206*** (0.032)	-0.0738*** (0.022)
Edad		0.00565** (0.002)		0.0116*** (0.002)		0.0126*** (0.002)
Secundario		0.252*** (0.058)		0.300*** (0.089)		0.564*** (0.069)
Terciario		0.661*** (0.082)		0.830*** (0.160)		1.152*** (0.087)
2do quintil de ingresos		0.199** (0.069)		0.0592 (0.061)		0.0799*** (0.023)
3er quintil de ingresos		0.255** (0.085)		0.286*** (0.077)		0.157*** (0.026)
4to quintil de ingresos		0.365*** (0.072)		0.369*** (0.069)		0.220*** (0.030)
5to quintil de ingresos		0.648*** (0.074)		0.518*** (0.070)		0.335*** (0.035)
Si es PEA		0.341*** (0.066)		0.355*** (0.074)		0.471*** (0.052)
Si tiene celular		0.567*** (0.080)		0.433*** (0.042)		0.563*** (0.070)
Si tiene documento de identidad		0.501*** (0.121)		0.810*** (0.149)		0.586*** (0.084)
Si recibe remesas		0.487*** (0.054)		0.555*** (0.081)		0.370*** (0.045)
Si le pagan el sueldo en efectivo		-0.427*** (0.079)		-0.361*** (0.080)		-0.500*** (0.052)
_cons	-0.000618 (0.111)	-1.929*** (0.105)	0.17 (0.102)	-2.248*** (0.199)	0.213** (0.072)	-2.093*** (0.116)
N	7877	7877	8432	8432	90353	90353
McFadden R2	0.007	0.139	0.003	0.126	0.005	0.197
Cragg & Uhler's R2	0.012	0.233	0.006	0.214	0.009	0.318
Count R2	0.55	0.683	0.53	0.667	0.541	0.713
Brecha de género a favor de los hombres	9.7%	4.7%	6.7%	2.4%	8.1%	2.9%
Ratio bancarización de mujeres a hombres	0.806	0.906	0.881	0.958	0.877	0.956

Nota: Modelo probit donde la variable dependiente toma 1 si tiene cuenta en una institución financiera o móvil. Errores estándares robustos en paréntesis, estimados con clusters a nivel de cada país y usando los ponderadores que brinda la base de datos. (1) excluye a los países de la región, (2) mundo incluye todos los países disponibles en 2017 excepto los de Latinoamérica

Fuente: Global Findex, Banco Mundial, 2017

El modelo sin controles adicionales salvo la variable dummy que indica si es hombre o mujer arroja una brecha de género para la región de 9,7%, que difiere del 8,8% mencionado antes, porque para las regresiones se pierden algunas observaciones que tienen datos faltantes. Luego de incluir los controles, la brecha (condicionada) se reduce a 4,7%, lo que muestra que, si las mujeres tuvieran en las variables explicativas incluidas iguales valores que los hombres, todavía tendrían menos acceso y existiría una brecha importante. Esta brecha

condicionada es alta respecto al resto del mundo y también respecto al resto de los países de Latinoamérica. Además, como la brecha es la diferencia en la tasa de bancarización, y la región tiene una baja tasa de cobertura, la diferencia relativa es mucho mayor (recordemos que el 50% de los hombres tienen una cuenta en la región, mientras que en el resto de Latinoamérica y el resto del mundo es de 56,5% y 65,8%. En términos relativos, el ratio de bancarización de las mujeres a la bancarización de los hombres es de 0,8 en la región y sube a 0,9 una vez condicionado en las diferencias observables. En el resto del mundo el ratio es de 0,88 y sube a 0,96.

El análisis realizado fuerza la misma regresión para hombres y mujeres, y si hubiera discriminación, la misma podría darse en la forma que las instituciones financieras tratan a las personas, y esto afectaría los coeficientes estimados. Al incluir a los hombres y mujeres en una misma regresión, el coeficiente estimado es una mezcla de la respuesta de ambos. Como se explicó en la sección metodológica, una forma de hacer la descomposición entre diferencias de factores observables y diferencias en coeficientes del modelo es a través de la descomposición Oaxaca-Blinder para modelos no lineales. La Tabla 6 muestra los resultados. La brecha en bancarización a favor de los hombres es de 9,7% en la región (de acuerdo a la muestra incluida en la regresión), y esta brecha se explica en un 62% por diferencias en los niveles de las variables observables (educación, participación laboral, efecto de remesas, ingreso, etc.), y 38% se debe a coeficientes distintos, que afectan en forma negativa a las mujeres, es decir, aún si tuviesen las mismas características que los hombres, tendrían una menor bancarización. En el resto de Latinoamérica y el resto mundo, la parte explicada por la diferencia de dotaciones es más importante que en la región. Dicho de otra forma, en la región podemos explicar menos de la brecha por diferencias entre hombres y mujeres en aspectos tales como educación, ingresos y situación laboral, y hay más espacio para que la brecha sea explicada por diferencias en cómo se comportan hombres y mujeres, o en cómo las instituciones financieras trabajan.

Tabla 6. Descomposición de Oaxaca-Blinder para la brecha en bancarización por Región

		Región		LAC (1)		Mundo (2)	
Omega=1							
	Características	6.0%	62.0%	4.8%	69.2%	6.3%	76.4%
	Coeficientes	3.7%	38.0%	2.1%	30.8%	1.9%	23.6%
Omega=0							
	Características	5.2%	53.6%	4.8%	69.6%	5.4%	66.2%
	Coeficientes	4.5%	46.4%	2.1%	30.4%	2.8%	33.8%
Omega=0.6							
	Características	5.6%	58.2%	4.8%	69.5%	5.9%	71.5%
	Ventaja	2.2%	22.3%	1.0%	15.0%	1.4%	16.5%
	Desventaja	1.9%	19.5%	1.1%	15.5%	1.0%	12.0%
	Brecha Bruta a favor de los hombres	9.7%	100.0%	6.9%	100.0%	8.2%	100.0%

Notas: Se incluyen los mismos regresores que en el análisis econométrico previo. (1) LAC excluye a los países de la región. (2) mundo incluye todos los países disponibles en 2017 excepto los de Latinoamérica

Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

4.2. Préstamos

Al igual que con la bancarización, existe una brecha de género a favor de los hombres en el acceso al financiamiento bancario, con la excepción de México. Sin embargo, estas brechas no son mayores al promedio correspondiente a su grupo de ingreso.

Tabla 7. Evolución reciente de la brecha de género en préstamos financieros

		2011	2014	2017			2011	2014	2017
Costa Rica	M	7,8	10,9	13,0	El Salvador	M	2,8	14,5	7,7
	H	12,2	14,6	15,3		H	5,0	20,1	9,5
	Gap	4,4	3,7	2,3		Gap	2,2	5,6	1,8
México	M	6,7	9,3	5,9	Guatemala	M	11,2	10,8	8,6
	H	8,5	11,6	5,5		H	16,6	13,9	10,6
	Gap	1,8	2,4	(0,4)		Gap	5,4	3,1	2,0
Panamá	M	8,3	10,8	7,3	Honduras	M	6,5	7,2	10,5
	H	11,2	12,7	9,3		H	7,8	12,3	14,4
	Gap	2,9	2,0	2,0		Gap	1,3	5,1	3,9
R Dominicana	M	12,1	18,2	20,0	Nicaragua	M	6,6	16,0	11,5
	H	16,1	18,2	25,5		H	8,7	12,6	10,5
	Gap	4,0	(0,0)	5,5		Gap	2,1	(3,4)	(0,9)
UMI	M	7,5	10,1	8,5	LMI	M	7,8	7,1	7,3
	H	9,5	12,0	11,4		H	8,9	9,0	9,5
	Gap	1,9	1,8	2,9		Gap	1,1	1,9	2,2
LAC	M	7,5	10,1	8,5	Mundo	M	8,4	9,8	9,4
	H	8,5	13,0	10,7		H	10,2	12,1	12,3
	Gap	1,0	3,0	2,2		Gap	1,9	2,3	2,8

Nota: Belice sólo tiene una medición en 2014

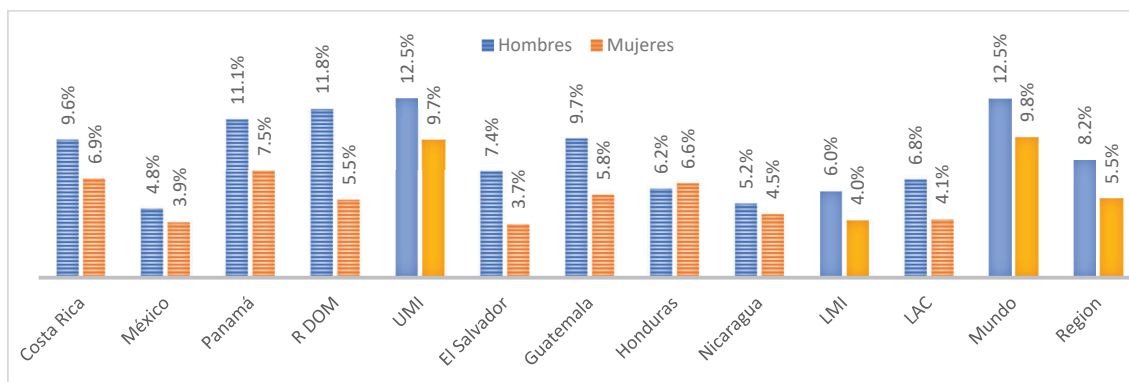
Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

La literatura destaca que muchas veces las mujeres dependen más de los préstamos de familiares y amigos. Para la región encontramos el efecto inverso. La brecha de género es más chica en préstamos de instituciones financieras y más grande en los préstamos de familiares y de amigos. Por ejemplo, la brecha para los países de Ingresos Medio Alto (UMI) la brecha de género en los préstamos financieros es de 2,9%, pero en los préstamos de familiares y amigos de 1,6%. En Panamá, por ejemplo, la brecha es de 2% en instituciones financieras y de 4,2% de familiares y amigos. Guatemala es la única excepción a este patrón. Cabe destacar que Guatemala junto con Nicaragua son los países que menos brecha de género muestran en préstamos. En cuanto al tipo de préstamo o su destino, se ven fuertes diferencias de género. Los hombres dominan los créditos hipotecarios en la mayoría de los países del mundo, pero en la región las brechas son más bajas que su grupo de comparación. En República Dominicana se observa la mayor brecha: 11,8% de los hombres (en 2017) tenían un crédito hipotecario, pero sólo el 5,5% de las mujeres.

En los préstamos con destinos a gastos en salud o medicamentos, las mujeres no están desventajadas, y de hecho la brecha en favor de las mujeres es en algunos países de la región muy marcada. República Dominicana, que antes mostraba la mayor brecha en favor de los hombres en los préstamos hipotecarios, ahora muestra la mayor brecha a favor de las mujeres en préstamos para la salud.

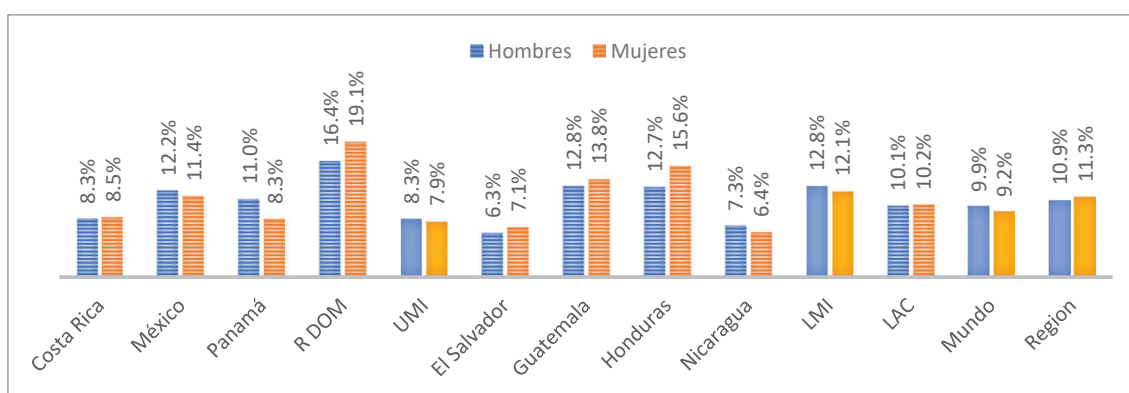
Un último aspecto por analizar son los préstamos para comenzar, operar o expandir un negocio. En Guatemala y Nicaragua, la brecha es a favor de las mujeres, y en el resto de los casos a favor de los hombres.

Figura 1. Préstamos Hipotecarios



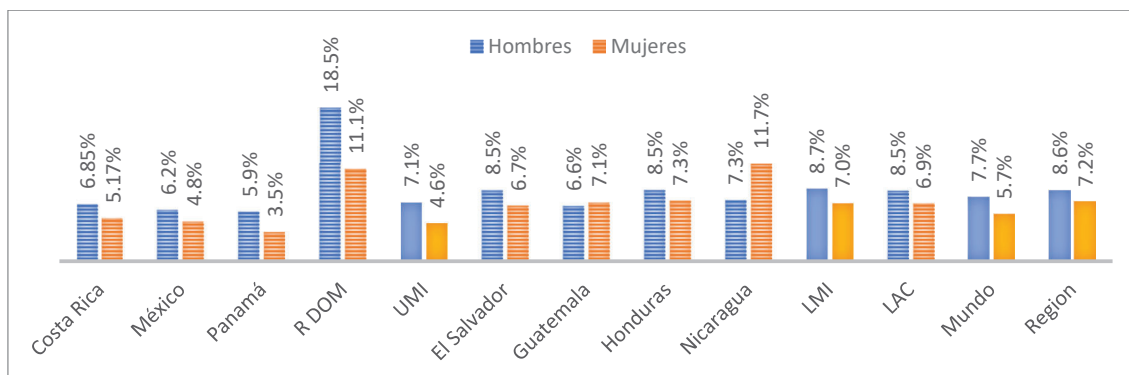
Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

Figura 2. Préstamos para medicamentos y salud



Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

Figura 3. Préstamos para comenzar, operar o expandir un negocio o actividad agrícola



Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

La Tabla 8 resume las brechas de género por tipo de préstamos para los países de la región. Puede notarse la gran heterogeneidad. En general, al igual que ocurre en los países elegidos como comparación, la brecha a favor de los hombres es más notoria en los préstamos hipotecarios y en los destinados a negocios, mientras que la brecha es muy baja para los créditos con destino a salud.⁷

⁷ En la edición 2017 no se midió otros usos, como ser educación de los hijos, aunque en general en estos otros usos lo visto con la brecha es parecido a lo observado en el caso de salud.

Tabla 8. Brechas de género para distintos tipos de préstamos, por país

	Costa Rica	México	Panamá	R Dominicana	Promedio	UMI	LAC	Mundo
Hipotecario	2,74%	0,93%	3,59%	6,34%	3,40%	2,89%	2,76%	2,69%
Negocios	1,67%	1,37%	2,41%	7,40%	3,22%	2,44%	1,53%	2,02%
Salud	-0,2%	0,8%	2,7%	-2,7%	0,2%	0,4%	-0,2%	0,7%
	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Promedio	LMI	LAC	Mundo
Hipotecario	3,7%	3,9%	-0,4%	0,7%	2,0%	2,0%	2,8%	2,7%
Negocios	1,8%	-0,4%	1,3%	-4,4%	-0,4%	1,8%	1,5%	2,0%
Salud	-0,8%	-0,9%	-2,9%	0,9%	-0,9%	0,7%	-0,2%	0,7%

Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

Análisis econométrico de la brecha en préstamos

Cuando analizamos la bancarización, vimos que la región tiene niveles muy bajos, por debajo de lo esperable para su nivel de ingresos, y brechas de género muy altas, por arriba de lo esperable. Controlando por factores observables no se eliminó la brecha, y de hecho un porcentaje significativo se debe a coeficientes de respuesta para las mujeres más adversos que para los hombres; es decir, mujeres con las mismas características de edad, educación, ingreso, remesas, participación laboral, tendrán una menor probabilidad de tener una cuenta en el banco.

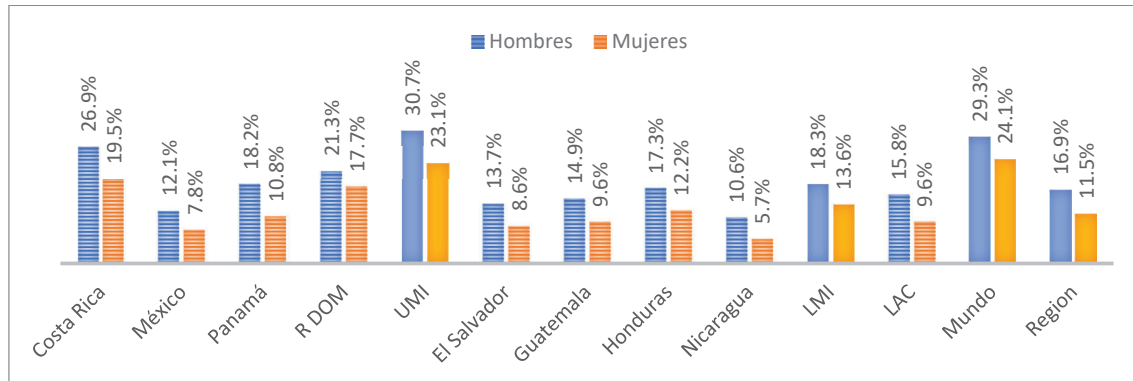
Ahora en préstamos observamos que la región en su conjunto también tiene una brecha de género a favor de los hombres, pero más alineado con lo esperable para su nivel de desarrollo. Para la región en su conjunto la brecha entre el porcentaje de hombres que accedieron a un crédito en una institución financiera en los últimos 12 meses y el porcentaje de mujeres que también lo hicieron es de sólo 1,9 puntos porcentuales a favor de los hombres; para el mundo, excluyendo a los países de la región, esta brecha promedio es de 2,6%, y para Latinoamérica 2,5%. Las Tablas A1 y A2 del Anexo muestran los resultados econométricos y aquí presentamos solo los resultados principales. Para la región estudiada, pero también para Latinoamérica y para el mundo, los controles incluidos eliminan la brecha, que se vuelve no significativa. Esto es cierto tanto para el crédito general como el destinado a invertir en un negocio. Si estudiamos el comportamiento del crédito en forma individual para cada uno de los países de la región, vemos que la inclusión de controles elimina la significatividad de la variable género en todos los casos salvo para República Dominicana y Nicaragua. En el crédito destinado a los negocios, en República Dominicana la brecha bruta de 7,4% que se reduce a 4,5% con los controles, pero sigue siendo significativa, y en el otro extremo Nicaragua, con una brecha bruta a favor de las mujeres de 4.3%, que se incrementa aún más a 5,1% cuando se introducen los controles.

4.3. Ahorro

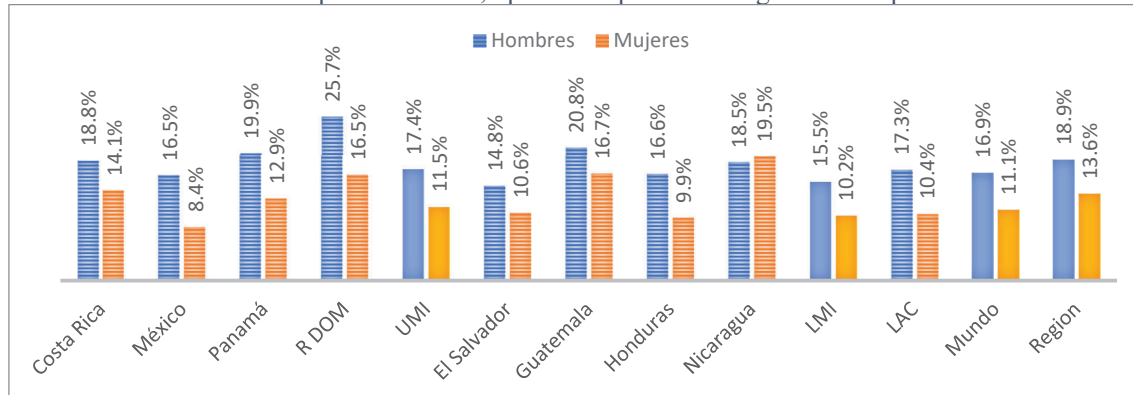
La última dimensión de brecha que estudiamos es el ahorro en instituciones financieras. En todos los países de la región existe una brecha en contra de las mujeres, ya sea en el ahorro con fines empresarios o con fines de financiar la vejez. Estas brechas, sin embargo, se observan en otras regiones de comparación, por lo que los países bajo estudio no muestran una situación particularmente más adversa. Por ejemplo, en el ahorro en instituciones financieras Costa Rica, Panamá y República Dominicana muestran una brecha en contra de las mujeres de 7,5%, 7,4% y 3,6%, pero los países de ingreso medio alto (UMI) muestran una

brecha de 7,6%, y Latinoamérica de 6,2%. Se debe tener en cuenta, sin embargo, que los países de la región tienden a tener niveles agregados de ahorro más bajos que las regiones de comparación, con lo cual la brecha relativa en ahorro es un poco más importante que en los países de igual ingreso.

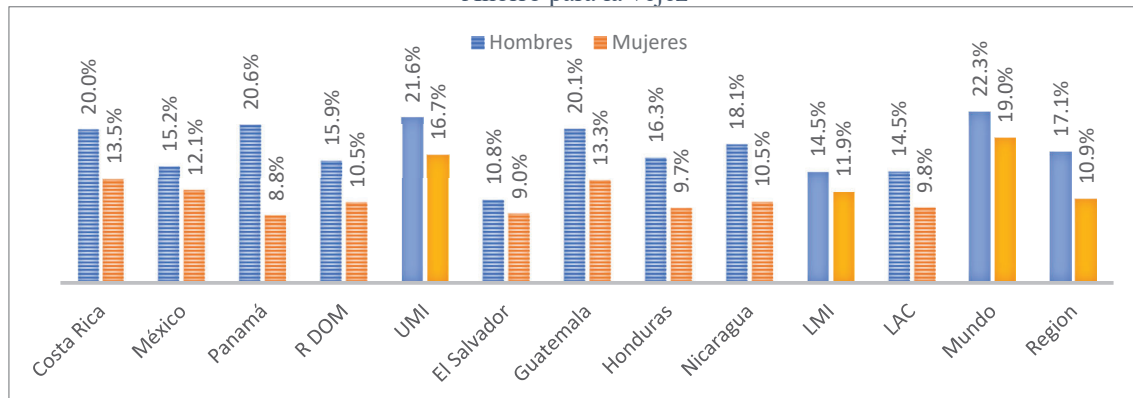
Figura 4. Ahorro y género
Ahorro en una Institución Financiera



Ahorro para comenzar, operar o expandir un negocio o campo



Ahorro para la vejez



Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

Las brechas de género en el ahorro se mantienen luego de controlar económicamente por variables observables, por lo que podemos concluir que las mujeres en general (a nivel mundial) poseen menor capacidad de ahorro que los hombres, y la región tiene un comportamiento similar a este promedio. Se concluye que existe una asimetría en la capacidad del financiamiento propio vía ahorro por género.

Recuadro 3. El caso del Banco BHD León. República Dominicana

Este caso muestra como a través de prestar más atención a las diferencias de género de sus clientes, se puede crear un producto mejor adaptado a la demanda y solucionar problemas de mismatching, lo que al banco le representa una diferenciación en el mercado y explotar mejor un nicho de mercado.

A finales de 2012, el Banco BHD empezó la comercialización de la tarjeta Mastercard Mujer, el primer producto del banco focalizado en el mercado femenino. La tarjeta ofrecía tasas de interés competitivas, así como una serie de características que el banco había determinado eran valoradas por las mujeres, incluyendo seguro de salud para la detección de cáncer y acceso a servicios de emergencia para reparaciones en el hogar. La tasa de aceptación del producto fue de un 40%, superior al 14% observado en otros productos. Al mismo tiempo, se identificó un monto de gasto tres veces superior a lo realizado en otras tarjetas y un incremento de 1,6 veces en las transacciones.

En 2014, luego de la fusión con el Banco León, y considerando el éxito logrado en su primer producto dirigido exclusivamente para las mujeres, el nuevo Banco BHD León decidió expandir el enfoque a otros productos financieros. De esta forma, se lanza el *Programa Mujer Mujer*, una iniciativa de género con un enfoque interdepartamental focalizado en el cliente. Para el diseño del programa se realizó una exhaustiva investigación de mercado a fin de entender las necesidades de las mujeres y entonces ofrecer soluciones financieras, más allá de la venta de productos. Se encontró que la independencia económica, el ahorro de tiempo, el bienestar familiar e individual eran las principales preocupaciones del segmento femenino, y el banco creó soluciones teniendo en cuenta estas demandas. Además, se creó un sistema digital (DR.Pyme) para diagnosticar el estado de las empresas dirigidas por mujeres e identificar áreas de mejora y programas de capacitación. La segmentación de PyMes femeninas y de individuos (empleadas asalariadas y cabezas de familia) ha sido clave para lograr una comunicación efectiva con las clientas, así como la promoción interna del enfoque de género. Esto último, puede no tener un impacto directo en la efectividad de los productos, pero genera confianza en la marca.

El *Programa Mujer Mujer* ha sido muy exitoso al utilizar datos para su diseño y abstraerse de estereotipos, ya que ha abordado directamente las necesidades y preferencias reales de cada subsegmento de manera inspiradora. En una encuesta de 2016, realizada tanto a hombres como a mujeres, un 69% de los encuestados afirmaba que BHD León era un banco que apoyaba a las mujeres y el 79% consideraba que los bancos que apoyaban a las mujeres eran extremadamente relevantes o relevantes para sus vidas.

4.4. Comparación final

Finalmente, resumimos en una única tabla el análisis de brechas de género para las tres dimensiones estudiadas en esta sección: bancarización, préstamos y ahorro. La brecha más grande es en ahorro, 11,7%, seguida por bancarización, 9,7% y por último préstamos, 5,8%. Hombres y mujeres no son iguales en sus dotaciones (nivel educativo, nivel de ingresos, formalidad, activos) y, que las mujeres estén en una situación más desventajadas en éstas variables, en todos los casos explica más de la mitad de la brecha. En el caso de préstamos, hasta el 93%, por lo que queda muy poco espacio para la discriminación o para respuestas de las mujeres distintas a los hombres. En el caso de ahorro y bancarización, este espacio es más alto, y vale la pena estudiar más el comportamiento individual y de los bancos para entender este fenómeno.

Tabla 9. Brechas de género para distintos indicadores financieros en la región

		Bancarización		Préstamos		Ahorro	
Omega=1							
	Características	6,0%	62,0%	5,4%	93,2%	6,9%	59,1%
	Coefficientes	3,7%	38,0%	0,4%	6,8%	4,8%	40,9%
Omega=0							
	Características	5,2%	53,6%	5,5%	94,9%	6,2%	53,1%
	Coefficientes	4,5%	46,4%	0,3%	5,1%	5,5%	46,9%
Omega=0.6							
	Características	5,6%	58,2%	5,5%	93,9%	6,7%	56,9%
	Ventaja	2,2%	22,3%	0,1%	1,7%	2,1%	18,3%
	Desventaja	1,9%	19,5%	0,3%	4,4%	2,9%	24,9%
	Brecha Bruta	9,7%	100,0%	5,8%	100,0%	11,7%	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos de Global Findex, Banco Mundial, 2017

5. Brechas de género en el Financiamiento Corporativo

Para estudiar la brecha de género en el crédito empresario utilizamos el SME Finance Forum (MSME) y la Enterprise Survey (ES) del Banco Mundial.

5.1. Las MiPyMEs en la región según SME Finance Forum

Comenzamos estudiando los resultados agregados MSME para la región para tener un panorama agregado. MSME es una base de datos cross-country que resume la situación macro de cada país (no tiene microdatos), y se focaliza en micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). No tiene microdatos e incluye 132 economías (de la región falta sólo El Salvador. La Tabla 10 resume la información sobre la cantidad de empresas. Surge de esta comparación que, salvo República Dominicana, las economías estudiadas tienen pocas MiPyMEs por cada 1.000 habitantes.

Tabla 10. Distribución de MiPyMES por país

País	Número absoluto de			% de Micro-empresas	Número cada 1000 habitantes		
	Micro-empresas	PyMEs	MiPyMEs (total)		Micro-empresas	PyMEs	MiPyMEs (total)
Belice	5.985	1.073	7.058	84,79%	15,6	2,8	18,4
Costa Rica	24.080	11.565	35.645	67,56%	4,8	2,3	7,1
Guatemala	330.767	40.409	371.176	89,11%	19,2	2,3	21,5
Honduras	96.175	31.155	127.330	75,53%	10,0	3,2	13,3
México	3.815.422	317.000	4.132.422	92,33%	30,2	2,5	32,7
Nicaragua	153.379	20.363	173.742	88,28%	23,7	3,1	26,9
Panamá	194.396	7.752	202.148	96,17%	46,5	1,9	48,4
R. Dominicana	772.899	18.337	791.236	97,68%	72,7	1,7	74,5
Región (sin MEX)	1.577.681	130.654	1.708.335	92,35%	29,5	2,4	31,9
LAC	27.089.889	1.657.674	28.747.564	94,23%	44,5	2,7	47,2
UMI	87.964.703	25.035.087	112.999.790	77,85%	35,3	10,0	45,3
LMI	188.557.580	3.164.818	191.722.398	98,35%	62,2	1,0	63,3
HI	4.690.640	498.267	5.188.907	90,40%	46,7	5,0	51,7
WLD	285.070.035	29.920.409	314.990.444	90,50%	45,7	4,8	50,5

Fuente: Elaboración propia con datos de MSME y WDI

La Tabla 11 muestra la incidencia de las firmas lideradas por mujeres.⁸ El país con menos incidencia, 4,8%, es República Dominicana mientras que en el otro extremo el de mayor es Nicaragua, 55,8%. Si separamos a los países estudiados por categoría de ingreso vemos un patrón diferenciado. En los de ingreso medio alto (UMI) la tasa de incidencia es mayor para las empresas más grandes (PyMEs) a contramano de lo que se observa en el mundo. En República Dominicana, por ejemplo, el porcentaje de mujeres líderes de empresa en PyMEs es el doble que en microempresas. En los países de ingreso medio bajo (LMI) existe una mayor tasa de incidencia en las microempresas, muy por encima del promedio de su categoría de ingresos, pero se reduce mucho para empresas PyMEs. En Nicaragua, por ejemplo, se pasa de una tasa de incidencia de 58,7% a 34,1%. En Guatemala el 40% de los microemprendimientos están en manos de mujeres, pero sólo el 16% de las PyMEs. Esto abre muchas preguntas: siendo que uno esperaría que los microemprendimientos tiendan a perecer o desarrollarse en PyMEs, cabe pensar que la tasa de fracaso entre las mujeres microempresarias es mucho más elevada, o bien enfrentan severas restricciones al crecimiento y sufren de “enanismo” (no logran salir de microemprendimientos).

Un aspecto interesante es que la alta heterogeneidad observada dentro de la región se observa también a nivel mundial, sin una relación entre el % de empresas “mujeres” y el nivel de desarrollo. Hay países de ingresos medio bajos con muy pocas empresas mujeres, como Pakistán (7%) y otros del mismo nivel de ingreso con un elevado porcentaje, como Tonga (62,9%) o Camboya (51,1%). Algunos aspectos que inciden en la gran heterogeneidad mundial es la migración de hombres, el efecto de las guerras y la religión.

Para contextualizar a los países de la región estimamos, con los 132 países de la base, deciles de acuerdo con el porcentaje de MiPyMEs en propiedad de mujeres, e indicamos en la última columna de la tabla en qué percentil se ubica el país o región, ordenados de menos a mayor tasa de propiedad de mujeres. De esta forma, República Dominicana se encuentra entre el 10% de los países del mundo con menor participación de mujeres, y Nicaragua, en el otro extremo, entre el 10% superior. Guatemala, Honduras y Nicaragua, son los que más porcentaje tienen, mientras que República Dominicana, Costa Rica y Panamá (en ese orden) son los que menos.

Tabla 11. Porcentaje del total de empresas cuyos dueños son mujeres

	Microempresas	PyMes	Total MiPyMEs	Decil en que se ubica mundialmente
Belice	24,4%	19,9%	23,7%	6
Costa Rica	9,6%	13,7%	10,9%	2
Guatemala	40,4%	16,3%	37,8%	9
Honduras	38,3%	23,1%	34,6%	9
México	29,9%	35,2%	30,3%	8
Nicaragua	58,7%	34,1%	55,8%	10
Panamá	12,5%	11,1%	12,4%	3
R. Dominicana	4,6%	9,9%	4,8%	1
Región (promedio simple)	27,3%	20,4%	26,3%	6

⁸ SME Finance Forum clasifica a una empresa como “mujer” si al menos el 50 por ciento de la propiedad está en manos de mujeres, o bien está liderada por una mujer (gerente superior) aunque tenga propiedad minoritaria.

LAC	12,6%	16,2%	12,8%	3
UMI	38,8%	36,0%	38,1%	9
LMI	14,6%	12,6%	14,6%	4
HI	28,6%	13,0%	27,1%	7
WLD	22,4%	32,2%	23,3%	6

Fuente: Elaboración propia con datos de MSME

MSME estima qué cantidad de las MiPyMEs enfrentan restricciones crediticias severas, moderadas o nulas. Las empresas con restricción crediticia total se definen como aquellas que encuentran difícil obtener crédito y no tienen fuente de financiamiento externa (las que solicitaron un préstamo y fueron rechazadas; y aquellas que se desanimaron de presentar una solicitud, ya sea por términos y condiciones desfavorables, o porque no pensaron que la solicitud sería aprobada)⁹. Las empresas parcialmente con limitaciones crediticias se definen como aquellas que han tenido algo de éxito en la obtención de financiamiento externo, pero sufrieron de aprobaciones parciales, tuvieron rechazos o se les desaconsejó solicitar un préstamo de una institución financiera. Finalmente, las empresas sin restricciones crediticias son aquellas que no caen en las categorías anteriores. Son las que obtuvieron créditos en su totalidad o no necesitan crédito.

La siguiente tabla clasifica a las empresas MiPyMEs en estas tres categorías. Panamá es el país con menos restricciones de crédito, seguido de República Dominicana. El más restringido es Belice. Costa Rica es el que muestra la situación más desigual entre MiPyMEs, mientras que el 54% de las micro están de alguna forma restringidas, sólo el 29,2% de las PyMEs lo están. Honduras es el único país donde las PyMEs están más restringidas que las Microempresas.

Los niveles de restricción de acceso al crédito observados en la región para las microempresas, y en menor medida para las PyMEs, son muy altos, tanto en comparación con Latinoamérica como con países de igual nivel de ingreso.

Tabla 12. Distribución de situación frente al acceso al crédito por tamaño de empresa

País	Microempresas			PyMES		
	Restricción Total	Restricción Parcial	Sin Restricción	Restricción Total	Restricción Parcial	Sin Restricción
Belice	5,5%	55,2%	39,4%	5,5%	29,2%	65,3%
Costa Rica	44,6%	9,3%	46,1%	13,8%	15,4%	70,8%
Guatemala	25,8%	16,1%	58,1%	14,7%	19,8%	65,5%
Honduras	29,2%	7,5%	63,3%	22,2%	19,6%	58,2%
México	24,8%	11,1%	64,2%	5,3%	18,0%	76,7%
Nicaragua	27,4%	6,5%	66,1%	7,6%	9,6%	82,8%
Panamá	2,7%	1,4%	96,0%	26,2%	5,4%	68,5%
R. Dominicana	0,0%	25,2%	74,8%	3,8%	33,0%	63,2%
Región (prom. Simple)	20,0%	16,5%	63,5%	12,4%	18,7%	68,9%
LAC	9,9%	11,2%	78,9%	8,5%	8,5%	8,5%
UMI	26,1%	8,0%	65,9%	33,1%	33,1%	33,1%
LMI	17,4%	27,2%	55,4%	22,0%	22,0%	22,0%
HI	7,1%	12,8%	80,1%	4,2%	4,2%	4,2%

⁹ Los términos y condiciones que desalientan a las empresas incluyen procedimientos de solicitud complejos, tasas de interés desfavorables, requisitos de garantías altas y un monto y vencimiento de préstamos insuficientes.

WLD	20,3%	21,0%	58,7%	31,6%	11,8%	56,6%
------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Fuente: Elaboración propia con datos de MSME

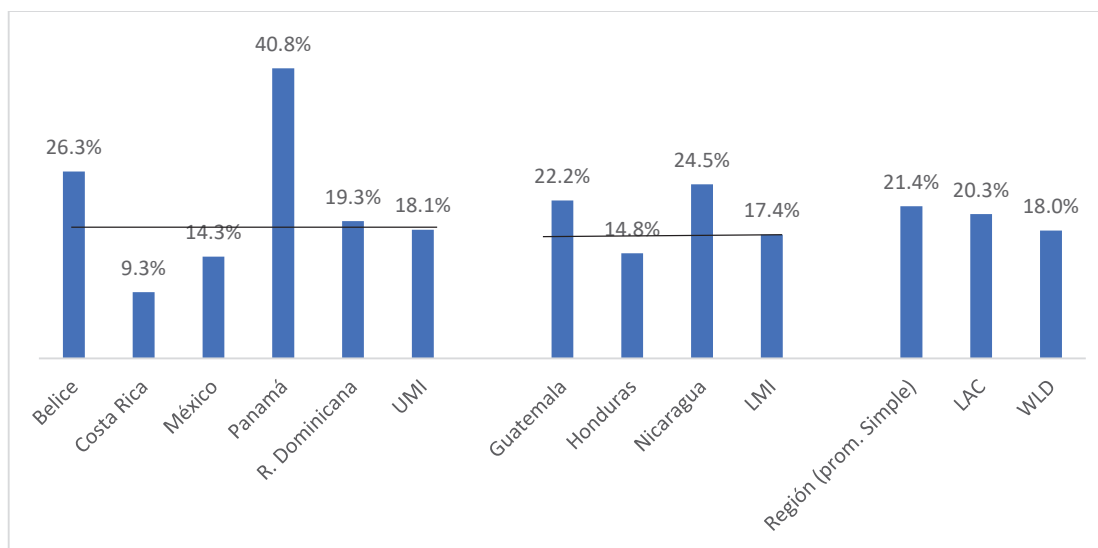
Otra forma de ver la severidad de las restricciones es cuantificar el monto necesario de crédito que estas empresas no estarían accediendo, llamada brecha de financiamiento. La diferencia de este enfoque es que tiene en cuenta el volumen de crédito y no sólo la cantidad de firmas. De acuerdo con este análisis, ver Tabla 13, Costa Rica es el país con menores necesidades de crédito, y en el otro extremo se encuentra Panamá. Los niveles agregados para los países de la región son razonables en relación con lo observado en otros países comparables.

Tabla 13. Brecha de financiamiento

País	Brecha de financiamiento en Millones de dólares			Brecha total en % del PIB
	Micro-empresas	PyMES	Total	
Belice	53	410	463	26,3%
Costa Rica	-	-	4.765	9,3%
Guatemala	439	13.734	14.173	22,2%
Honduras	953	2.033	2.986	14,8%
México	344	163.573	163.918	14,3%
Nicaragua	591	2.520	3.112	24,5%
Panamá	2.193	19.076	21.269	40,8%
R. Dominicana	591	12.368	12.959	19,3%
Región (prom. Simple)				21,4%
LAC	106.796	924.500	1.031.296	20,3%
UMI	312.973	3.183.608	3.496.581	18,1%
LMI	227.808	708.798	936.606	17,4%
HI	60.319	208.431	268.750	20,7%
WLD	611.447	4.138.562	4.750.009	18,0%

Fuente: Elaboración propia con datos de MSME

Figura 5. Brecha de financiamiento en % del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de MSME

Una vez caracterizados los países por situación del mercado de crédito la pregunta siguiente es cómo esas restricciones se comparan entre empresas lideradas por hombres y por mujeres. La Tabla 14 resume los resultados, donde puede apreciarse una gran heterogeneidad en la región.

Tabla 14. Distribución de situación frente al acceso al crédito y género del dueño

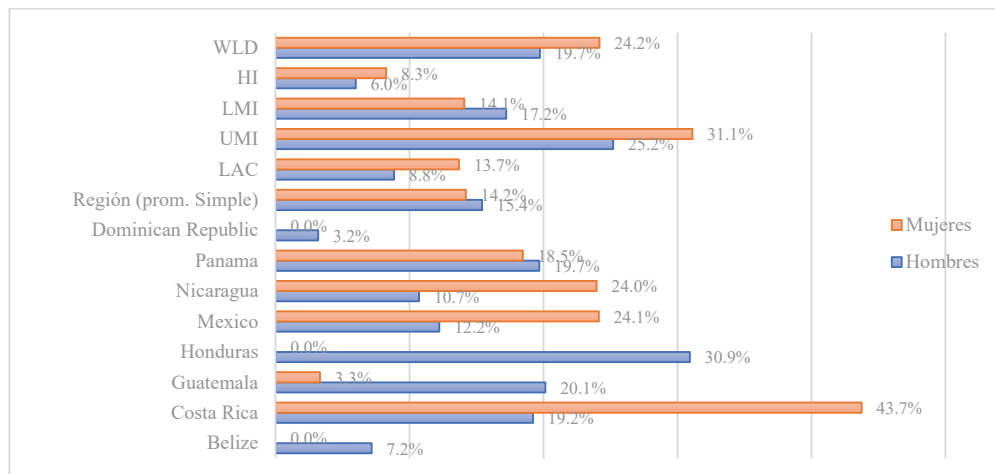
País	Hombres			Mujeres		
	Restricción Total	Restricción Parcial	Sin Restricción	Restricción Total	Restricción Parcial	Sin Restricción
Belice	7,2%	41,6%	51,2%	0,0%	44,7%	55,3%
Costa Rica	19,2%	13,9%	66,8%	43,7%	12,5%	43,8%
Guatemala	20,1%	19,0%	60,9%	3,3%	48,3%	48,4%
Honduras	30,9%	14,1%	55,0%	0,0%	22,7%	77,3%
México	12,2%	15,7%	72,1%	24,1%	10,7%	65,2%
Nicaragua	10,7%	9,8%	79,5%	24,0%	6,1%	70,0%
Panamá	19,7%	4,7%	75,6%	18,5%	0,0%	81,5%
R, Dominicana	3,2%	30,8%	66,0%	0,0%	32,9%	67,1%
Región (prom, Simple)	15,4%	18,7%	65,9%	14,2%	22,2%	63,6%
LAC	8,8%	16,5%	74,7%	13,7%	16,2%	70,1%
UMI	25,2%	11,7%	63,0%	31,1%	6,6%	62,3%
LMI	17,2%	29,8%	53,0%	14,1%	26,1%	59,8%
HI	6,0%	11,5%	82,5%	8,3%	10,2%	81,5%
WLD	19,7%	24,2%	56,1%	24,2%	14,5%	61,3%

Fuente: Elaboración propia con datos de MSME

La Figura 6 muestra la fila de restricción total para hombres y mujeres por países y regiones para facilitar la comparación. Costa Rica es el que mayor brecha presenta, entendida aquí como el mayor porcentaje de mujeres con restricciones totales respecto a los hombres. Recordemos que Costa Rica también tenía un porcentaje muy bajo de empresas en manos de mujeres, por lo que esas pocas empresas encima enfrentan fuertes dificultades de acceso al crédito. En la sección anterior habíamos encontrado que Costa Rica también era el país con mayor brecha de género en bancarización (14 puntos porcentuales en contra de las mujeres).

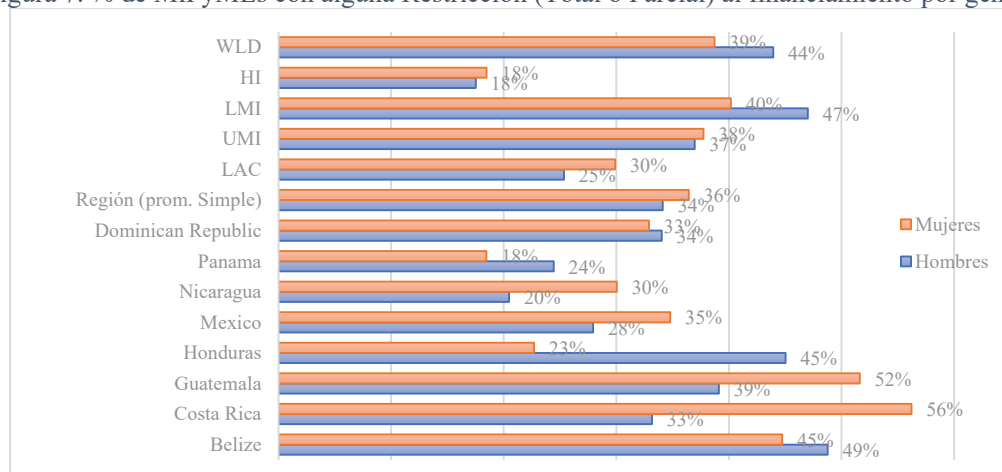
Nicaragua y México muestran altas brechas de género en restricción al acceso. El 24% de las MiPyMEs de Nicaragua en propiedad de mujeres tiene restricciones totales, pero sólo el 10,7% de las empresas en propiedad de los hombres. Honduras, Belice y Guatemala son casos donde la brecha es inversa, en contra de los hombres.

Figura 6. % de MiPyMEs con Restricción Total al financiamiento por género



Fuente: Elaboración propia con datos de MSME

Figura 7. % de MiPyMEs con alguna Restricción (Total o Parcial) al financiamiento por género



Fuente: Elaboración propia con datos de MSME

5.3. Una caracterización con microdatos. Enterprise Survey

La ES incluye firmas con 5 o más empleados, por lo que el universo de estudio son PyMEs y grandes empresas. Esta base no está diseñada para estudiar brechas de género entre empresas, y no contiene características de personalidad u otra información micro relevante, pero al menos provee microdatos para poder realizar econometría y ver en qué medida las brechas se explican por el sector, la informalidad o el tamaño, factores exógenos al género del dueño.

La siguiente tabla muestra el porcentaje de empresas lideradas por mujeres (top manager) por tamaño para los países con mediciones disponibles, y agregamos promedios regionales como referencia. Como pasa en casi todos los países, en la región el porcentaje de empresas lideradas por mujeres es mayor en las firmas más chicas y jóvenes, y mayor en el sector servicios que en manufactura. El país con menor porcentaje de firmas lideradas por mujeres es México, 14,6%, pero su medición corresponde a 2010. El que más tiene es El Salvador (28%), seguido de Nicaragua y Honduras. Para los países que contamos con dos mediciones, vemos que en El Salvador, Guatemala y República Dominicana se incrementó el porcentaje de mujeres líderes, pero para Honduras y Nicaragua se observa una caída. En República Dominicana, el que más mejoró la participación de mujeres, se pasó del 11% de firmas

lideradas por mujeres en 2010 a 21,2 en 2016, y este incremento se debe a lo que pasó en las empresas chicas, que pasó de 10 a 25%, y en las empresas grandes, que pasó de 9,6% a 18,1%.

Tabla 15. Participación femenina como Gerente General (Top Manager)

País	Fecha	% de firmas lideradas por mujeres por tamaño (empleados)			
		Total	Chica (5-19)	Mediana (20-99)	Grande (100 o mas)
Belice	2010	25,5	26,0	26,1	0,0
Costa Rica	2010	15,4	17,1	13,6	13,5
El Salvador	2010	21,4	22,5	21,2	17,2
El Salvador	2016	28,0	26,5	37,7	7,7
Guatemala	2010	15,7	22,3	9,2	3,5
Guatemala	2017	18,5	20,3	15,3	12,1
Honduras	2010	31,7	34,0	32,5	19,2
Honduras	2016	26,5	32,9	20,1	5,1
México	2010	14,6	2,6	18,3	10,0
Nicaragua	2010	32,3	36,8	28,3	8,5
Nicaragua	2016	27,0	23,0	36,9	2,1
Panamá	2010	23,5	24,0	24,9	12,8
República Dominicana	2010	11,0	10,0	13,2	9,6
República Dominicana	2016	21,2	25,0	12,8	18,1
Región	(*)	22,2	21,9	22,9	9,0
LAC	(*)	21,4	23,5	19,4	10,1
Mundo	(*)	18,2	19,9	15,5	12,3

(*) para los promedios regionales se toma el valor más reciente de cada país

Fuente: Enterprise Survey, Banco Mundial

Tabla 16. Participación femenina como Gerente General por Sector

País	Total	Manufactura	Servicios	Servicios
				Minorista
Belice	25,5	10,3	29,7	n.a.
Costa Rica	15,4	8,8	17,3	15,4
El Salvador	28	19,8	30,1	35,6
Guatemala	18,5	10,7	20,2	22,6
Honduras	31,7	18,3	32,8	43
México	14,6	16,2	13,2	14,8
Nicaragua	27	29,2	26,4	36,1
Panamá	23,5	25,2	23,2	18,1
República Dominicana	21,2	11,6	23	24,3

Fuente: Enterprise Survey, Banco Mundial

Acceso al financiamiento empresarial y género

La Tabla 17 muestra diversos indicadores de acceso a crédito discriminando por género, siempre definiendo la brecha como la diferencia en el valor de la variable estudiada entre el grupo de empresas liderados por hombres y el grupo de empresas lideradas por mujeres. Analizamos a continuación los resultados mirando a la medición más reciente.

Los promedios simples para la región muestran en todos los casos brechas bajas, pero esconden una gran heterogeneidad. En Belice, El Salvador, Nicaragua y Panamá, la brecha de género para el porcentaje de empresas con acceso al crédito es a favor de las mujeres. El resto tiene una brecha a favor de los hombres, siendo México el de mayor brecha, 23,1%. Para este país el porcentaje de empresas lideradas por mujeres que tienen acceso al crédito es de 12,3%, el más bajo de todos los países, pero entre las lideradas por hombres, el 35,4% de tiene acceso. Podemos pensar esta frecuencia como una probabilidad, por lo que la

probabilidad de que una empresa liderada por hombres tenga crédito es casi 3 veces mayor que la de una empresa liderada por una mujer. La brecha promedio simple de los países de la región es baja, 1,47%, cuando para Latinoamérica la brecha promedio es 5,1%.

El segundo punto para destacar es que a las empresas lideradas por mujeres se le pide más seguido colateral (a excepción de México, Panamá y República Dominicana). Tercero, la brecha de apalancamiento para la inversión, esto es, el porcentaje de la inversión financiada con préstamos bancarios, en promedio es más alto entre las empresas lideradas por hombres, con la excepción de Nicaragua y República Dominicana. Cuarto, las firmas lideradas por mujeres encuentran en menor medida al financiamiento como una restricción seria o muy seria para su negocio, excepto en Belice, Honduras, y Nicaragua. En Costa Rica, por ejemplo, las empresas lideradas por mujeres: a) el 50,5% tiene un préstamo bancario o línea de crédito, comparado con 57,9% para las lideradas por hombres; b) les piden más colateral, el 97,8% que pidió préstamo le exigieron colateral comparado con 92,6% entre los hombres; c) financian sólo el 8,8% de la inversión con créditos bancarios, cuando entre las lideradas por hombres lo hacen el 15,3%, d) pero sólo el 31,5% de las empresas lideradas por mujeres creen que el acceso o el costo del financiamiento es una restricción severa para su negocio, comparado con 43,7% para los hombres. Este patrón parece estar mostrando una demanda por acceso al crédito menor en las mujeres que en los hombres. Un caso opuesto sería Honduras, donde las empresas lideradas por mujeres también tienen menos acceso y les piden más colateral, financian menos de la inversión con los bancos, pero identifican a la restricción financiera como más importante. El 33,7% de las empresas lideradas por mujeres en este país tiene acceso al crédito comparado con 48,5% para los hombres, pero 54,9% de las empresas lideradas por mujeres encuentran al financiamiento como una restricción severa para su negocio cuando entre los hombres sólo 35,4%.

Un último aspecto a tener en cuenta es que los resultados cambian mucho de un año a otro. Por ejemplo, en El Salvador 2010 la brecha de acceso al crédito era a favor de los hombres, pero en 2016 es a favor de las mujeres. En Nicaragua 2010 el porcentaje de empresas que encontraba al financiamiento como una restricción severa era mayor entre los hombres, pero en 2016 es mayor en las empresas lideradas por mujeres.

La Tabla 18 muestra la distribución por género de las razones para no pedir crédito. Puede observarse que la principal razón en ambos géneros es que no lo necesitan, aunque la ausencia de necesidad es más importante en las mujeres que en los hombres. Las mujeres están relativamente más preocupadas por las tasas y los requerimientos de colateral. También muestran menos confianza en que se lo aprueben. Los hombres están más preocupados que las mujeres por la complejidad del proceso.

Brecha de género en el acceso al financiamiento en Centroamérica y República Dominicana

Tabla 17. Acceso al financiamiento y género del Top Manager

País	Año	ES	% de firmas lideradas por mujeres			Porcentaje de empresas con préstamos bancarios o líneas de crédito			Porcentaje de préstamos que requieren de colateral			Inversión financiada con préstamos bancarios (%)			Porcentaje de empresas que identifican al acceso o costo de restricción seria o muy seria		
			Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre	Brecha	Mujer	Hombre	Brecha
Belice	2010	25,5	48,5	42,3	-6,2	100	96,5	-3,5	12,4	19,5	7,1	76,1	63,6	-12,5			
Costa Rica	2010	15,4	50,5	57,9	7,4	97,8	92,6	-5,2	8,8	15,3	6,5	31,5	43,7	12,2			
El Salvador	2010	21,4	48,6	54,3	5,7	65,2	82,5	17,3	23	20,2	-2,8	14,2	30	15,8			
El Salvador	2016	28,0	48,7	36,9	-11,8	76,5	75,2	-1,3	12,7	21,6	8,9	12,8	24	11,2			
Guatemala	2010	15,7	33,6	52,1	18,5	84,5	70,1	-14,4	2,1	24,2	22,1	13,7	20,7	7			
Guatemala	2017	18,5	41	42,7	1,7	68,1	66,3	-1,8	15,5	27,6	12,1	11,3	13,3	2			
Honduras	2010	31,7	31,2	31,2	0	93,4	75,6	-17,8	20,9	9,9	-11	29,4	25,8	-3,6			
Honduras	2016	26,5	33,7	48,5	14,8	91	68,7	-22,3	22,4	27,3	4,9	54,9	35,4	-19,5			
México	2010	14,6	12,3	35,4	23,1	56,2	67,7	11,5	3,1	9,4	6,3	26,7	30	3,3			
Nicaragua	2010	32,3	43,8	43,3	-0,5	67,2	87,3	20,1	18	15	-3	20,6	24,4	3,8			
Nicaragua	2016	27,0	50,3	46,9	-3,4	94,2	89,3	-4,9	54,7	30,1	-24,6	14,4	9,7	-4,7			
Panamá	2010	23,5	38	15,6	-22,4	56,2	77,3	21,1	0	1,2	1,2	0,2	1,3	1,1			
República Dominicana	2010	11,0	45,5	58,1	12,6	28,5	63,5	35	15,1	22,3	7,2	11,6	27	15,4			
República Dominicana	2016	21,2	42,9	52,9	10	38,5	48,9	10,4	44,2	23,8	-20,4	12,1	14,9	2,8			
Región	(*)	22,2	40,7	42,1	1,47	75,4	75,8	0,44	19,3	19,5	0,22	26,7	26,2	-0,46			
LAC	(*)	21,4	43,8	48,9	5,10	72,4	70,6	-1,80	19,9	24	4,10	26,3	26,9	0,60			
Mundo	(*)	18,2	30,9	33,4	2,50	76,9	78	1,10	14,1	14,6	0,50	26	26,2	0,20			

(*) para los promedios regionales se toma el valor más reciente de cada país

Fuente: Enterprise Survey, Banco Mundial

Tabla 18. Razones por las que no solicitaron un crédito

	Región		Región, excluyendo México y Belice		Mundo	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
No Sabe	1,54	1,71	1,23	2,99	2,3	2,81
No necesita	73,39	62,76	74,12	67,73	64,71	66,55
El proceso de aplicación era muy complejo	9,28	3,1	6,42	3,61	6,31	6,19
Tasa de interés no era favorable	4,54	18,33	5,31	9,88	10,86	11,43
Los requerimientos de colateral eran muy elevados	1,57	1,71	2,03	2,88	5,9	4,73
El tamaño y madurez del crédito no eran suficientes	0,64	0,11	0,37	0,05	2,26	1,98
No pensé que me lo aprobarían	2,34	1,55	1,8	2,67	3,05	2,29
Otro	6,47	10,91	8,71	10,19	4,61	4,02
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Enterprise Survey, Banco Mundial

La ES desde 2016 incluye información de la tasa de rechazo para los que pidieron préstamos, lo que se muestra en la Tabla 19. Honduras es el que mayores diferencias de género muestra, seguido de El Salvador. En los otros tres países las mujeres tienen tasas de rechazo mucho menores a los hombres.

Tabla 19. Tasa de rechazo en solicitud de créditos por género

	Mujer	Hombre
El Salvador	3,5	0,8
Guatemala	0,5	3,2
Honduras	21,4	3,3
Nicaragua	0,7	1,2
R Dominicana	0	1,8
LAC	7,4	3
Mundo	10	10,7

Fuente: Enterprise Survey, Banco Mundial

5.4. Econometría de brecha de género

¿Son los efectos encontrados significativos? Dado que la brecha es baja en muchos casos, vale la pena preguntarse si son significativamente distintas de cero, es decir, en qué medida existe realmente una brecha.

La literatura muestra que empresas en sectores más informales, más chicas y más jóvenes tienden a tener menos acceso al crédito. También sabemos que hay diferencias sectoriales, por ejemplo como servicios y comercio suelen tener menos acceso (muchas veces con menos colateral). Otro aspecto que en Latinoamérica tiene impacto es la propiedad de la firma, las que tienen participación extranjera suelen tener menos problemas de acceso al financiamiento. Precisamente las firmas lideradas por mujeres tienden a compartir estas propiedades. En la región en su conjunto, de acuerdo en la encuesta de la Enterprise Survey (ponderando) la probabilidad de que una mujer lidere una empresa manufacturera es de 16,5%, pero en servicios es de 24,1%; en una pequeña es de 20,9%, pero en una grande (más de 100 empleados) es 6,5%; en una doméstica 18,8%, pero en una con participación de capital extranjero 13,7%; en el sector que enfrenta competencia de la informalidad 23,4%, en el no informal 16,3%. Respecto a los sectores, en el manufacturero las chances de encontrar una líder mujer es de 12,2%, pero en Turismo 27%, y Comercio 21,6%. Cuanto más pesada

es la industria manufacturera, menos mujeres hay. La manufactura de Alimentos es la única con una tasa alta, 23,7%, pero en la de Maquinaria y Equipo es de tan solo 1,7%, Minerales 2,55% y Metales Procesados 4,3%. Las industrias pesadas suelen ser más intensivas en capital (activos fijos y maquinaria y equipos) que son más fáciles de utilizar como garantía para los créditos.

La pregunta de interés es cuánto de las brechas encontradas queda luego de controlar por estos factores observables. Para explicar el procedimiento tomamos un caso puntual, Costa Rica. La brecha entre hombres y mujeres en el acceso al financiamiento es de 7,4%: el 50,5% de las firmas lideradas por mujeres tienen créditos o líneas de crédito comparado con el 57,9% de las firmas lideradas por hombres. Si incluimos como controles el sector económico de la empresa, la antigüedad, si está en un sector informal o no, y si tiene presencia extranjera en el capital accionario (más del 20%), las diferencias de características entre las empresas lideradas por mujeres y hombre explican tan sólo el 22% de la brecha. Cuando incluimos tamaño, podemos explicar el 85% de la brecha por diferencias en características y sólo 15% por diferencias en los coeficientes. Esto muestra que el tamaño de la empresa es clave para entender la brecha entre mujeres y hombres en Costa Rica. Una empresa liderada por una mujer idéntica en estas dimensiones a una liderada por hombre (incluso tamaño) sigue teniendo menos probabilidades de acceder al crédito, pero la brecha sería mucho más chica, de tan solo 1,5% (y no de 7,4%). Que el tamaño sea tan relevante para explicar la brecha no implica que no exista discriminación. Esa brecha de 1,5% en contra de las mujeres es chica, pero puede actuar en forma acumulada, discriminación en las etapas tempranas de la empresa pueden llevar a un patrón de crecimiento más lento y por eso ser más chica hoy.

El caso opuesto es Nicaragua. Según la ES la brecha en acceso al crédito es favorable a las mujeres, el 50,3% de las firmas lideradas por mujeres tienen crédito o una línea de crédito abierta pero solo el 46,9% de los hombres. El porcentaje de firmas con acceso al crédito lideradas por mujeres es un valor inusualmente elevado (para los parámetros de Latinoamérica). El análisis de descomposición de brecha muestra que hay un fuerte efecto de discriminación inversa. Si las mujeres tuvieran la misma ecuación de respuesta que los hombres e igualamos las características de las firmas, debería haber una brecha en contra de las mujeres de 13%, similar a la observada para Honduras (14,8%), por lo que los bancos estarían favoreciendo el crédito a las mujeres empresarias. En Nicaragua el porcentaje de mujeres empresarias con crédito subió de 43,8% a 50,3% entre 2010 y 2016, mientras que en Honduras pasó de 31,2% a 33,7%.

Tabla 20. Acceso al financiamiento y género del Top Manager

País	Año	Brecha Bruta	Porcentaje explicado por	
			Características distintas	Coefficientes distintos
Belice	2010	-6.2	61.8%	38.2%
Costa Rica	2010	7.4	79.7%	20.3%
El Salvador	2016	-11.8	21.3%	78.7%
Guatemala	2017	1.7	47.4%	52.6%
Honduras	2016	14.8	30.3%	69.7%
México	2010	23.1	30.2%	69.8%
Nicaragua	2016	-3.4	-208.0%	308.0%
Panamá	2010	-22.4	50.9%	49.1%

República Dominicana	2016	10.0	25.4%	74.6%
----------------------	------	------	-------	-------

6. Conclusiones

En este trabajo se resumió la literatura internacional sobre brechas de género en financiamiento y crecimiento, y se buscó aportar evidencia empírica específica para los países de Centroamérica, México y República Dominicana.

Se estudió la brecha de género con tres bases de datos distintas, Global Findex, una encuesta a nivel de individuos, SME Finance Forum, datos agregados estimados, y Enterprise Survey, una encuesta a nivel empresa que informa el género del top manager. La ventaja de Global Findex y la Enterprise Survey es que se cuenta con microdatos para poder hacer un análisis más profundo de las causas detrás de las brechas.

Estudiando Global Findex encontramos que los niveles de bancarización son bajos, y más bajos aún para las mujeres. Para la región en su conjunto notamos que el 39% de las mujeres y el 48% de los hombres tienen cuenta en una institución financiera. Cuatro de los nueve países estudiados tienen brechas de género mayores a lo correspondiente por su nivel de ingreso. Además, en el caso de Panamá, El Salvador y Nicaragua, la brecha se ha acentuado en los últimos años. Esta brecha entre hombres y mujeres es la bruta, en el sentido que no se está controlando por factores observables de las personas que incidan en la bancarización. Sabemos que la edad, el nivel educativo y la situación laboral, entre otras variables, inciden en el resultado de tener o no una cuenta bancaria. Estos factores no tienen por qué ser iguales entre hombres y mujeres. Una forma de controlar por esta heterogeneidad es a través de la descomposición de brechas de Oaxaca-Blinder (en nuestro caso, para modelos no lineales). De esta forma se puede separar la brecha bruta en lo esperable por diferencias observables en las características distintas de las personas y en lo no observable, que se puede interpretar como variables faltantes al modelo o bien discriminación. No contamos en Global Findex ni en la Enterprise Survey con características de personalidad. La literatura reciente ha mostrado que diferencias en la aversión al riesgo, en la confianza o el conocimiento en finanzas influye en las decisiones financieras. Parte de la brecha no observada puede deberse a estos factores, que sabemos que en general son más aversos para las mujeres (que en promedio son más aversas al riesgo, y suelen mostrar menos confianza que los hombres). Con esta salvedad se hace un análisis de brecha donde las variables de control incluidas son edad, educación, ingreso, estado laboral, tenencia de celular, si es un ciudadano documentado y si recibe remesas del exterior. Todas estas variables inciden en forma significativa en la bancarización con el signo esperado. Diferencias en las características de hombres y mujeres en estas dimensiones explican el 60% de la brecha en bancarización en la región estudiada por lo que, aun controlando por estos factores, las mujeres siguen estando desventajadas respecto a los hombres (en Latinoamérica y el mundo es de 70%). La brecha no explicada en bancarización es alta, sobre todo teniendo en cuenta los bajos niveles de la región.

Respecto al acceso al crédito personal, encontramos que las brechas de género son menores a lo esperable en casi todos los países excepto en los créditos hipotecarios, que en la región tienen más probabilidad de ser otorgados a hombres. Es también cierto que las mujeres tienen

una brecha a su favor en el acceso al crédito destinado a la salud y emergencias, algo que no ocurre a nivel mundial. Pareciera ser que hay un patrón sobre el uso de la capacidad crediticia. Respecto a los créditos con fines de negocios, en todos los países se encuentra una brecha de género en contra de las mujeres, siendo República Dominicana la única excepción. De hecho, llama la atención el caso de Nicaragua, donde las mujeres tienen mucho más acceso al crédito para negocios que los hombres. La descomposición de Oaxaca-Blinder muestra que el 90% de la brecha de género en el acceso al financiamiento es explicado por las diferencias de recursos, con lo cuál el espacio para discriminación de género en el sistema financiero es muy bajo. Por otro lado, en el ahorro las diferencias de dotaciones explican muy poco de la brecha, con lo cuál hay algo en cómo funcionan estas economías, tal vez en el mercado de trabajo o en la asignación de tareas y responsabilidades en el hogar, que hace que las mujeres se vean perjudicadas en su capacidad de ahorro.

Respecto al crédito empresario, SME Finance Forum hace una estimación de la falta de financiamiento para MiPyMEs de la región, encontrando esta necesidad representa el 21,4% del PIB, por encima de países de similar nivel de ingreso, y por encima de Latinoamérica en su conjunto (20,3%). Costa Rica es el que menos déficit agregado mostraría, con sólo 9% del PIB, y Panamá el que más, con necesidades financieras de sus MiPyMEs equivalente 40,8% del PIB. El resto de los países se encuentran con necesidades entre 14 y 26% de sus PIB. SME Finance Forum cuantifica además la restricción financiera por género del dueño de la empresa, encontrando que, en el promedio de la región, las MiPyMEs lideradas por mujeres no tienen más necesidades financieras que las lideradas por hombres. De hecho, en 5 de los 8 países de la región que cubre este análisis se encuentra un porcentaje mayor de firmas lideradas por hombres restringidas totalmente de acceso al crédito.

La Enterprise Survey incluye también empresas grandes y contamos con microdatos. Es la última fuente de información que analizamos para caracterizar a la región. Lo primero que llama la atención es que en la región hay relativamente muchas empresas lideradas por mujeres, aunque esto se da en empresas medianas y chicas, y para las grandes se ve un déficit. En promedio, sólo el 9% de las empresas de más de 100 empleados son lideradas por una mujer en la región, con niveles muy bajos para Nicaragua (2%), Honduras (5%) y El Salvador (7%), y niveles relativamente altos en República Dominicana (18%). El promedio regional de 9% está por debajo del promedio de Latinoamérica, 10%, y del mundo, 12,3%.

Respecto al acceso al crédito (préstamos bancarios o líneas de crédito), encontramos que la brecha promedio en la región en contra de la mujer es de 1,5%, muy bajo en comparación al promedio de Latinoamérica, 5,1%. Hay países como Belice, El Salvador, Nicaragua o Panamá, donde las empresas lideradas por mujeres tienen más acceso al crédito que las lideradas por hombres. México es el país con el mayor gap de género en contra de las mujeres, no sólo muestra el menor porcentaje de empresas lideradas por mujeres (sólo 14,6%) sino que de estas empresas sólo el 12,3% tiene acceso al crédito, mientras que para las empresas lideradas por hombres la probabilidad de tener acceso al crédito es casi de tres veces (35,4% de las firmas tienen acceso).

Finalmente, en relación con las restricciones financieras, en promedio no hay diferencias entre las firmas lideradas por hombres y las lideradas por mujeres en el porcentaje de firmas

que identifican a la falta de acceso al financiamiento como una restricción a sus negocios severa o muy severa. Este promedio, sin embargo, esconde una gran heterogeneidad por país. En Belice y Nicaragua se da que las empresas lideradas por mujeres tienen un porcentaje mayor de firmas con restricciones, y esto pasa a la vez que las empresas lideradas por mujeres tienen mejor acceso al crédito. Honduras también es un caso donde las empresas lideradas por mujeres tienen mayores restricciones financieras, pero en este caso la brecha de acceso al financiamiento es en contra de las mujeres y muy significativa. De los nueve países, sólo en tres las empresas lideradas por mujeres se identifican en mayor medida que las lideradas por los hombres como restringidas fuertemente. Al igual que hicimos con los datos a nivel personal, hacemos un análisis de brecha, donde las variables observables ahora son características de las firmas, tales como antigüedad, tamaño, sector económico, capital extranjero y si operan en un sector informal. Estas variables no son muy buenos predictores de acceso al crédito, pero ayudan a explicar parte de la heterogeneidad. En todos los países, a excepción de Nicaragua, encontramos que luego de controlar por estos factores se reduce la brecha, pero el espacio para discriminación sigue siendo alto en todos los países. En el caso de Nicaragua se observa discriminación inversa, las empresas lideradas por mujeres reciben más crédito que las de hombres con iguales características, y este es el único país con este comportamiento. De hecho, la tasa de rechazo de créditos de las empresas lideradas por hombres, si bien es bajo en el contexto regional, es de casi el doble que la tasa que registran las empresas lideradas por mujeres.

El hecho que, en ningún caso, ni a nivel personal ni a nivel empresarial, hayamos podido eliminar las brechas incluyendo factores observables nos indica que las mujeres en la región están más desaventajadas y esto es un motivo de preocupación, ya que incide en la productividad de la economía, la fertilidad y la tasa de acumulación del capital humano, tres dimensiones donde los países estudiados muestran déficit. Los gobiernos y los bancos tienen trabajo para hacer, y reducir la brecha aún más. Hay otros factores que están jugando en la brecha de estos países, más que en otros países que usamos de comparación. Nos debemos preguntar qué estrategias se podrían adoptar para hacer más igualitario el acceso al crédito, sabiendo que esto no es sólo una cuestión de equidad, sino de desarrollo económico y productividad agregada.

7. Referencias

- Aigner, D. J. & Cain, G. G. (1977), 'Statistical theories of discrimination in labor markets', *Industrial and Labor Relations Review* 30(2), 175–187.
- Aker, J. C., Boumniel, R., A. McClelland, & N. Tierney (2016), "Payment Mechanisms and Anti-poverty Programs: Evidence from a Mobile Money Cash Transfer Experiment in Niger." *Economic Development and Cultural Change* 65 (1): 1–37.
- Alesina, A. F., Lotti, F. Y Mistrulli, P. E. (2013), "Do women pay more for credit? Evidence from Italy". *Journal of the European Economic Association*, 11 (Supplement s1), 45–66.
- Aterido, R., Beck, T. & Iacovone, L. (2013). "Access to finance in sub-saharan africa: Is there a gender gap?" *World Development*, 47, 102–120.
- Auguste, S. & Galetto, B. (2020) "Género y acceso al financiamiento empresario en la Argentina" IDB-DP-760
- Barber, B. M. & Odean, T. (2001), 'Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment', *The Quarterly Journal of Economics* 116(1), 261–292.
- Bardasi, E., Sabarwal, S. & Terrell, K. (2009). How do female entrepreneurs perform? evidence from three developing regions. *Small Business Economics*, 37 (4), 417–441.
- Beck, T., Levine, R., & Loayza, N. (2000). "Finance and the sources of growth." *Journal of Financial Economics*, 58(1–2), 261–300.
- Beck, Thorsten (2001) "Financial Development and International Trade: Is There a Link?" *World Bank Policy Research Working Paper No. 2608*.
- Beck, Thorsten; Demirguc-Kunt, Asli & Maksimovic, Vojislav, 2005 "Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter?" *The Journal Finance* volume 60, issue 1, pp 137-177.
- Bekaert, Geert & Harvey, Campbell R. & Lundblad, Christian, 2005. "Does financial liberalization spur growth?" *Journal of Financial Economics*, Elsevier, vol. 77(1), pages 3-55, July.
- Bellucci, A., Borisov, A. & Zazzaro, A. (2010). "Does gender matter in bank-firm relationships? Evidence from small business lending." *Journal of Banking & Finance*, 34 (12), 2968–2984.
- Blanchflower, D. G., Levine, P. B. and Zimmerman, D. J. (2003), 'Discrimination in the small-business credit market', *Review of Economics and Statistics* 85(4), 930–943.
- Bruhn, M. (2009). "Female-Owned Firms in Latin-America - Characteristics, Performance, and Obstacles to Growth." *Policy Research Working Paper Series 5122*, The World Bank.
- Campanella, F. & Serino, L. (2019). "Gender and Financial Constraints: An Empirical Investigation in Italy," *International Journal of Financial Research* vol 10, No 2.
- Cavalcanti, T. & Tavares, J, (2016) "The Output Cost of Gender Discrimination: A Model-based Macroeconomics Estimate" *The Economic Journal*, Volume126, Issue590, February 2016, Pages 109-134.
- Cavalluzzo, K & Cavalluzzo, L. (1998) "Market Structure and Discrimination: The Case of Small Businesses" *Journal of Money, Credit and Banking*, 1998, vol. 30, issue 4, 771-92.
- Cavalluzzo, K. & J. D. Wolken, (2005) "Small Business Loan Turndowns, Personal Wealth and Discrimination." *Journal of Business* 78 (6): 2153 2178.
- Cavalluzzo, Ken, Linda C. Cavalluzzo, & John D. Wolken. 2002. "Competition, Small Business Financing, and Discrimination: Evidence from a New Survey." *Journal of Business* 75 (4):641 679.

- Cole R.A. & H. Mehran (2009). "Gender and the availability of credit to privately held firms: evidence from the Surveys of Small Business Finances." FRBNY Staff Report No. 383.
- Croson, R. y Gneezy, U. (2009) "Gender Differences in Preferences" *Journal of Economic Literature*, vol. 47, no 2, June 2009, pp. 448-74.
- Cuberes D. & Teignier M. (2018) "Macroeconomic costs of gender gaps in a model with entrepreneurship and household production," *The B.E. Journal of Macroeconomics*, De Gruyter, vol. 18(1), pages 1-15, January.
- Cuberes, D. & Teignier, M. (2014) "Gender Inequality and Economic Growth: A Critical Review." *Journal of International Development* 26 (2): 260–276.
- Cuberes, D., & Teignier, M. (2016) "Aggregate Costs of Gender Gaps in the Labor Market: A Quantitative Estimate." *Journal of Human Capital* 10 (1): 1–32.
- Dohmen T., A. Falck, D. Huffman, U. Sunde, J. Schupp & G.G. Wagner (2011), "Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 9, No. 3 (June 2011), pp. 522-550.
- Dollar, D., & R. Gatti (1999): "Gender Inequality, Income, and Growth: Are Good Times Good for Women?," *Policy Research Report on Gender and Development, Working Paper Series, No. 1*
- Duflo, E. (2012). "Women Empowerment and Economic Development." *Journal of Economic Literature* 50 (4): 1051–1079.
- Dupas, Pascaline, & Jonathan Robinson. (2013). "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya." *American Economic Journal: Applied Economics*, 5 (1): 163-92.
- Farrell, L., Fry, T. R., & Risse, L. (2016). "The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour." *J. Econ. Psychol.* 54, 85–99.
- Galor, O., & D. N. Weil (1996): "The Gender Gap, Fertility, and Growth," *American Economic Review*, 85(3), 374–387.
- Gumbel, D. " (2004): "The Influence of Gender Inequality on Economic Growth," *Mimeo*.
- Holloway, K., Z. Niazi, & R. Rouse. (2017). "Women's Economic Empowerment Through Financial Inclusion: A Review of Existing Evidence and Remaining Knowledge Gaps." *New Haven, CT: Innovations for Poverty Action*
- Hospido, Laura; Luc Laeven, y Ana Lamo (2019) "The gender promotion gap: evidence from central banking" *European Central Bank Working Paper Series* 2265.
- Ismail, S., Faique, F. A., Bakri, M. H., Zain, Z. M., Idris, N. H., Yazid, Z. A., et al. (2017). "The role of financial self-efficacy scale in predicting financial behavior." *Adv. Sci. Lett.* 23, 4635–4639.
- Jianakoplos, N. A. & Bernasek, A. (1998), "Are women more risk averse?," *Economic Inquiry* Volume 36, Issue 4, October 1998, 620-630.
- Khera, Purva (2018). "Closing the Gender Gap in India: Does Increasing Women's Access to Finance Help?" *IMF Working Paper* 18/212
- Klasen S. y Santos Silva M. (2018) "Gender Inequality as a Barrier to Economic Growth: a Review of the Theoretical Literature," *Courant Research Centre: Poverty, Equity and Growth - Discussion Papers* 252, Courant Research Centre PEG.
- Klasen, S. 1999. "Does Gender Inequality Reduce Growth and Development: Evidence from Cross-country Regressions (English)." *The World Bank Policy Research Report on Gender and Development Working Paper Series* 7. Washington, DC: World Bank.

- Klasen, S., & Lamanna, F. (2009). "The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth: New Evidence for a Panel of Countries." *Feminist Economics* 15 (3): 91–132.
- Knowles S., P. K. Lorgelly & D. Owen, 2002. "Are educational gender gaps a brake on economic development? Some cross-country empirical evidence," *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, vol. 54(1), pages 118-149, January.
- Levine, R., Loayza, N., & Beck, T. (2000). Financial intermediation and growth: Causality and causes. *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31–77.
- Levine, R., (2006). "Finance and Growth: Theory and Evidence in Handbook of Economic Growth", Eds: Philippe Aghion and Steven Durlauf, New York: Elsevier North-Holland, pp. 865-934.
- Love, Inessa, (2003). "Financial Development and Financing Constraints: International Evidence from the Structural Investment Model," *Review of Financial Studies*, Society for Financial Studies, vol. 16(3), pages 765-791, July.
- Madill, J.J., A.L. Riding & G.H. Haines (2006) "Women entrepreneurs: debt financing and banking relationships", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol 19, issue 2, pp121-142.
- Mannah-Blankson, T. (2018). Gender Inequality and Access to Microfinance: Evidence from Ghana. *Journal of African Development*, 20(2), 21-34.
- Mijid, Naranchimeg (2015). "Why are female small business owners in the United States less likely to apply for bank loans than their male counterparts?", *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, Volume 27, 2014 - Issue 2.
- Mijid, Naranchimeg, & Alexandra Bernasek. 2013. "Gender and Credit Rationing of Small Businesses." *The Social Science Journal* 50 (1): 55 65.
- Moro, Andrea & Wisniewski, Tomasz & Massimiliano Mantovani, Guido. (2017). Does a Manager's Gender Matter when Accessing Credit? Evidence from European Data, *Journal of Banking & Finance*, 80 (10).
- Muravyev, A., Talavera, O. & Schäfer, D. (2009). "Entrepreneurs' gender and financial constraints: evidence from international data", *Journal of Comparative Economics*, 37 (2), 270–286.
- Nofsinger, John, Fernando M. Patterson, Corey A. Shank (2018) "Decision-making, financial risk aversion, and behavioral biases: The role of testosterone and stress" *Economics & Human Biology*, Volume 29, May 2018, Pages 1-16.
- Ongena, S. & Popov, A. (2013). "Take care of home and family, honey, and let me take care of the money. Gender bias and credit market barriers for female entrepreneurs". *European Banking Center Discussion Paper No. 2013-001*.
- Orser, Barbara J., Allan L. Riding, & Kathryn Manley. 2006. "Women Entrepreneurs and Financial Capital." *Entrepreneurship Theory and Practice* 30 (5): 643 665.
- Orser, Barbara J., & Allan L. Riding. 2006. "Gender-based Small Business Programming: The Case of the Women's Enterprise Initiative." *Journal of Small Business & Entrepreneurship* 19 (2):143 166.
- Phelps, E. S. (1972), 'The statistical theory of racism and sexism', *American Economic Review* 62(4), 659–61
- Piras, Claudia, Presbitero, Andrea F. y Rabelotti, Roberta (2013). "Definitions Matter Measuring Gender Gaps in Firms' Access to Credit", *Inter-American Development Bank Capital Markets and Financial Institutions Division (CMF/IFD) Discussion paper No. IDB-DP-314*, October 2013
- Rajan, R., & Zingales, L. (1998). "Financial Dependence and Growth." *The American Economic Review*, 88(3), 559-586.

- Riding, Allan L., & Catherine S. Swift. 1990. "Women Business Owners and Terms of Credit: Some Empirical Findings of the Canadian Experience." *Journal of Business Venturing* 5 (5): 327-340.
- Robb A. & J.D. Wolken (2002). "Firm, owner, and financing characteristics: differences between female- and male-owned small businesses." FEDS Working paper No. 18.
- Sapienza, P., Zingales, L., Meastriper, D. (2009). Gender differences in financial risk aversion and career choices are affected by testosterone. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(36), 15268-15273
- Stefani, M. L. & Vacca, V. (2013). Credit access for female firms: evidence from a survey on European SMEs. Occasional Paper 176, Banca d'Italia.
- Storey, D. J. (2004). "Racial and gender discrimination in the micro firms credit market?: Evidence from Trinidad and Tobago." *Small Business Economics*, 23 (5), 401–422.
- Suri Tavneet & William Jack (2016) "The long-run poverty and gender impacts of mobile money" *Science* 09 Dec 2016: Vol. 354, Issue 6317, pp. 1288-1292
- Theodos, Brett; Emma Kalish, Signe-Mary McKernan, and Caroline Ratcliffe (2014) "Do Financial Knowledge, Behavior, and Well-Being Differ by Gender" Urban Institute
- Treichel, Monica Zimmerman; Scott, Jonathan A. (2006) "Women-Owned Businesses and Access to Bank Credit: Evidence from Three Surveys Since 1987", *Journal of Venture Capital*, Vol. 8, No. 1, 51–67, January 2006.
- Wurgler, Jeffrey, 2000. "Financial markets and the allocation of capital," *Journal of Financial Economics*, Elsevier, vol. 58(1-2), pages 187-214.

Anexo Estadístico

Tabla A21. Factores observables que impactan en el acceso al crédito de instituciones financieras
(variable dependiente toma 1 si accedió a un crédito en los últimos 12 meses, 2017)

	Región		Latinoamérica		Mundo(1)	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
MFX	-1.92%	0.4%	-2.49%	-0.44%	-2.6%	-0.43%
Regresiones						
Mujer	-0.0981** (0.034)	0.0263 (0.028)	-0.126*** (0.037)	-0.026 (0.039)	-0.130*** (0.015)	-0.0257 (0.021)
Edad		0.0564*** (0.010)		0.0529*** (0.007)		0.0570*** (0.004)
Edad al cuadrado		-0.000616*** (0.000)		-0.000571*** (0.000)		-0.000583*** (0.000)
Edu. Secundario		0.164*** (0.043)		0.130*** (0.037)		0.201** (0.071)
Edu. Terciario/Universitario		0.222* (0.112)		0.294*** (0.079)		0.439*** (0.079)
ing2		0.0749 (0.064)		0.117* (0.049)		0.0303 (0.025)
ing3		0.168 (0.107)		0.195** (0.070)		0.0362 (0.029)
ing4		0.314* (0.129)		0.262** (0.084)		0.0736* (0.033)
ing5		0.442*** (0.085)		0.385*** (0.068)		0.0669 (0.039)
1 si está empleado		0.345*** (0.055)		0.323*** (0.054)		0.328*** (0.032)
1 si tiene celular		0.411*** (0.069)		0.374*** (0.046)		0.228*** (0.045)
1 si tiene ID		0.412*** (0.123)		0.392*** (0.088)		0.0993 (0.104)
1 si recibe remesas		0.253*** (0.066)		0.294*** (0.046)		0.236*** (0.026)
Constante	-1.145*** (0.099)	-3.673*** (0.274)	-1.127*** (0.056)	-3.537*** (0.178)	-1.113*** (0.033)	-3.162*** (0.116)
N	8430	8316	16404	16250	145234	97731
PseudoR2	0.0012	0.093	0.0021	0.08	0.0022	0.0686

Tabla A22. Factores observables que impactan en el acceso al crédito bancario con destino a inversiones en negocios o agro

(variable dependiente toma 1 si accedió a un crédito en los últimos 12 meses con este destino, 2017)

	Región		Latinoamérica		Mundo(1)	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
MFX	-1.20%	0.70%	-1.50%	0.10%	-2.0%	-0.82%
Mujer	-0.0817 (0.073)	0.0558 (0.070)	-0.107* (0.049)	0.0104 (0.049)	-0.162*** (0.016)	-0.0726*** (0.020)
Edad		0.0406*** (0.011)		0.0450*** (0.007)		0.0297*** (0.004)
Edad al cuadrado		-0.000543*** (0.000)		-0.000581*** (0.000)		-0.000388*** (0.000)
Edu. Secundario		-0.0845 (0.093)		-0.0762 (0.059)		-0.181*** (0.048)
Edu. Terciario/Universitario		0.00358 (0.115)		-0.0191 (0.078)		-0.238*** (0.060)
ing2		0.0791 (0.078)		0.120* (0.055)		0.039 (0.025)
ing3		0.0268 (0.100)		0.137 (0.072)		0.044 (0.033)
ing4		0.180* (0.092)		0.260*** (0.064)		0.0903* (0.036)
ing5		0.326*** (0.094)		0.358*** (0.061)		0.126** (0.039)
1 si está empleado		0.511*** (0.067)		0.529*** (0.056)		0.499*** (0.035)
1 si tiene celular		0.221* (0.092)		0.177* (0.074)		0.00384 (0.033)
1 si tiene ID		-0.0154 (0.112)		-0.105 (0.091)		-0.119* (0.057)
1 si recibe remesas		0.405*** (0.061)		0.434*** (0.050)		0.446*** (0.033)
constante	-1.354*** (0.0899)	-2.805*** (0.199)	-1.376*** (0.055)	-2.879*** (0.154)	-1.434*** (0.032)	-2.268*** (0.090)
Pseudo R2	0.0009	0.0755	0.0015	0.076	0.0036	0.0675
N	8504	8359	16504	16315	146419	98372