

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL
ECUADOR**

FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación previa a la obtención del título de Economista

*Enfoque de género en la asignación de créditos de consumo en
una institución financiera peruana para el periodo 2017 - 2018.*

Claudia Andrea Vinueza Hidalgo
claudyavh@gmail.com

Directora: Mtr. Francisca Granda
mfgranda@puce.edu.ec

Quito, septiembre 2020

Resumen

El presente trabajo analiza la asignación de créditos en una institución financiera peruana que está dirigida a dar preferentemente crédito a las mujeres. Se realiza un estudio del perfil crediticio promedio de ambos géneros, con el que se realiza un análisis descriptivo de las principales variables que establecen las diferencias entre ambos géneros y se explica las razones de estas diferencias. Finalmente, se utilizó la metodología expuesta por Oaxaca (1973) y luego reforzada por Blinder & Oaxaca para la estimación de la brecha y discriminación en los montos asignados por género. Los resultados del modelo demuestran que existe un sesgo positivo de manera agregada, pero a nivel departamental, el departamento dos tiene un sesgo negativo en la asignación de montos hacia las mujeres cuando presenta una brecha salarial significativa y un nivel alto de pobreza en comparación con los demás departamentos.

Palabras clave: Discriminación en la asignación de montos, descomposición Oaxaca-Blinder, género, feminismo.

Abstract

The following study analyzes the allocation of loans in a Peruvian financial institution that is aimed at giving in preference credit to women. To examine the average credit profile, its differences between both genders, and the main variables that influence on them, a descriptive analysis is carried out. Secondly, the Blinder-Oaxaca decomposition (1973) is applied and determinates the gender gap in the allocation of loans. The results of the model determined that there is a positive bias in the aggregate model, but at a departmental level, department two has a negative bias in the allocation of loans to women when it presents a significant wage gap and a high level of poverty compared to other departments.

Keywords: Discrimination in the allocation of loans, Oaxaca-Blinder decomposition, gender, feminism.

Enfoque de género en la asignación de créditos de consumo en una institución financiera para el periodo 2017 - 2018.

Resumen.....	2
Abstract	3
Índice de tablas	7
Índice de Gráficos.....	8
Introducción.....	9
Metodología del trabajo	11
Preguntas de investigación	11
Pregunta General.....	11
Preguntas Específicas.....	11
Objetivos de la investigación.....	12
Objetivo General.....	12
Objetivo Específicos	12
Hipótesis de la investigación	12
Capítulo I: Fundamentación Teórica.....	13
Feminismo y pensamiento económico	13
Intermediación financiera	14
Información asimétrica.....	15
Eficiencia racional	16
Trabajo no remunerado y participación laboral de las mujeres en el mercado.....	17
Discriminación laboral, segregación ocupacional y desigualdad salarial.....	19
Acumulación de activos por parte de las mujeres	21
Aumento del bienestar por ingresos adicionales.....	23
Educación financiera por parte de la madre	24
Inclusión de género en el sistema financiero	25
Contexto de América Latina y de Perú	27
Situación financiera en Latinoamérica	27
Contextualización de Perú.....	29
Situación financiera del Perú.....	31
Capítulo II: Análisis descriptivo y explicación de las diferencias de las y los prestatarios de crédito de consumo para la institución financiera para el periodo 2017 - 2018	34
Edad de las y los prestatarios.....	36
Estado civil de las y los prestatarios	38
Tipo de residencia de las y los prestatarios	39
Nivel educativo de las y los prestatarios	40

Diferencias salariales entre las y los prestatarios.....	42
Situación laboral de las y los prestatarios.....	45
Características financieras	47
Calificación crediticia de las y los prestamistas.....	47
Tasa de interés de las y los prestatarios.....	50
Monto asignado a las y los prestatarios.....	51
Tiempo del préstamo de las y los prestatarios	52
Deudas externas de las y los prestatarios	52
Morosidad de las y los prestatarios	55
Capítulo III: Modelos econométricos.....	57
Ecuación del Ingreso de Mincer modificada	57
Corrección del sesgo de selección	57
Oaxaca-Blinder	58
Determinación de las variables	60
Resultados	62
Resultados de ecuación de Mincer modificada.....	62
Resultados de la descomposición de Blinder- Oaxaca	67
Capítulo IV: Conclusiones	69
Recomendaciones	71
Anexos	80
Anexo A: Características de los hogares según el nivel socioeconómico.....	80
Anexo B: Profundización de la bancarización en el 2014.....	80
Anexo C: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el estado civil y el tipo de vivienda (porcentaje sobre el total de clientes de cada género por departamento).....	81
Anexo D: Inclusión financiera de la población ocupada según nivel educativo en el 2017.....	82
Anexo E: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el rango de ingresos en USD para el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género).....	82
Anexo F: Ingreso promedio mensual en dólares USD de los clientes hombres y mujeres según el rango de edad por género en el 2017 y 2018.....	83
Anexo G: Brecha salarial y promedio del ingreso de los clientes hombres y mujeres según el rango de edad en el 2017 y 2018	83
Anexo H: Ingreso promedio en dólares USD de los clientes hombres y mujeres según el nivel educativo por departamento en el 2017 y 2018	84
Anexo I: Población ocupada en condición de trabajador independiente, según sexo y actividad realizada en su negocio en el 2017 (porcentaje sobre el total de la PEA sin relación de dependencia).....	84
Anexo J: Inclusión financiera entre hombres y mujeres según la relación sin dependencia en el 2017	85
ANEXO K: Distribución de los clientes hombres y mujeres según la situación laboral en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género).....	85

Anexo L: Monto promedio e asignado en dólares USD a los clientes hombres y mujeres según el género y departamento en el 2017 y 2018	86
Anexo M: Dispersión del número de instituciones financieras externas que los clientes hombres y mujeres tienen en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de clientes de cada género por departamento)	87
Anexo N: Rango de edad y número de instituciones según el género en el 2017 y 2018	87
Anexo O: Distribución de los clientes hombres y mujeres según nivel de endeudamiento y rango mora para el 2017 y 2018 (porcentaje horizontal sobre el total de los clientes de cada género y nivel de endeudamiento)	88

Índice de tablas

Tabla No. 1: Número de los clientes por género y departamentos en el 2017 y 2018	34
Tabla No. 2: Ingreso promedio en dólares USD según el género y departamento en el 2017 y 2018	43
Tabla No. 3: Distribución de los clientes hombres y mujeres según la situación laboral en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento).....	46
Tabla No. 4: Promedio del monto asignado por la institución financiera según el tiempo del préstamo y género para el 2017 y 2018.....	52
Tabla No. 5: Promedio de instituciones externas según el género en el 2017 y 2018	54
Tabla No. 6: Resultados de MCO agregada para el 2017 y 2018.....	63
Tabla No. 7: Resultados de MCO por departamento para el 2017	64
Tabla No. 8: Resultados del Departamento dos para el 2017 y 2018	65
Tabla No. 9: Descomposición del monto asignado para el 2017 y 2018	67
Tabla No. 10: Descomposición del monto asignado por departamentos para el 2017 y 2018	68

Índice de Gráficos

Gráfico No. 1: Estructura del gasto de un ciudadano promedio en el 2017	30
Gráfico No. 2: Brecha entre ingresos de hombres y mujeres del 2010 al 2017(dólares USD)....	31
Gráfico No. 3: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el departamento para el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento).....	35
Gráfico No. 4: Distribución de los clientes hombres y mujeres según la edad en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento).....	37
Gráfico No. 5: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el estado civil y departamento para el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento)	38
Gráfico No. 6: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el tipo de vivienda para el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento).....	39
Gráfico No. 7: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el nivel educativo en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento).....	40
Gráfico No. 8: Promedio de los años de estudio alcanzado por hombres y mujeres según departamento en el 2017	42
Gráfico No. 9: Ingreso promedio de los hombres y mujeres en dólares USD según el departamento en el 2017	43
Gráfico No. 10: Brecha salarial según el departamento en el 2017	44
Gráfico No. 11: Tasa de empleo adecuado según el género en el 2017	45
Gráfico No. 12: Distribución de los clientes hombres y mujeres según la calificación crediticia en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento) .	48
Gráfico No. 13: Promedio del monto asignado a los clientes hombres y mujeres según la calificación crediticia en el 2017 y 2018.....	49
Gráfico No. 14: Promedio de la tasa de interés de los hombres y mujeres clientes según la calificación crediticia en el 2017 y2018.....	49
Gráfico No. 15: Promedio del ingreso mensual de los clientes hombres y mujeres según el rango de la tasa de interés en el 2017 y 2018.....	50
Gráfico No. 16: Caja de bigotes de los clientes hombres y mujeres según el monto asignado en el 2017 y 2018	51
Gráfico No. 17: Deuda promedio de los clientes hombres y mujeres en dólares USD para el 2017 y 2018.....	53
Gráfico No. 18: Distribución de los clientes hombres y mujeres según los días de morosidad en el 2017 y 2018	56

Introducción

El acceso a préstamos es una fuente importante para enfrentar ciertas situaciones de inestabilidad y desequilibrios económicos de flujos de corto plazo, que flexibiliza la toma de decisiones para planificar el desarrollo de un objetivo o el consumo de una persona. Los préstamos constituyen una fuente de ingresos y proporcionan un medio importante para generar ingresos adicionales; y los préstamos de consumo son los que se usan con mayor frecuencia para productos y servicios, porque proveen mayores oportunidades de realización y disfrute personal; porque el consumo mejora el bienestar presente.

En los últimos años, en el sistema financiero, el tema de género ha concitado un creciente interés, debido al escaso conocimiento acerca de las necesidades de las mujeres como clientes de los servicios financieros formales. Es necesario comprender más profundamente tanto la vida de las mujeres como la de los hombres, y las relaciones que se dan entre ambos, para poder entender los posibles desequilibrios que existen, porque la categoría género parece una cuestión recurrente en el análisis sobre la desigualdad. Las desigualdades de género se ven desde etapas muy tempranas, desde la casa y escolaridad, hasta llegar al ámbito laboral. La desigualdad pasa los filtros de valoración, clasificación, jerarquización y sigue existiendo en factores culturales y prácticas sociales, que dan como resultado desigualdad en el acceso a oportunidades y recursos, pero también en el trato diferenciado.

Las mujeres se enfrentan a una serie de estereotipos sociales y culturales que afectan el uso de los servicios financieros. Por lo que las instituciones financieras podrían agrandar las desigualdades de género, que se remitirían a un tipo de discriminación estructural ejercida por las mismas instituciones que ha permanecido invisibilizada frente a las esferas sociales (De la Cruz, 2016). La mayoría de las personas en desventaja son las mujeres, es decir, las mujeres significan una proporción mayor de pobres que los hombres en el mundo. Según el índice de feminidad de hogares pobres¹ en el 2017, en la región latinoamericana, por cada 100 hombres viviendo en un hogar pobre, había 113 mujeres en una situación semejante (CEPAL, 2017). Esto evidencia que las mujeres son más proclives a estar en situación de pobreza. Por eso, ellas necesitan de recursos financieros para hacer elecciones estratégicas en la vida.

En este contexto, las microfinanzas juegan un papel en ayudar a algunas personas a hacer la diferencia en sus elecciones intertemporales en el consumo, ya que los préstamos se utilizan para suavizar el flujo de caja. El estudio de los créditos asignados a las mujeres es importante por la presencia de un gran número de mujeres como cabeceras de hogar, que sostienen a sus parientes y familiares; y de muchas otras mujeres que colaboran con sus ingresos en tiempos difíciles en el que se ve afectado el ingreso familiar.

Los ingresos extras de estas mujeres pueden influir en el mejoramiento de la calidad de vida de sus hogares, puesto que el crédito formal puede cambiar la asignación de recursos dentro de casa. Si bien, los hombres y mujeres tienen necesidades semejantes, la asignación de los recursos es diferente. Las mujeres son más propensas que los hombres a gastar sus ganancias en el hogar y en las necesidades familiares. Las mujeres destinan gran porcentaje de sus ingresos en salud, bienes nutrición, planificación familiar, educación de los hijos, entre otros. Mientras mayor disponibilidad de recursos financieros tenga una mujer, se beneficiará a más de una persona; lo

¹ Este índice compara el porcentaje de mujeres pobres entre 20 a 59 años con respecto a los hombres pobres en una misma franja.

que a la vez contribuye con la formación del capital humano y su desarrollo (Carrasco, 2006, pág. 4). Así, tanto el crédito como el ahorro tienen el potencial de mejorar el bienestar de las mujeres. Ante la participación de la mujer en el ciclo económico y mercado laboral, más de la mitad de la población de este país son mujeres, pero su participación no es significativa debido a factores económicos, sociales y políticos. En esta población, las mujeres se ven afectadas con salarios más bajos que los hombres, por lo que es relevante investigar la diferencia salarial y si esta afecta a la acreditación de un préstamo.

En este documento se realiza una estimación de la brecha en la asignación de montos de crédito asignados por género utilizando la metodología de Oaxaca Blinder (1973) mediante la descomposición de ecuaciones mincerianas, utilizando datos de una institución financiera de Perú. Es importante aclarar que el uso de esta base es de carácter confidencial y que por sigilo bancario han solicitado no mencionar su nombre en esta investigación y no revelar los nombres de los departamentos. Por el limitado acceso a base de datos y otros productos financieros de la institución financiera, solo se tuvo acceso a los créditos de consumo. Según la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (2018) (SBS), el crédito de consumo corresponde al 21%, siendo el segundo crédito más solicitado después de los créditos corporativos (23%).

El presente trabajo está estructurado de la siguiente manera. La primera parte está dedicada a explicar la metodología de la investigación. El primer capítulo se desarrolla los fundamentos teóricos que sustentan la investigación, el cual se enmarca a la teoría económica feminista y la teoría financiera e incluye la contextualización social y financiera de Latinoamérica y Perú. El segundo capítulo describe la fuente de datos y caracteriza el perfil crediticio de las y los prestatarios y explica porque se dan tales diferencias. El tercer capítulo, se realiza el modelo econométrico relacionado con las características de las y los prestatarios y expone como el género influye en tales características. Finalmente, el último capítulo contiene las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación.

Metodología del trabajo

El alcance de esta investigación es correlacional puesto que tiene como propósito conocer la relación y correspondencia que existe entre el ingreso, la tasa de interés, deudas externas, y montos internos y externos en un contexto en particular. Para este caso, se quiere analizar la correlación de las variables de las personas que accedieron a un crédito de consumo en la institución financiera peruana (Hernández Sampieri & et al, 1997). Esto permitirá conocer el comportamiento de otras variables relacionadas, y determinar si las variables de ambos géneros se comportan igual o de manera diferente, con la finalidad de aportar estudios más amplios sobre el tema.

En la investigación hubo dos metodologías de trabajo. La primera parte de la investigación fue descriptiva, ya que se desglosó la información de la base de datos otorgada para determinar la situación de las y los prestatarios. Además, a través de este tipo de investigación se establecieron las características de las mujeres y hombres a los que son concedidos los préstamos de consumo.

La segunda parte de esta investigación, que fue del tipo correlacional a través de la metodología de Oaxaca Blinder (1973), analiza las diferencias salariales en dos grupos diferentes. Esta herramienta ha sido útil para el estudio de brechas salariales entre géneros, discapacidades y etnias; aquí se utilizará para comparar diferencias salariales entre géneros. Adicionalmente se corrige el sesgo de selección con la herramienta de Heckman (1979) y finalmente se usa la metodología Oaxaca Blinder, que descompone las diferencias salariales en promedio entre dos componentes: las diferencias que se puede explicar por medio de las cualidades de los grupos, es decir por componente observables; y las diferencias del modelo que no se pueden explicar por las variables, no observables, segregación, discriminación, entre otros. En este caso, se adaptó esta metodología a la asignación de montos entre mujeres y hombres. Además, la investigación es cuantitativa, ya que la variable dependiente es el monto asignado, y las variables explicativas son cualitativas porque describen las características de los individuos.

Preguntas de investigación

Pregunta General

¿Cómo influye el género en el comportamiento financiero y la asignación al crédito en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018?

Preguntas Específicas

- ¿Cuál es la diferencia del perfil crediticio entre hombres y mujeres en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018?
- ¿A qué factores se puede atribuir las diferencias en la asignación de créditos de consumo entre hombres y mujeres en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018?

- ¿Cómo afecta el género en la diferencia del perfil crediticio y los factores que difieren en la asignación de crédito entre sexos en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018?

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Analizar cómo influye el género en el comportamiento financiero y el acceso al crédito en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018.

Objetivo Específicos

- Determinar la diferencia del perfil crediticio entre hombres y mujeres en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018.
- Analizar los posibles factores establecen las diferencias en la asignación de créditos de consumo entre hombres y mujeres en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018.
- Examinar cómo el género afecta en el perfil crediticio y los factores que difieren en la asignación de crédito entre sexos en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018

Hipótesis de la investigación

Las variables socioeconómicas (edad, estado civil, nivel educativo, ingreso, tipo de residencia y situación laboral) influyen en la diferencia en obtener un crédito entre mujeres y hombres en esta institución financiera

Capítulo I: Fundamentación Teórica

Feminismo y pensamiento económico

La crítica que realiza la economía feminista expone que existe ciertas limitaciones en la economía tradicional en cuanto a su objetividad, modelos, teorías y métodos (Nelson, 1995). Los supuestos de los modelos convencionales en el análisis económico se basan en la individualidad, racionalidad y la descripción del ser racional (*homo economicus*) que interactúa en una sociedad, pero no se ve influenciada por ella. No obstante, este principio de que el ser humano actúa de manera independiente, aislado de círculos sociales y completamente racional es un hecho imaginario.

Tras el surgimiento de la escuela clásica, posteriormente la neoclásica, el centro del análisis económico se desplazó de la producción, mercado e intercambio, hacia la elección racional. El desplazamiento de la teoría del valor basada en el trabajo hacia una teoría del valor basada en la utilidad se transformó. Según esta teoría, el propio interés de los individuos se basa en sus preferencias y el carácter del agente en la economía es racional, interesado en un solo propósito: su propia satisfacción y optimizar sus elecciones. En otras palabras, la economía neoclásica se centra en la eficiencia y racionalidad de los recursos del mercado. Los estándares de vida se entienden como un proceso de constante cambio para la satisfacción de necesidades que están en continua adaptación de las identidades individuales y relaciones sociales. El único medio de interacción es el mercado, en donde los precios son los medios de comunicación. El ser humano económico o *homo economicus* aparenta la fisonomía de un hongo, mágicamente llega a la madurez con todas sus preferencias ya establecidas, sin alguna dependencia hacia otro ser humano y sin ningún contacto con otros seres humanos (Carrasco, 2006).

Sin embargo, el ser humano no surge mágicamente de la tierra, nace de una mujer, es criado por una mujer y sus cuidados son realizados por una mujer hasta cuando se enferma. Depende del alimento, de un hogar y tiene emociones, todo es parte del trabajo asignado especialmente a la mujer. La fachada de la independencia del *homo economicus* ha sido mantenida por cadenas de mujeres y esposas, a pesar de que sean las consideradas como seres pasivos y que por eso se ignore sus actividades (Nelson, 1995). El *homo economicus* no es una buena descripción de la mujer ni del hombre por que la dependencia, la individualidad, las relaciones y las emociones humanas son manifestadas por cualquier sexo. No se incorpora la producción del trabajo doméstico y se considera solamente los bienes y servicios que son destinados a la venta y tiene un precio de mercado (Castaño, 1999). Estereotipos culturales representa lo que la mayoría de la gente cree o acepta como verdadero acerca de las categorías de “hombre” y “mujer”. Las creencias sobre género se han compuesto por estereotipos y roles que contienen expectativas diferentes para cada persona, esto explica en partes algunos problemas de la equidad de género (Powell, 1999).

Aunque en la teoría neoclásica no esté explícito, tratar sus planteamientos a través de un individuo homogéneo invisibiliza el rol de la mujer en la economía, las mujeres son tratadas como madres y amas de casa debido a sus capacidades reproductivas, como seres no productivos en el mercado, económicamente dependientes por el sexo opuesto (Pujol, 1995). Sin contar además con que se creía que las mujeres eran menos racionales (Bleier, 1986). Históricamente, la mujer ha sido excluida de la comunidad económica por los prejuicios sexuales, por lo que la economía feminista intenta visibilizar las dimensiones de género constituidas por la construcción social y cultural de la dinámica económica, y las implicaciones que estas tienen en la vida de las mujeres y su rol, para determinar la desigualdad en los mercados. Esta corriente de pensamiento incorpora al

género como categoría social basada en la problematización de las relaciones de poder, ya que el género remite rasgos psicológicos y socioculturales, mientras que el sexo se refiere a las diferencias biológicas entre el hombre y la mujer. La problemática no está en la perfecta asignación, sino en la mejor distribución de recursos; por lo mismo, la economía feminista tiene como problema central la cuestión distributiva con el objetivo de transformar la vida en un ambiente más igualitario. En particular, este enfoque teórico se concentra en resolver la desigualdad de género como elemento inevitable para alcanzar la equidad socioeconómica entre ambos géneros (Rodríguez C. , 2015, págs. 30-33). Tampoco se trata de que la economía se base solamente en las mujeres, sino que busca mejorar la disciplina económica. De lo dicho anteriormente, se tratará a continuación la economía financiera para señalar las limitaciones de este enfoque señaladas por la economía feminista.

Intermediación financiera

La economía financiera contemporánea es un producto de la teoría neoclásica y se erige sobre los recursos monetarios, estimación del riesgo y la asignación de estos recursos a lo largo del tiempo (Marín & Rubio, 2001). Es decir, la economía financiera estudia el comportamiento de los individuos que pueden tener cierto riesgo en la asignación de los recursos monetarios, se distinguen por el uso del tiempo y el uso de la actividad monetaria.

En sí, el sistema financiero está determinado por instrumentos (activos) financieros, instituciones financieras (intermediarios) y mercados financieros. El clásico paradigma del mercado perfecto introducido por Marshall y Walras ha sido un punto referencial en la teoría de crecimiento neoclásico llegando al principio de la teoría presente de la intermediación financiera. La evolución de la actividad intermediaria a un nivel global ha sido a causa de la desregularización y las economías de gran escala (Popa & Zapodeanu, 2008, pág. 902). La intermediación financiera, según la teoría, tiene solamente una función, mientras exista las imperfecciones del mercado, habrá intermediarios. Tan pronto como los mercados sean perfectos, los intermediarios son redundantes; perderían sus funciones porque tanto ahorradores como inversores dispondrían de la información completa necesaria para encontrarse directa, inmediatamente, sin ningún costo y al precio óptimo² (Scholtens & Wensveen, 2003, pág. 7). No obstante, la información completa en el mercado es algo utópico. En el mercado siempre ha existido una serie de riesgos porque la información no se revela tan fácilmente y cambia constantemente a causa de la evolución del mismo mercado y de los participantes (Popa & Zapodeanu, 2008, pág. 902).

Los intermediarios financieros surgen como el vehículo para canalizar los fondos que operan con superávit hacia aquellas que operan con déficit, con la finalidad de mantener la cartera diversificada (Villagómez, 1995) . La diversificación de la cartera de créditos es la idea central que quiere mantener una institución financiera para eliminar posibles bancarrotas o corridas bancarias en el futuro, porque posiblemente elimina la pérdida de la utilidad esperada. Este punto de vista permite establecer funciones de oferta y demanda de fondos prestables, presumiendo que ambas funciones sean elásticas a la tasa de interés y dan posibles soluciones a las imperfecciones del mercado de bienes y servicios para interactuar en la actividad real agregada. El funcionamiento de la intermediación financiera permite una redistribución del poder de compra, de tal modo que las unidades que operan con superávit (ahorradores) transfieren fondos a unidades que al gastar incurren en déficit (prestatarios) (Solís, 1965, pág. 230).

² Esto se le conoce como el modelo de equilibrio general de la Arrow-Debreu (1954), donde los bancos no existen.

Información asimétrica

Los intermediarios financieros exponen dos periodos de tiempo, donde los agentes económicos ocupan los puestos de prestamistas y prestatarios. En la primera instancia, los agentes poseen una unidad de tiempo y la solicitud de un crédito, mientras que, en el segundo periodo, los agentes adquieren y consumen bienes. En los dos periodos de tiempo se puede determinar si los agentes se comportan bien o mal, de tal manera, que son constantemente evaluados; y esto se traduce en una calificación buena o mala. En ambos escenarios, los intermediarios no conocen previamente los tipos de los agentes. Campbell y Kracaw (1980) enfatizan que la intermediación financiera toma un rol en la recolección de información para reducir los costos de transacción, proteger a los clientes frente exposición de información personal o para protegerse de ellos mismos. Los agentes económicos desean elegir de la manera óptima en la presencia de incertidumbre (Rodríguez & Venegas, 2012, pág. 33). Por eso, el papel de los intermediarios es relevante en los mercados. El supuesto de que los mercados se rigen bajo la información simétrica es una falsedad. Las asimetrías pueden ocasionar falencias en los sistemas financieros que a la vez desembocan efectos cuantitativos significativos. Detrás de cada relación, prestamista y prestatario, existe la inconveniencia de que una de las dos partes esta mejor informada que la otra. Este problema impide que los objetivos de ambas partes se puedan alinear correctamente. Estas asimetrías están clasificadas en *ex ante* y *ex post* (Villagómez, 1995, pág. 3).

La información asimétrica *ex ante* constituye que uno de los agentes tiene información previa, es decir, una de las partes no cuenta con la información necesaria acerca las características de la contraparte. Por lo que esta desventaja es aprovechada por el agente mejor informado y esto se lo conoce como selección adversa (Tirole, 1994, pág. 362). Stiglitz y Weiss (1981) señalan que la asimetría, demuestra que los factores relevantes no son observados por el prestamista y este es el riesgo que corre la contraparte. Debido a la información asimétrica, las instituciones financieras generan incentivos para que la parte informada demuestre sus verdaderas intenciones y para eso se identifica el contrato financiero óptimo exógeno. El contrato financiero es definido, en otras palabras, como un contrato de deuda. Los prestamistas emiten este contrato y los prestatarios contraen una deuda con una tasa de interés anual fija. Sin embargo, la mayoría de los contratos financieros son en sí resultados endógenos (Stiglitz & Weiss, 1981). “Un contrato óptimo es el resultado de la maximización de la utilidad esperada por parte de la institución financiera sujeta a la restricción de que el prestamista reciba un nivel de utilidad esperada mínima” (Villagómez, 1995, pág. 5). Esta utilidad mínima se puede mostrar como el costo de oportunidad por el uso del dinero determinado en el mercado de contratos, ya que el acreedor observa la capacidad de pago de la contraparte mediante el pago de capital e intereses y el tiempo límite del crédito es determinado por la cantidad de dinero solicitada. Un contrato óptimo no solo es importante económicamente, sino también está relacionado con la distorsión de asignación porque explica la optimalidad.

Del mismo modo, según Rodríguez y Venegas (2012), la interpretación básica del racionamiento de crédito es ocasionada por la rigidez de los requerimientos de la garantía que afectan adversamente los retornos esperados de las instituciones financieras o de la tasa de interés. Por esto último, ocurre un desequilibrio entre oferta y demanda porque la tasa de interés está por encima del interés de equilibrio del mercado con el objetivo de maximizar las ganancias y recuperar recursos. El riesgo por el incumpliendo del prestatario desencadena el aumento de la tasa de interés (racionamiento débil de crédito). De igual manera, el racionamiento de crédito se puede dar por otros factores como el tamaño de crédito (Gale & Hellwig, 1985); mientras que el racionamiento estricto sucede cuando el prestamista otorga cualquier cantidad de dinero dada una

tasa de interés (Freimer & Gordon, 1965). En consecuencia, un mecanismo para eliminar la selección adversa es mediante el incremento en la tasa de interés o en la garantía que afecta el rango de riesgo de la cartera de préstamo, al querer eliminar a algunos prestatarios antes del contrato. Finalmente, el otro caso es *ex post*; la información asimétrica es posterior al contrato, es decir, los agentes realizan ciertas acciones o comportamientos que afectan la probabilidad de que un evento suceda o las posibles contingencias que se presenten, y esto se lo conoce como riesgo moral. A la vez, estos factores son igualmente inobservables por el prestamista. Por tal motivo, el mecanismo que los agentes informados asimétricamente aplican es un costo adicional como, por ejemplo, el pago adicional en caso de mora o por los costos de monitoreo (Villagómez, 1995, págs. 7-9).

Eficiencia racional

La eficiencia de la entidad financiera, como intermediario, es de transformar el ahorro en inversión con un coste bajo y que a la vez determina el nivel de competitividad o eficiencia económica y racional. La institución financiera se enfrenta a riesgos de liquidez, insolvencia, reducción de costos y operativos. La reducción de estos puede llegar a ser importante, ya que hace frente al mercado, la autosostenibilidad financiera y la productividad de la entidad, sin embargo, puede lidiar con otros problemas adversos (Azofra & Fuente, 1989). Consecuentemente, la intermediación financiera busca los créditos que tengan las posibilidades más altas de rendir económicamente para evitar la contingencia o daños futuros (Castro, 2011)

De acuerdo a Becker (1973), el comportamiento discriminatorio emerge de evitar la contingencia y requiere que el discriminador pague o pierda ingresos por el privilegio de ejercer gustos perjudiciales, cuyas acciones injustas sean interpretadas no acorde a la ley hacia un cierto grupo de personas. Sin embargo, los prestamistas, en un principio, desean simplemente maximizar las ganancias racionalmente. El trato diferente hacia un grupo de personas resulta de la discriminación estadística, la discriminación ocurre cuando al prestador le resulta más barato usar características (sexo, etnia, ubicación geográfica³, entre otras) del grupo de solicitantes, para estimar la credibilidad del solicitante; incluso, estas características tienen mayor peso que la historia crediticia pasada del solicitante (Ladd, 1998)⁴. Algunos prestamistas prefieren no prestar a minorías, porque ellos perderían sus ganancias, además de que tienen motivos con fines de lucro para discriminar. El negocio de la intermediación financiera es crear dinero y para crear dinero se utilizan los préstamos, se emiten créditos, de los cuales el retorno esperado del pago del interés tiene que exceder el costo esperado del crédito, incluyendo cualquier pérdida posible, más costos administrativos y de recopilación de información. “La tasa de interés representa el importe del alquiler del dinero. Dado que los montos de interés son dinero y se presenta como un porcentaje que se aplica al capital por unidad de tiempo y los intereses se cobran sobre el total del dinero

³ Los prestamistas recurren al área geográfica de la vivienda como uno de los determinantes para otorgar un préstamo, lo cual se podría decir que incluso la discriminación se basa en el lugar de residencia y a esto se lo llama *redlining* (Dymski, 2016).

⁴ Los bancos solían tener políticas explícitas para tratar a las mujeres más desfavorablemente que a los hombres. En 1970, prestadores bancarios estadounidenses descontaban el ingreso de la mujer al 50% o más cuando aplicaban para créditos hipotecarios, y las mujeres que tenían mayores inconvenientes eran mujeres que estaban en edad fértil y mujeres con niños en el prescolar por la creencia que las mujeres no pueden conducir sus propios asuntos. Por tal motivo, se prohibió la clasificación basada en el sexo por parte del *Equal Credit Opportunity Act* (ECOA) en 1974 (Ladd, 1982, pág. 2).

prestado” (Buenaventura Vera, 2003, pág. 4). Mason (1997) estudia que los bancos comerciales comparten información de los clientes y discriminan entre ellos por medio de los criterios objetivos con la finalidad de reducir el número de contratos que se ofrecen en el mercado, y clasificar a los clientes acorde el riesgo, estos reciben el mismo trato y son racionados en la misma proporción.

Para sobrellevar la eficiencia racional, existen factores calificativos que toma la intermediación financiera para decidir en qué condiciones y circunstancias un crédito es otorgado. Una forma que tienen las instituciones financieras de asegurarse es mediante la solicitud de documentación para comprobar la solvencia económica y la situación actual financiera con el objetivo de poder determinar la viabilidad de los flujos futuros. Tales requerimientos para la asignación de préstamos consisten en cinco factores que son: carácter, capacidad, capital, condiciones y colateral (Valle, 2005). El primer factor, el carácter consiste en comprender el conjunto de características del sujeto que lo hace propenso al pago de la deuda. En otras palabras, es la disponibilidad de pagar basado en sus cualidades, lo que radica en el historial de pagos de los créditos, sobre el cual influye directamente el nivel educativo y el tipo de trabajo del deudor (Saavedra & Saavedra, 2010, pág. 301). En segundo lugar, la capacidad corresponde a posibilidades presentes y futuras de cumplir con los pagos de la deuda a su vencimiento y las pruebas más representativas corresponden al nivel de ingresos, profesión, propiedades de inmuebles y entre otros (FDIC, s.f). Por otra parte, el capital se entiende como el valor líquido que tiene una persona en el preciso instante. El cuarto de estos factores es la condición económica que puede verse afectada por cambios externos económicos que alteran las fluctuaciones en el presente y futuro (Valle, 2005). Por último, el colateral corresponde a los recursos financieros, activos no líquidos que en ciertas ocasiones actúan como un seguro de liquidez contra la liquidación forzosa no esperada (Villagómez, 1995, pág. 138).

Sin embargo, los requerimientos pueden conllevar a una doble negatividad en cuanto a otorgar crédito a las mujeres, elevando la barrera de acceso y las condiciones bajo las cuales estos se otorgan. Las mujeres son menos propensas a adquirir un crédito por medio de fuentes formales, acompañado a esto otros factores que previamente desencadenan la restricción crediticia. Además de que no siempre las mujeres pueden tener las mismas condiciones que los hombres, consecuentemente, tienen limitaciones y una de esas es la segregación laboral que por tiene como resultado salarios más bajos en comparación con los hombres y, por ende, a tener menos activos fijos (Gutierrez, 2008, p. 17). Las condiciones de acceso acompañado con la distribución de la cartera y los diferentes tipos de productos ofrecidos afectan el acceso de la mujer a los servicios financieros, por el nivel de renta que es inferior al de los hombres y por falta de negociación crediticia o activos. A esto se debe incluir la responsabilidad del doble trabajo no remunerado dentro del hogar.

Trabajo no remunerado y participación laboral de las mujeres en el mercado

Los estereotipos forman parte de la cultura y la sociedad. Los roles asignados generan expectativas diferentes en hombres y mujeres (Iñiguez, Ortega, & Herrera, 2015). Es posible afirmar que primero se definió la creación social de los géneros y luego la forma de organización económica (Flórez Estrada, 2007). Según la teoría de socialización, el aprendizaje de un individuo es afectado por la interacción social de su entorno, la identidad del género se fija desde la infancia y se construye de forma dinámica, lo que derivó por ejemplo en las expectativas de que la mujer tenga un perfil basado en las tareas domésticas diarias (West & Fenstermaker, 1993).

Históricamente, la relación laboral tradicional funcionó sobre la base de un modelo familiar, donde el padre es el proveedor y la madre es la cuidadora del hogar. La organización de la vida doméstica está determinada por la participación de las mujeres y los hombres en la vida pública. De esta manera, se ha limitado la división sexual del trabajo; la mujer ocupaba el rol cuidado y reproductivo sin ninguna clase de remuneración⁵, dedicada a las tareas del hogar y al parto. En cambio, el varón asumía el rol productivo; es decir, rol de mayor prestigio social ya que provee la subsistencia a los miembros del hogar (Sabater, 2014). La distribución de las tareas del hogar sigue determinada por los roles de género y estos se vuelven más presentes en la presencia de niños en el hogar. Además de que estos patrones no difieren significativamente por el nivel socioeconómico. Parsons (1942) explicaba que la división del trabajo no remunerado entre ambos géneros tiene como finalidad evitar la competitividad entre los miembros de la pareja. La diferencia actual en las responsabilidades del cuidado del hogar y de los niños afecta en la participación en el mercado laboral de las mujeres como también en las horas que ofertan en un empleo, el tipo de trabajo que escogen y las ocupaciones que lideran. La desigualdad de género alimenta otros aspectos cotidianos de las mujeres. Muchas veces el rol de cuidado determina que carreras una mujer decidirá y las decisiones en inversión en capital humano. Las disparidades empiezan en la juventud y tienen efectos de largo plazo sobre la empleabilidad de las mujeres y restringen la elección de ocupación (Franco & Ñopo, 2018; Correll, 2001). Los niños aprenden e internalizan las creencias de género y esto afecta su comportamiento personal. Las matemáticas, por ejemplo, han sido descritas como un filtro crítico en el camino de la elección de las carreras en ciencias e ingeniería, y son también las matemáticas un área frecuentemente estereotipada como masculina. Las mujeres, a pesar de tener buenas calificaciones, se evalúan así mismas relativamente bajo en su habilidad en matemáticas. Esto genera una brecha de género en las carreras universitarias cuantitativas y en aquellas que requieren conocimientos financieros extensos. Los hombres tienden a sobreestimar su competencia matemática, en relación con las mujeres que se desempeñan en el mismo nivel de habilidad, y son más propensos a escoger profesiones cuantitativas. Las mujeres subestiman sus propias habilidades, por conceptos erróneos y estereotipos tradicionales, y reciben en estas carreras puestos en jerarquías más bajas. Por lo que se explica la discrepancia de los salarios entre hombres y mujeres (Marchionni & et al, 2018).

No obstante, los cambios ideológicos han llevado a la mujer a la conciliación de la vida laboral y familiar al mismo tiempo (Durán, 1997), es decir, a la institucionalización de la doble jornada de la mujer, mientras que Mincer (1962) indica que la asignación del tiempo de la población femenina es diferente a la del hombre porque la mujer tiene un espacio tridimensional. Estas dimensiones son el trabajo de mercado, trabajo de no mercado y al ocio. Sin embargo, la asignación del tiempo sigue siendo asimétrica entre hombres y mujeres. Por una parte, las mujeres generan bienes y servicios que de alguna manera se consumen gratis y son considerados inactivos económicamente. Por tanto, no son contabilizados en las estadísticas, no existe una decisión precisa y no son temas relevantes para la investigación (Castaño, 1999, pág. 25).

Todas las sociedades tienen un sistema de trabajo organizado que constituye los principios del mercado, la incorporación de la mujer al mercado laboral supone un cambio en la división de trabajo para incrementar el bienestar general, pero “el incremento de poder económico no ha ido acompañado de un descenso paralelo de la desigualdad en la división del trabajo no remunerado” (Sabater, 2014, pág. 169). Los cambios en los roles domésticos ocurren después de negociar

⁵ Fina (1996) se refiere al trabajo no remunerado como los bienes y servicios producidos en el hogar por una persona del hogar y destinado a los demás.

dentro del hogar. A pesar de todo, la incorporación completa de la mujer en el mercado laboral sigue siendo un obstáculo porque es la principal cuidadora del hogar. Uno de cada tres hogares en América Latina es liderado por una mujer, el incremento de la cantidad de hogares formados por una persona joven y con nivel elevado educativo son liderados por la mujer. Sin embargo, los hogares monoparentales (sin conyugue presente), tiene un nivel socio económico menor y el 57% de los hogares monoparentales son mujeres.

La maternidad⁶ tiene consecuencias negativas en el ámbito económico (Hoon, Keizer, & Dykstra, 2017). Las mujeres están constantemente entrando y saliendo del mercado de trabajo, lo que dificulta su experiencia laboral. El hecho de tener un hijo o hija genera que la mujer tenga necesidad de conciliar el trabajo con la familia, por lo que se ve obligadas a aceptar trabajos flexibles⁷ y de menor remuneración que les permitan compaginar sus responsabilidades familiares y tengan menor movilidad. La aceptación de empleos flexibles recae en la mujer principalmente para que resuelva el conflicto entre vida familiar y trabajo. El 51% de la población femenina tiene empleos flexibles en comparación con el 44% de la población masculina. La brecha en horas trabajadas entre hombres y mujeres se manifiesta en la juventud y sigue presente a lo largo del ciclo de vida laboral. Si se considera únicamente el trabajo en el mercado laboral, una mujer latinoamericana trabaja 40 horas por semana mientras que un hombre 48 horas, y la participación femenina en el mercado laboral es de 58%, no obstante, este desequilibrio se agranda a medida que se envejece (Azar & et al, 2018). A esto se debe agregar que la participación económica de las mujeres es menor por el rol del género, lo que ocasiona a que haya un trato diferencial en el mercado laboral. Esto a su vez, ocasiona que exista una discrepancia en la remuneración salarial (Resico, 2010, págs. 238-239).

Discriminación laboral, segregación ocupacional y desigualdad salarial

La discriminación se puede manifestar en el acceso y la permanencia en el trabajo sin considerar las calificaciones necesarias para un puesto de trabajo. La discriminación en el mercado laboral podría hacer que el ingreso de las personas sea más volátil en promedio durante los ciclos económicos (Ladd, 1998, págs. 44-46). En el caso de las mujeres, ellas son más factibles a ser despedidas en el declive del ciclo económico y en el auge económico, son las últimas en acceder nuevamente a un trabajo (Hernani-Limarino & Mena, 2014, pág. 17). Los componentes de discriminación en el mercado provocan menor participación laboral de las mujeres por lo que se desarrollan procesos de segregación de género. Tales procesos se dividen de manera horizontal y vertical (Rodríguez C. , 2015, pág. 34).

La segregación horizontal se refiere a la rama de actividad, es decir, las mujeres suelen estar más presentes en ciertos sectores o puestos de trabajo. Esto se relaciona con los roles sociales y culturales que la sociedad asigna a los trabajos como feminizados con respecto a una profesión u otra. En cambio, la segregación vertical hace referencia al “techo de cristal”. Este término se refiere a los conflictos o trances que las mujeres presentan cuando quieren avanzar en su carrera profesional y no logran ocupar puestos de alto cargos. Los puestos de altos cargos ejecutivos o de

⁶ El promedio de hijos en un hogar en Latinoamérica era 2.2 hijos en el 2015, en comparación en 1970 la diferencia era de 4.5 niños. Las tasas de fecundidad se han reducido, sin embargo, persiste altos niveles de embarazo a temprana edad y la formación familiar a temprana edad.

⁷ Los sectores en que las mujeres mejores se desempeñan son: el comercio, servicios sociales (educación y salud), servicio doméstico y administración pública, pero a menor participación en actividades industriales. Estos sectores en Latinoamérica están asociados con la búsqueda de flexibilidad y representan el 60% del empleo femenino (Marchionni & et al, 2018).

altas jerarquías están reservados para hombres, mientras que las mujeres tienen cargos de menor jerarquía, las mujeres predominan en los escalones o estratos más bajos. A esto se debe atribuir la desigualdad salarial dentro los mismos grupos, donde la remuneración de la mujer en ciertas ocupaciones es normalmente más baja que la de los hombres (Gonzalez, 2004, págs. 9-10). La discriminación genera resultados de desventaja que establecen un círculo vicioso. Rathbone (1917) señala que el primer obstáculo es la diferencia salarial y esta está respaldada por el supuesto aceptado socialmente de que los hombres son los encargados de dar respaldo al hogar y ellos deberían ganar más.

Becker (1973) menciona que las diferencias salariales se generan por prejuicios o creencias personales que afectan a la misma conducta, y señala que existen tres grupos que mantienen la idea de pagar menos a las mujeres. En primer lugar, los empresarios pagan menos y consideran que las mujeres durarán menos en el empleo. Por otro lado, los trabajadores quieren ganar más que ellas y los clientes consideran que no son aptas para un servicio de alto nivel. Igualmente, estos tres grupos piensan que las mujeres no son sustitutos de los hombres, que son menos productivas y estables. En otros casos, las empresas incrementan la presencia femenina, pero atribuyéndoles menores salarios para que así la entidad contratista tenga mayor competitividad. Si bien la oferta aumenta, la distribución salarial es desigual y la mujer ocupa el lugar subordinado del orden simbólico culturalizado en la sociedad.

El criterio del salario no solamente depende de la naturaleza del trabajo, sino del sexo o cualquier otra característica personal (Gonzalez, 2004). El empleo ocupado por la mayoría de las mujeres es mal pagado y va contra el supuesto de que los salarios son determinados por la fuerza del mercado (Carrasco, 2006). De acuerdo con Akerlof y Yellen (1998), si los salarios reflejaran las percepciones justas del valor relativo del trabajo masculino y femenino, sería un determinante importante de ingresos. Sin embargo, los trabajos asociados con las mujeres han sido normalmente devaluados. Las desigualdades de ingresos se hacen más presentes en los ingresos per cápita entre hombres y mujeres que se encuentran en condiciones semejantes, donde el ingreso de la mujer en promedio es 89% del ingreso del hombre. Además, hay que considerar que de cada diez personas asalariadas entre 25 y 54 años de edad, cuatro son mujeres, es decir que la tercera y cuarta parte de los hogares de Latinoamérica dependen del ingreso femenino (Paz, 2009).

Las disparidades en la dotación de los ingresos se pueden dar por varios motivos además de los descritos anteriormente, como la dotación en el capital humano. Si bien la disparidad de género en los primeros años de educación se está reduciendo y se lo demuestra con las tasas de matriculación femenina más altas que los hombres, las mujeres siguen ejerciendo profesiones con baja paga, aun cuando poseen el mismo nivel de educación (Arias & Palloni, 1999). Del mismo modo, mientras una mujer tenga educación baja, la tasa de participación laboral es del 60%, pero al tener mayor educación, la distancia se acorta al 90% (Marchionni & et al, 2018)⁸.

Con respecto a las brechas salariales, el salario promedio de una mujer es 11% más bajo que el de un hombre, sin embargo, esta brecha se puede expandir hasta un 22% cuando se comparan trabajadores con características similares (Marchionni & et al, 2018). De igual manera, mayor porcentaje de mujeres han alcanzado el acceso a la educación, el retorno que ellas reciben no compensa los años de instrucción. Por lo que existe inequidad en el retorno a la inversión en educación y capacitación (Giosa & Rodríguez, 2010). Por un lado, Arrow (1973) alude a que la discriminación laboral tiene un efecto de retroalimentación debido a que favorece el comportamiento menos productivo y estable, mientras que, si se les ofrece el mismo nivel de

⁸ A mayor educación, la tasa de maternidad disminuye (Marchionni y et al 2018, 223-240).

empleo, el comportamiento sería estable y productivo. La diferencia salarial produce pérdida de confianza en la propia productividad, de tal manera que impacta negativamente en la calidad de empleo futuro, tener un empleo de mala calidad es comparable como estar desempleado (Manard & Feldman, 2011)⁹. Lo que quiere decir que el requisito fundamental para la igualdad salarial es la igualdad de oportunidades y trato en las mismas condiciones, lo que lleva a mayores oportunidades en tanto el mercado laboral como financiero.

Acumulación de activos por parte de las mujeres

La brecha en la propiedad de tierras en Latinoamérica es desmedida. Tradicionalmente, los recursos han estado en posesión de la población masculina, que ha heredado bienes, patrimonios, acumulación de capital y los medios de producción. Las mujeres solamente logran adquirir un cuarto del total del mercado de tierras y la concentración de tierras a favor del hombre representa el 70% del total de los propietarios (Azar & et al, 2018, pág. 24). Deere, Alvarado y Twyman (2018) señalan que la línea base sobre la desigualdad de género se puede observar en la propiedad de la tierra sobre todo en el ámbito rural. Las dificultades que pueden presenciar las mujeres en el acceso a la tierra son: preferencias masculinas en la herencia, privilegios al hombre y, por último, programas antiguos de distribución por parte del Estado (Deere & León, 2003). Por tal motivo, las mujeres se encuentran desfavorecidas por las brechas de género en materia de activos. De igual manera, Latinoamérica ha otorgado menos prioridad a la defensa de los derechos de propiedad en contraste con otros temas. La falta de derechos conlleva a una alta vulnerabilidad de caer en la pobreza (Agarwal, 2003, pág. 2). Por lo que los temas de redistribución son fundamentales para cambiar las relaciones de género.¹⁰ La relación que tiene el género y propiedad privada es que promueve la autonomía económica, que a la vez brinda poder de negociación¹¹ a las mujeres dentro del hogar, la comunidad y en la sociedad (Deere & León, 2001a; Nazzari, 1991). Según Deere y León (2001a), las relaciones de poder en el hogar se deben a la desigualdad económica ya que conlleva a una alta vulnerabilidad a la pobreza. Aun cuando las mujeres sean menos propensas a tener bienes económicos, las propiedades como la tierra pueden garantizar ciertos tipos de seguridades¹².

“La herencia se destaca como el medio principal por el cual la mujer se vuelve propietaria, mientras que el mercado es relativamente el medio más importante para el hombre” (Deere & León, 2003, pág. 1). Aunque en términos absolutos el hombre es mejor aventajado que la mujer, en términos legales, América Latina favorece la herencia bilateral hacia los hijos e hijas. La herencia bilateral es aquella en la que tanto los hijos como las hijas heredan de los padres sin distinción de sexo, con derecho de porciones iguales del patrimonio de sus padres por la tradición luso-hispánica. En el caso de la mujer rural, la propiedad de tierra provee mayores oportunidades que un salario del mercado laboral, porque resguarda el bienestar y solidifica la participación social y política. No obstante, existe todavía prácticas discriminatorias en la repartición de la

⁹ Las personas subempleadas presentan una autoestima más baja que las personas empleadas correctamente (Manard y Feldman 2011)

¹⁰ Según Agarwal (1994), la subordinación de la mujer se debía a las relaciones jerárquicas, donde la mujer dependía económicamente de los hombres y eran carentes de propiedades privadas ya que los bienes recaían a manos masculinas.

¹¹ Además de que el poder de negociación influye en el autoestima, la autoconfianza y la satisfacción emocional (Thomas, 1990).

¹² Agarwal (2004) sostiene que el acceso a las tierras de las mujeres rurales es equivalente a tener un empleo por las dificultades de conseguir uno, ya que la parcela propia garantiza ciertos tipos de seguridades como empoderamiento dentro del hogar, ya que el empoderamiento está estrechamente relacionado con el bienestar. Una de ellas es la seguridad alimentaria, porque puede cultivar ciertos tipos de alimentos para la familia. Otro tipo es la seguridad o autonomía económica para sobrellevar la maternidad, en el caso de bienes de stock.

herencia¹³ en el sector rural. Culturalmente, la herencia de la tierra suele estar sesgada a favor de los hombres. Los roles de género influyen nuevamente, ya que América Latina está caracterizada por la división del trabajo por género. La agricultura es una actividad considerada como masculina y una actividad femenina es ser ama de casa y una ayuda secundaria al esposo en la agricultura familiar. La invisibilidad de la labor de la mujer en la agricultura es un mecanismo de exclusión a los derechos a la tierra (Deere & León, 2003, pág. 8), y el derecho a la tierra constituye la manipulación libre de ella para vender, arrendar o hipotecar (Agarwal, 2003, pág. 19). Asimismo, de acuerdo a Woortman (1995), la diferenciación de género en la cultura rural se da con el principio de que el dueño de la tierra es aquella persona que trabaja en ella, por lo que se mantienen la predisposición de que los hijos hereden diferentes cosas que las hijas.¹⁴ Esto justificaría la preferencia y favoritismo hacia los varones y la prevalencia de esta costumbre, especialmente en los países andinos. Sin embargo, la igualdad de género en la repartición de los bienes de propiedad en América Latina es reciente y posiblemente este asociado con el mayor conocimiento de las leyes (herencia igualitaria a los descendientes), herencias partibles (donaciones hacia los hijos e hijas en vida) y la dependencia menor en la agricultura, como también la escasez de tierras¹⁵.

Por otra parte, las mujeres estuvieron excluidas en el reparto de tierras rurales por parte del Estado por factores relacionados a ideologías patriarcales cuando empezaron los primeros programas estatales de reforma agraria (Deere & León, 2003). Los únicos beneficiarios para programas estatales de reforma agraria de expropiar y redistribuir las tierras nacionales fueron hombres, trabajadores de las fincas o personas que vivían en ellas. Esta medida fue tomada para aliviar la pobreza en los sectores rurales especialmente (Deere C. , 2001). Sin embargo, solo una persona por familia podía ser estipulado como beneficiario legal; por lo que recaía en las manos del varón, y excluía a la mujer en la mayoría de los casos. No fue hasta 1990 que todos los gobiernos en América Latina cambiaron sus códigos agrarios para eliminar la discriminación legal, cuando se implementó la doble jefatura del hogar. Esto personificó que ambos cónyuges puedan representar a la familia y administrar las propiedades; dando derechos legales y formales sobre la tierra a la mujer (Deere & León, 2003, págs. 13-14). No obstante, “el desconocimiento de los derechos dificulta su capacidad para acumular activos, y específicamente perjudica una división justa de las propiedades ante una separación, divorcio o viudez, siendo esto la causa de lo que se conoce como violencia patrimonial” (Deere, Contreras, & Twyman, 2010). La violencia patrimonial es el engaño, chantaje, robo o venta de las propiedades legales por parte de terceros

Adicionalmente, “si el mercado de tierras fuera neutral en cuanto a género, podrían esperarse que tanto hombres como mujeres tuvieran la capacidad de adquirir tierras de calidad y extensión similar a precios similares” (Deere & León, 2003, pág. 18). Empero, los hombres en el mercado de tierras son vistos como compradores y las mujeres como vendedoras. En primer lugar, esto se

¹³ Un caso particular de cuando la mujer se podría quedar sin patrimonio es en la viudez. En la mayoría de los códigos civiles latinoamericanos, la viuda tiene una desventaja (especialmente son más vulnerables las mujeres en la tercera edad), si el marido muere porque carece de la posibilidad de heredar los bienes individuales antes del matrimonio ya que estos son heredados a los hijos o padres del difunto si todavía están vivos. Esto significa que las viudas no tienen una seguridad mínima ya que dependen de la buena voluntad de los hijos o esposos (si estos últimos testean libremente a favor de su pareja). Existe la posibilidad en los países latinoamericanos de que, si la viuda se quedara en una situación de pobreza, no tiene propiedades individuales y los bienes conyugales no son significativos (el patrimonio del marido y esposa son desiguales), puede acudir a la porción conyugal. La porción conyugal le otorga a la viuda un grado mínimo de protección, es decir, la viuda puede reclamar la cuarta parte de los bienes individuales del marido para así tener una posible autonomía económica (Deere C. , 2001).

¹⁴ Las hijas heredan animales, bienes domésticos o casas; mientras que los hijos heredan tierra (Deere & León, 2001a).

¹⁵ De la Cadena (1995) y Agarwal (1994) mencionan que la agricultura está siendo feminizada a medida que va perdiendo valor y los varones emigran.

debe a que los hombres tienen mayores oportunidades de empleo, tienen ingresos relativos más altos a las mujeres, tienen mejor capacidad de generar ahorro y del acceso al crédito fácilmente. En cambio, mujeres propietarias de tierras rurales tienen menor posibilidad de convertirse en agricultoras exitosas debido a la discriminación (Deere & León, 2001a). Las fallas de mercado de trabajo y crédito pueden ocasionar, igualmente, fallas en el mercado de tierras (Deere & León, 2003, pág. 20).

Por último, la titulación de la tierra puede servir como garantía o colateral para obtener un crédito con la finalidad de acceder a flujos de efectivo para la inversión y capital de trabajo (Agarwal, 2003). Los bienes de stock pueden ser vendidos o hipotecados en situaciones de emergencias; por lo que reducen la probabilidad de caer en situaciones fluctuantes (Deere & Doss, 2006). Las garantías que solicitan las instituciones financieras tradicionales son para asegurar la sostenibilidad y estabilidad económica del solicitante. Tales garantías tradicionales consisten en bienes, que no suelen tener las mujeres porque el primer activo que ellas tienen es su propio trabajo (Zúñiga, 2004). Generalmente, las transacciones de crédito requieren la disponibilidad de un colateral explícito o implícito que, normalmente, es la tierra y sirve como un mecanismo para proveer al prestador una clase de seguro. En otras palabras, si bien los prestadores no tienen derechos legales sobre la tierra, pero si la posesión física del título, esto previene que el verdadero dueño transfiera legalmente el dominio a otros y restringe el acceso a otros prestadores. Por lo tanto, brinda al prestador una clase de protección contra el sobreendeudamiento del prestamista. La posesión de títulos de tierra es una condición mandataria para créditos formales y por un periodo de tiempo extenso, ya que, si la persona carece de títulos legales, los prestadores le ofrecían un crédito a una tasa de interés más alta (Chalamwong & Feder, 1986, págs. 14-18). Berezo (2005) destaca que la redistribución de la propiedad hacia las mujeres a través de la inclusión de legalidad en los documentos de propiedad puede ser un mecanismo para incrementar el acceso al crédito.

Aumento del bienestar por ingresos adicionales

El aumento de ingresos por parte de la mujer, ya sea mediante el crédito o el hecho de haber trabajado la tierra u otro activo, se asume que es más beneficioso que a un aumento de ingresos de un hombre, porque ella con sus ingresos tiende a beneficiar a más de una persona en el hogar. Evidencia empírica sugiere que, la mujer contribuye con más del 50% de su ingreso al hogar, por ejemplo, las madres tienen preferencia en invertir una gran porción de los ingresos en la educación de sus hijos (Quisumbing & Maluccio, 2000). Particularmente, hay evidencia en áreas rurales de la India de que la gente de escasos recursos con un nivel educativo deficiente, destina sus ingresos al desarrollo educativo de sus hijos e hijas y así, evitan que trabajen. No obstante, esto varía según el país y la cultura, en Bangladesh, las niñas tienen menor tasa de participación en la escuela, ya que los padres tienden a casar a sus hijas a temprana edad; mientras que, en Sudáfrica, los padres están más dispuestos a mandar a sus hijas a la escuela (Beck & et al, 2007; Strauss & Beegle, 1996). Un estudio realizado en Brasil en 1990 muestra que las mujeres eran más propensas a compartir sus ingresos a sus hijas y los hombres a sus hijos. El ingreso controlado por la mujer tiende a mejorar la nutrición de los niños y niñas. Mayores ingresos en las mujeres están correlacionando con mayor consumo proteínico y mayor supervivencia infantil. Por lo que los efectos de los ingresos maternos son 4 a 8 veces mayores que los efectos paternos. En el caso de contar con poco dinero, este suele estar destinado a cubrir las necesidades y sobre todo las de los hijos (Gamboa, Hernandez, & Avendaño, 2019). En un caso de estudio por parte de *Women Entrepreneurship Development Trust Fund* (WEDTF) en Tanzania, el 55% del ingreso está destinado a comprar artículos del hogar, 18% a la educación y 15% en ropa (Cheston & Kuhn,

2001). Para que eso suceda, la mujer debe tener control de los ingresos del hogar, ya que la habilidad de la mujer para afrontar y contrarrestar las adversidades del mercado y su vulnerabilidad económica, se da mediante el control de estos recursos.

Miradas tradicionales de la economía, conciben al hogar como una colección de individuos que se comportan como si todos estuvieran de acuerdo en cómo combinar el tiempo, la compra de bienes en el mercado y la producción de bienes en el hogar. No obstante, este enfoque tiene que ser expandido para que incluyan ciertos determinantes de educación, salud, divorcio, producción del hogar (Becker G. , 1973). Se pensaría que las preferencias del hogar son idénticas entre los miembros, pero los miembros del hogar tienen diferentes preferencias (Quisumbing & Maluccio, 2000). Se espera que todos los miembros de la familia maximicen conjuntamente algunas funciones de bienestar a nivel del hogar (Thomas, 1990). Cada vez hay mayor evidencia que sugiere que el hogar no puede ser caracterizado como aquel en el que los individuos comparten las mismas preferencias. Dooley, Lipman y Stewart (2005) mencionan en “la hipótesis de la buena madre” (*good mother hypothesis*), que las madres consumen ciertos productos y el bienestar de los hijos aumenta cuando la madre tiene mayor control sobre los recursos económicos y, por lo tanto, existe una mayor proporción de beneficiarios en casa. Esta hipótesis desafía la suposición de la economía tradicional de las preferencias unitarias que alude a que las preferencias de la madre y padre son idénticas.

Debido a lo expuesto anteriormente, las preferencias de las mujeres son más altruistas que las de los padres y este comportamiento tiene una buena base económica. Las transferencias direccionadas por parte del hombre y de la mujer tienen diferentes impactos, además de que existen otros factores que afectan la asignación dentro del hogar, como comunidad y grupos sociales (Quisumbing & Maluccio, 2000). Lundberg, Pollak y Wales (1997) examinaron en el Reino Unido que, en efecto, la transferencia de ingresos hacia el hogar era diferente, del gasto dirigido al hogar entre hombre y mujer, el que sobresalía era el de la mujer. Hoddinott (1994) señala que la participación de los ingresos de las mujeres en la asignación de gastos va en preferencia al hogar y reconoce la endogeneidad de la participación de los ingresos de ellas. Deere y León (2003) ha examinado la autonomía de la mujer en relación con el bienestar familiar, y encuentra que especialmente el bienestar de los hijos se explica cuando las madres generan y controlan sus ingresos propios, porque implica mayor negociación dentro del hogar y a la productividad. El movimiento de las mujeres ha privilegiado la capacidad de las mujeres a generar y controlar sus ingresos y la posibilidad de participar en las decisiones del hogar que depende principalmente de que ellas tengan una fuente de ingresos propia para contribuir con el aporte familiar y que no recaiga en el ala masculina (Deere & León, 2001a). Tales circunstancias se pueden generar mediante un enfoque crediticio dirigido a la mujer, que daría a la mujer la oportunidad de expandir el horizonte temporal y sus posibilidades; como también puede ser usado para el intercambio de pequeños privilegios (día al día), mejorar la reputación, la comercializar y crear oportunidades de liderazgo. Un cambio así tiene el potencial de transformar las relaciones de poder tanto fuera y dentro del hogar (Valenzuela & Bonilla, 2015)

Educación financiera por parte de la madre

Los hombres y mujeres reaccionan diferentes a situaciones extremas. En el contexto de los ingresos, cuando no son suficientes para cubrir determinados gastos, las mujeres recortan gastos, a diferencia de los hombres, encuentran maneras extras de ganar dinero (Azar & et al, 2018). Estando solteros o en pareja, la mayoría de las personas planifican sus gastos, pero pocos se adhieren al plan. Sin embargo, las mujeres planean más y son más propensas a cumplir con los planes de gasto. Hombres y mujeres planifican diferente, si bien ambos organizan su futuro

financiero en el corto plazo, pensando en los meses siguientes, las mujeres son más cortoplacistas. Las mujeres desempeñan la mejor gestión del dinero de la casa en el día a día (el presupuesto del hogar, los ingresos y egresos en relación con las necesidades cotidianas), mientras que los hombres planifican mejor a largo plazo. Las mujeres son clave para la toma de decisiones, en particular de las decisiones financieras del hogar¹⁶. Se cree, por el contrario que los hombres no tienen conocimiento de los detalles y de cuáles son las cosas y cantidades adecuadas para las necesidades del hogar¹⁷ (Borras, 2007). La organización de las mujeres es mayor en la distribución del dinero entre asuntos necesarios y deseos. El espacio del hogar es crucial para que se manejen buenas prácticas financieras. Por lo que es importante el control de las finanzas, los recursos y la distribución de bienes familiares (Ortiz, 2001). Por lo que se atribuiría que ellas estén más presentes en los préstamos de consumo diario (Montoya & et al, 2019). El manejo financiero del hogar es relevante para la formación de buenas prácticas y estas se transmitirán por los patrones de crianza familiar, principalmente por parte de las madres, quienes se encargan de enseñar el significado de una buena administración de la casa y un buen manejo del dinero. Los buenos hábitos, el aprendizaje por experiencia propia y la educación financiera impulsan a ser cumplidores a tiempo con los pagos de las deudas. Sin embargo, el aprendizaje que viene de la familia o pareja tiende a ser más significativo (Caballero, 2014). Las personas con una buena educación financiera tendrán los más bajos niveles de morosidad entre los clientes.

Inclusión de género en el sistema financiero

Hoy en día, mujeres y crédito son temas populares, pero no siempre han sido una prioridad en el círculo de desarrollo. Antes del 1980, el crédito era usado primordialmente para invertir a través de estructuras gubernamentales en agricultura, producción, industrias de intenso trabajo y cooperativas. Un cambio en la perspectiva ha tomado lugar desde entonces, debido en cierta parte al énfasis del crecimiento global (ONU, 1991). Desde una sociedad de trabajo o sociedad de consumo, si bien la vida estaba orientada a la producción, hoy en día, se comprende la función de consumo como elemento central de la vida cotidiana (Bauman 2001). El concepto de inclusión financiera está relacionado con el acceso de la población a los servicios bancarios, lo cual requiere a su vez de un conocimiento financiero (Beck, Demirgüç-Kunt, & Martinez, 2008). Los términos acceso y uso se refieren a diferentes conceptos. Mientras que el acceso se refiere a la proximidad y accesibilidad del suministro de productos y servicios adecuados a precios razonables, el uso de aquellos se refiere a la demanda de esos productos y servicios, y a su consumo real.

Históricamente, las mujeres han estado en desventaja en cuanto al acceso de recursos como la propiedad, crédito y dinero; estas tienen más probabilidades de recibir un efecto positivo cuando el crédito está canalizado a través de las mujeres. La síntesis entre las mujeres y el crédito viene como reconocimiento por el aumento de beneficios hacia la familia y de orientar el crédito hacia los sectores de menos ingresos puede brindar ayuda para la reducción de las vulnerabilidades y lograr objetivos económicos y sociales. Por lo que se puede decir que el crédito puede mejorar las condiciones socioeconómicas de las personas. Las mujeres son actores principales en la economía mundial porque manejan las finanzas del hogar en la mayoría de los países en desarrollo. El derecho de las mujeres a los servicios financieros para el desarrollo, contribuye al crecimiento económico y a estrechar la relación entre el gobierno y una ciudadanía comprometida. Por eso, se necesita de recursos sociales y económicos para que el crédito sea un medio para generar bienestar

¹⁶ Al contrario, las mujeres que no están involucradas en los presupuestos del hogar tienden a gastar de más. Las personas más desordenadas tienden a ser más propensas a tener más deudas que una persona metódica que realiza planes y presupuestos creíbles sobre sus propios recursos (Croson & Gneezy, 2009).

¹⁷ Y, es posible que los hombres gasten un porcentaje de sus ingresos en asuntos individuales (licor y tabaco) y que solo colaboren con una porción de los ingresos mensuales al fondo familiar (Deere y León 2001a).

y mejor calidad de vida y no se lo conciba como un fin (Cheston & Kuhn, 2001). Sin embargo, para que el crédito sea efectivo, se necesita de capacitaciones y asistencia técnica a los prestatarios orientadas a la para generación de actividades sustentables y generadoras de excedente económicos por parte de la institución financiera. Es decir, la entidad financiera tiene que crear una combinación coordinada en la prestación de sus servicios acompañada con servicios de desarrollo hacia los prestamistas (Cairo & Gomez, 2014, págs. 31-38). De manera que, los servicios que puedan ofrecer desde montos pequeños al inicio y vayan en aumento acorde el desenvolvimiento del prestatario (nivel de responsabilidad de pago). A mayor disponibilidad de instrumentos (tamaño y liquidez) provee una mejor opción de acceder a las finanzas y a sus distintos tipos de préstamos, pero más allá de la temática de los distintitos instrumentos con diferentes tamaños y liquidez que abasta a sus prestamistas, un aspecto clave es la inclusividad (Azar y et al 2018).

La inclusión financiera tiene una correlación positiva con el mejor acceso a servicios formales financieros (costos más bajos, mayor proximidad a las oficinas bancarias y reducción de requerimientos de documentos). Beck (2004) menciona que mayor inclusión financiera reduce la desigualdad y aumenta el ingreso a las personas más pobres. Países que tienen un alto porcentaje de personas incluidas en el sistema financiero tienen menor pobreza ya que los ciudadanos promedio suelen tener conocimiento en temas financieros (Arrubla, 2016). Es elemental el hecho de reevaluar y revisar los criterios tradicionales sobre el sistema financiero para ampliar los programas crediticios en el campo de acción y la toma de decisiones, como también en el ámbito personal con la finalidad de evitar barreras que afecten el acceso al crédito a las mujeres, ya que, por cuenta propia, las instituciones no prestarán atención a los beneficios sociales del crédito a las mujeres porque posiblemente interfieren en la eficiencia racional (Cheston & Kuhn, 2001).

Por lo tanto, la inclusión es entendida desde una perspectiva social, ya que fomenta el derecho igualitario de la mujer a los recursos financieros. La inclusión financiera es relevante para incorporar productos financieros tanto de la oferta como de la demanda, siendo sus dimensiones básicas el impacto, el uso y la calidad de los servicios financieros. Cuando se trata de productos financieros, los préstamos son mejores conductores para la inclusión financiera en comparación con los productos de ahorro (Clamara, Peña, & Tuesta, 2014), porque el crédito tiene como objetivo aumentar las oportunidades de las personas (desarrollo personal y familiar) y apoyarles en el rol de productores como también es un elemento clave en el desarrollo de estrategias, aumenta el poder de decisión de las mujeres, lo que se ve reflejado en la participación activa dentro del hogar, la planificación familiar y empoderamiento¹⁸ (CAF, 2018, pp. 7-10). Diamond y Dybvig (1983) consideran que los bancos como coalición de depósitos proporcionan a los hogares una clase de seguro contra los choques idiosincrásicos que a la vez afectan positivamente la posición de liquidez de un hogar. En cambio, los productos de ahorro son menos recurrentes, ya que las mujeres acumulan menos riqueza y típicamente la posición de ellas en el mercado laboral es más débil (CAF, 2018, pág. 39).

¹⁸Para que se traduzca primero en empoderamiento, la mujer debe emplear y utilizar los recursos para conseguir sus metas acordes a su elección. Ser capaz de utilizar su agencia, este es el proceso de toma de decisiones y negociaciones como también de las habilidades personales que dependen del ambiente y estatus.

Contexto de América Latina y de Perú

Situación financiera en Latinoamérica

Acorde a la cifra del Banco Mundial, alrededor de 2.000 millones de adultos en el mundo no poseen una cuenta bancaria, y en el 59% de estos individuos es por la falta de recursos financieros que no están diseñados para ajustarse a las necesidades de las personas más excluidas como: las mujeres,¹⁹ personas de bajos ingresos, poblaciones rurales y distantes (Azar & et al, 2018). A nivel mundial, la razón para no tener una cuenta bancaria es la falta de dinero para abrir una. En los países de América Latina,²⁰ el 49% de la población femenina tienen una cuenta bancaria y solo el 10% puede acceder a un préstamo, mientras que los valores para la población masculina representan el 54% y 13% respectivamente (Banco Mundial, 2015). América Latina es la segunda región más baja de personas que tienen una cuenta bancaria (52%), después de África Subsahariana (55%) (ASBANC, 2017).

Los sistemas financieros en Latinoamérica presentan problemas de segmentación al sector productivo (pequeña y mediana empresa), como también a los individuos localizados en los deciles inferiores de la escala de ingresos, que son más adversos a la pobreza y desigualdad. El acceso en Latinoamérica está dirigido especialmente a pequeños y medianos productores en vez de aliviar la pobreza (modelo social), por lo que la mayoría de las personas que se benefician de los créditos son aquellas que no se encuentran en una situación de pobreza tan fuerte. El sistema financiero predominante es el de corto plazo, que no se ajusta a las necesidades de los individuos y que está dirigido exclusivamente a un grupo seleccionado de empresas grandes.

La intermediación financiera se ha destacado por la autosostenibilidad mediante la entrada de ingresos financieros e intereses cobrados. La autosostenibilidad se refiere a la productividad, eficiencia y al modelo, por lo que sigue el modelo financiero tradicional. La eficiencia hace referencia al costo por prestatario (a menor costo, mayor es la eficiencia), gastos de los activos financieros y operativos y monto promedio que se vinculan con los beneficios para la misma institución (Cairo & Gomez, 2014). Latinoamérica es la región con menor productividad financiera en la captación de los clientes para créditos. Esto se debe al índice alto de cobro de intereses altos. En vez de aumentar los intereses, es preferible aumentar la eficiencia y productividad mediante la captación de cantidades más altas de los clientes, esto permite que las instituciones financieras tengan ingresos más altos y tengan la posibilidad de financiarse por sí solas. El índice de participación femenina en la intermediación financiera no alcanza al 50%, lo que podría significar que, para las instituciones, el enfoque de género no es un tema de suma importancia. Además, en la región la tasa de cobertura a las personas pobres es una de las más bajas, esto es la relación entre las familias más pobres que han recibido un tipo de crédito y el total de familias que viven en la pobreza absoluta. Los montos de prestación en esta región son los más altos en comparación con las demás regiones²¹ (USD 3.822). No obstante, esto no contrarresta la falta de productividad de los intereses altos (Cairo & Gomez, 2014, págs. 42-48). Por tales motivos, las instituciones financieras latinoamericanas optan por un modelo financiero

¹⁹ Como se mencionó anteriormente, el ingreso de la mujer en promedio es el 89% del hombre. Además de que, uno de cada diez personas asalariadas entre 25 y 54 años de edad, particularmente cuatro son mujeres y se destaca que la tercera y cuarta parte de los hogares de Latinoamérica dependen del ingreso femenino (Marchionni & et al, 2018).

²⁰ La región latinoamericana está compuesta por 17 países, de los cuales presenta las mayores brechas de ingreso en el mundo después de África Sahariana y Asia Meridional (Marchionni & et al, 2018).

²¹ África (USD 595), África del norte /Medio oriente (USD 717) y Asia meridional (USD185). El estudio de Cairo & Gomez (2014) analiza a 763 IMFs distribuidas en cuatro regiones: Africa, America Latina y el caribe, Asia meridional y Africa del norte/ Oriente medio.

antes que uno social, lo cual indica que no capta a la población con pobreza y la cobertura está limitada simplemente hacia las personas que tienen un nivel de renta medio que normalmente son clientes urbanos, marginando a la población en situación vulnerable. Por eso, el crédito informal, amigos, familiares o casas de empeño, sigue siendo una de las principales fuentes de recursos de las mujeres, pero estos fondos se dirigen normalmente a usos de baja productividad. A esto se debe sumar los obstáculos financieros para los individuos.

Los costos de transacción que inciden en el sistema financiero al otorgar un crédito corresponden a los costos administrativos tales como personal capacitado para administrar los préstamos, evaluadores, visitadores, y sin olvidar los costos fijos que debe financiar. Estos últimos suelen ser elevados, cuando se trata de administrar pequeños créditos que en su mayoría solicitan las mujeres. Además, las instituciones financieras agregan los costos de monitoreo con la finalidad de controlar los pagos puntuales. Consecuentemente, para cubrir tal servicio, las instituciones financieras aumentan las tasas de interés. El aumento de la tasa de interés financia los niveles de autosuficiencia operativa y financiera. Otro obstáculo es la burocracia de la institución financiera para los procedimientos en el trámite de una solicitud de crédito, que para muchas mujeres son demasiados complejos y considerados tramites excesivos (Zúñiga, 2004). Por parte de los prestatarios, inciden la educación, la experiencia en el campo de negocios, posesión de garantías, historial crediticio sólido, propensión a bajas calificaciones hacia las mujeres (Cesaroni & Sentuti, 2016; Malapit, 2012; Pitt, Khandker, & Cartwright, 2006) y finalmente las garantías. Según los estándares internacionales, las instituciones financieras deben tomar sus decisiones crediticias acorde el riesgo de incumplimiento del deudor y solo de manera secundaria en el patrimonio del deudor; debido a que el riesgo de incumplimiento depende de la capacidad y voluntad del deudor. Sin embargo, el criterio de evaluación de la mayoría de las instituciones financieras se sigue basando en el patrimonio del cliente (BID, 2014).

Dado a lo anterior, el sector financiero en Latinoamérica continúa tendiendo un enfoque de evaluación caracterizado y basado en las necesidades de los que tienen más poder adquisitivo, y no considera ciertas realidades y condiciones externas de otras personas menos afortunadas que no se acoplan a los parámetros para la obtención de un crédito. Por eso, la microfinanza, que provee los servicios a pequeña escala a poblaciones con ingresos bajos, ha sido de gran ayuda para ampliar el acceso financiero a la población en condiciones de pobreza en países en desarrollo. Desde el 2000, el concepto de inclusión ha emergido más explícitamente por el hecho de proveer a individuos previamente excluidos de las instituciones del sistema financiero formal (Schmied & Marr, 2016). Las instituciones microfinancieras (IMF) han flexibilizado los requerimientos de la banca tradicional, y están enfocadas a atender a los segmentos poblacionales normalmente excluidos por el sistema financiero tradicional²² (Cairo & Gomez, 2014). Igualmente, la inserción de las mujeres al sistema financiero ha transcurrido mediante el acceso a productos de las instituciones microfinancieras (IMF). De hecho, la mayor clientela de estas instituciones dedicadas a las microfinanzas son las mujeres. Ellas solicitan préstamos para contrarrestar la pobreza, mientras que los hombres demandan préstamos para el desarrollo económico individual, es decir, para el realce de sus actividades económicas (Tortosa, 2009). A diferencia de Latinoamérica, en Asia meridional, existe predominancia en que las mujeres accedan al crédito

²² Si bien las IMF han desarrollado interés en las mujeres, hasta el momento existe evidencia mixta y muestra resultados con alta variabilidad entre países (Banerjee & et al, 2014).

con una cobertura del 91% y esto se debe a grupos de autoayuda que son conformados solamente por mujeres como es el caso de *Grameen Bank*.²³

Contextualización de Perú

Perú se ubica en el quinto lugar entre los países de mayor densidad poblacional de América del Sur. Se caracteriza por estar entre las siete mejores economías de Latinoamérica por su elevado crecimiento del PIB que le atribuyó las características de un país de ingreso medio. Durante el nuevo milenio, la economía desprendió una bonanza periódica y se reflejó en el aumento del empleo y los ingresos de los ciudadanos años tras años como también en la reducción de la pobreza de 58.7% en el 2004 a 21.7% en el 2017 (ASBANC, 2017). La razón de ello es que los principales motores de crecimiento del país son tener un marco macroeconómico sólido y estable, acompañado con periodos largos de estabilidad política. A todo esto, se debe sumar las condiciones externas favorables como acceso al financiamiento internacional y la exportación de materias primas, que son producto de su expansión económica en la última década.

Sin embargo, este país afronta el fenómeno denominado “trampa del ingreso medio”. Este fenómeno se produce cuando un país ya no debería depender de los motores tradicionales de crecimiento, ya que de alguna manera tienden a estancarse. Por lo que necesita impulsar nuevos motores para sostener el crecimiento futuro, es decir, diversificar la economía (OECD, 2015). Las actividades económicas del país consisten en el sector del comercio, actividad extractiva (hidrocarburos y minería),²⁴ agropecuaria, de alimentos y bienes de consumo. Tales actividades dan poco valor agregado, empero, si la economía experimenta un shock económico, puede que varios ciudadanos recaigan en la inestabilidad y se deslicen hacia la pobreza.

Por otro lado, el mercado laboral está muy segmentado con condiciones laborales muy precarias por las desigualdades presentes en el país. La Población Económica Activa ocupada (PEA) está distribuida en cinco sectores, los cuales abarcan la mayor población: agricultura (26%), otros servicios (19,3%)²⁵ comercio (18,8%), manufactura (9,4%), transportes y comunicaciones (8,6%) y otros. Casi una cuarta parte de las empresas del sector formal no consiguen personal capacitado, es decir, hay más trabajadores con deficiencias educativas (los años promedios de escolarización es de 10,1) y alrededor de la mitad de la población se encuentra involucrado en dos sectores, los cuales son los menos productivos: agrícola y comercio (INEI, 2018). Una característica particular es que población de la PEA está clasificada según su nivel socioeconómico en cinco estamentos, de la A hasta la E en base a la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) ²⁶, que no mide los ingresos sino los bienes, acceso y servicios, condiciones de la vivienda, grado de institución con los que cuenta las personas de la población (véase Anexo A), y la mayoría de la población se encuentra en los niveles D y E.

En términos de la remuneración básica, el salario básico en el 2017 era de \$270 y se incrementó en 19 dólares para el año siguiente \$289. La canasta básica de alimentos para una sola persona es de 90 dólares, pero para una familia de cuatro miembros es \$270 (CCL, 2017). Según el informe

²³ Institución bancaria creada en 1976 en Bangladesh para cubrir la demanda de prestamistas sin propiedades. Un par de años después expandió su enfoque aumentando la participación de mujeres a base de la solidaridad y cooperación (Albee, 1996). Por temas culturales y sociales, las mujeres en esta región se organizan para cualquier tipo de trabajo hasta se forman grupos que representa una garantía solidaria, lo cual resulta más confiable a la institución. Incluso las regiones restantes tienen mayor cobertura hacia las mujeres.

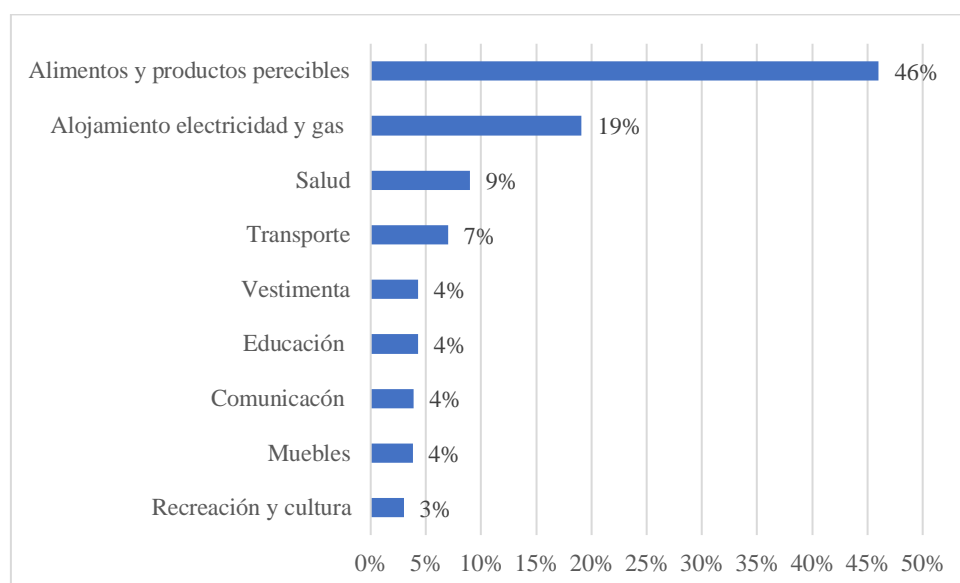
²⁴ Es uno de los mayores productores de cobre, hierro plata, plomo, oro, vanadio y zinc.

²⁵ Electricidad, gas y agua, Intermediación financiera, actividades de servicios sociales y de salud, otras actividades de servicios comunitarios sociales y personales.

²⁶ Este tipo de encuestas tiene multipropósito porque recolecta información sobre la condición de vida, ingresos del hogar y calidad de vida.

de evolución de la pobreza monetaria en el 2018, un ciudadano promedio gasta hasta el 46% en alimentos y bienes no perecibles y el 19,1% en alojamiento, electricidad y gas.

Gráfico No. 1: Estructura del gasto de un ciudadano promedio en el 2017



Fuente: Encuesta Nacional de Hogares -Instituto Nacional de Estadísticas e Informática del Perú (2017)
Elaborado por: Autor

En cuestión a la disparidad de género, los avances de este país para reducir las brechas entre hombres y mujeres han sido pobres. Han existido mejoras en la participación y oportunidades económicas para las mujeres, sin embargo, todavía persisten las disparidades entre hombres y mujeres, y son más visibles en la dimensión económica. Según el Foro Económico Mundial (2018), Perú ocupó el puesto 52 de 153 en el ranking y con 0,72 en el Índice de Desigualdad de Género (IDG).²⁷ Solamente el 26% de las mujeres participan en las legislaturas parlamentarias, el 33,7% de las mujeres no tienen ingresos propios en comparación con los hombres (12,7%) y la labor doméstica es todavía exclusiva de las mujeres, donde las mujeres²⁸ dedican más tiempo al trabajo doméstico que los hombres. Mientras los hombres dedican 16 horas a la semana al trabajo doméstico no remunerado, las mujeres destinan 40 horas y tienen menor tiempo, 36 horas, para trabajo remunerado, los hombres dedican en promedio 50 horas al trabajo remunerado. Existe una brecha de 14 horas en el trabajo remunerado y 24 horas en el trabajo doméstico no remunerado.²⁹ Lo anterior sintetiza la desigualdad en el mercado laboral (INEI, 2017). En cuestión a la tasa de participación laboral, los hombres registran una tasa del 81% y las mujeres del 64%. Incluso, las mujeres tienen la tasa más alta de desempleo, 5,4%, en comparación con los hombres con 4,8%. La principal causa que limita las oportunidades financieras de las mujeres está asociada con la brecha salarial que incide directamente en las posibilidades de financiación; porque son proveedoras de su propio sustento, de las personas que dependen de ellas y de actuar de la mejor manera. Es un hecho innegable que la participación de las mujeres en el mercado laboral ha experimentado un crecimiento para que las brechas de género disminuyan. Sin embargo, la

²⁷ El Índice de Desigualdad de Género revela las disparidades de género en salud reproductiva, empoderamiento y participación laboral.

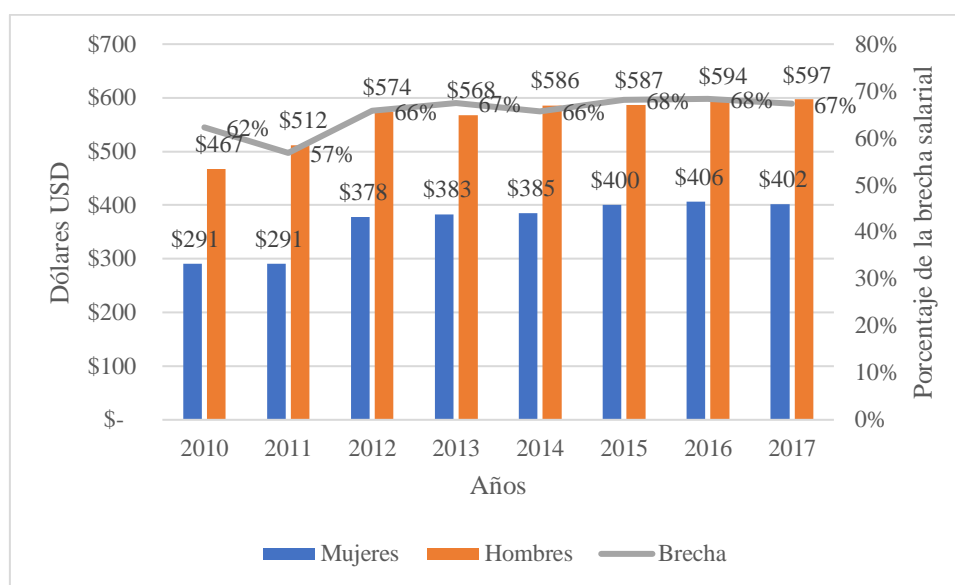
²⁸ Una mujer en promedio tiene 2,4 hijos (INEI, 2018).

²⁹ El 35% de los hogares tiene mujeres como jefas de hogar, de ese porcentaje, el 25% son solteras (INEI 2017).

evolución del salario no se ha dado a la par, estas brechas limitan y desincentivan la inserción laboral de las mujeres (De la Cruz, 2016).

La disparidad económica en materia de ingresos laborales, sea por empleos de menor nivel o por percibir una remuneración más baja pese al mismo esfuerzo, es una de las principales limitaciones para las mujeres. La evolución del ingreso por género durante la última década no demuestra una reducción significativa en la brecha. En el siguiente gráfico No. 2, se puede observar que, en un rango de 10 años, el sueldo del hombre ha sido mayor que de la mujer entre el 2010 y 2017, ambos sueldos crecen en el tiempo. Sí bien uno observa un aumento en la brecha de ingresos entre hombres y mujeres entre el 2010 y 2012, luego esta brecha se mantiene. En el 2017 se observa que el salario de la mujer es un tercio al del hombre. Esto se corrobora con información de OXFAM (2017), una mujer recibe en promedio menos del 70% de ingresos que un hombre. El sueldo de la mujer no llega a igualarse y la ratio se ha mantenido durante los años. Una mujer con las mismas características observables que un hombre obtiene un salario inferior del 30%. Si bien han existido avances, las brechas siguen siendo visibles. El hecho de que el patriarcado siga siendo institucionalizado en el sistema económico y político de manera permanente tiene como resultado que las transformaciones estructurales son lentas y difícilmente uno las ve en periodos de tiempo cortos.

Gráfico No. 2: Brecha entre ingresos de hombres y mujeres del 2010 al 2017(dólares USD)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática de Perú (2017)
Elaborado por: Autor

Situación financiera del Perú

Con relación al sistema financiero del Perú, este está formado por bancos comerciales. Estos bancos tienen la mayor cantidad de volumen de créditos. Prácticamente, el 52% de los microcréditos son emitidos por bancos comerciales. Alrededor del 56% del portafolio bancario está dirigido a corporaciones y solamente el 10% se dirige a la población. En cambio, las instituciones microfinancieras desembolsan el 70% de su portafolio para el microcrédito, a pesar de que esto solamente corresponda un tercio del total de los recursos negociados en el sistema financiero (Ponce & Leon, 2014). De acuerdo con la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (SBS), en el 2016, las instituciones financieras de microfinanciamiento sostienen el 44% de los deudores del sistema financiero.

En el Perú, la bancarización es menor al 50% de la población. El 43% de los adultos mayores a 15 años se encuentran bancarizados. El 51% de los hombres y el 34% de las mujeres están incluidos financieramente³⁰. Ser mujer y soltera, tener un nivel bajo de educación e ingreso, son factores que reducen la posibilidad de conocer plenamente los productos financieros y usarlos (Clamara, Peña, & Tuesta, 2014). Esta diferencia se debe a que los hombres están más involucrados en el mercado formal que las mujeres, y el medio del pago del salario usualmente se lo realizan mediante una cuenta bancaria. Además, en ocasiones las mujeres casadas no tienen cuenta porque ya utilizan la cuenta externa de otra persona, como la del marido. Por último, la edad también influye en que una persona no esté bancarizada (Demirgüç-Kunt & et al, 2017). El 11% de los individuos que no tienen una cuenta bancaria utilizan la cuenta de algún miembro familiar. La distribución de la penetración bancaria en Perú por nivel de ingresos en los hogares demuestra que aquellos con mayor ingreso están bancarizados (52%), mientras que el quintil de ingresos más bajos corresponde al 2% de personas bancarizadas (véase anexo B), lo que muestra que el nivel de ingresos de una persona influye en estar incluido o no financieramente. También, la desigualdad del ingreso segmenta el mercado ya que, dada las estadísticas nacionales de Perú, las personas de más altos ingresos recurren a fuentes formales mientras que los de menos ingresos se dirigen al sector informal (Clamara, Peña, & Tuesta, 2014). Esta evidencia demuestra que el hecho de que las mujeres perciban bajos ingresos influye en el acceso que tienen al sistema financiero. Con relación a los hombres, el acceso de las mujeres es menor, esto es lo que busca ser corroborado en este estudio.

Según el Índice de Inclusión Financiera Global (*Global Financial Inclusion Index* (Global Findex 2017))³¹, los obstáculos que presentan los ciudadanos para la incorporación financiera y no tener una cuenta bancaria son los mismos expuestos anteriormente: el alto costo de los servicios financieros, la falta de recursos, la distancia geográfica mayor para las mujeres que los hombres (28% y 18% respectivamente), la falta de documentación, la falta de confianza en las instituciones y desconocimiento financiero. Por último, cabe mencionar que la falta de educación financiera incapacita el conocimiento a otras alternativas financieras³² (Clamara, Peña, & Tuesta, 2014). Igualmente, los servicios bancarios representan el obstáculo más grande, seguido de la falta de recursos para las personas en el quintil más bajo de ingresos. En términos de género, una de las razones por las que las mujeres no abren una cuenta financiera es debido a que no obtienen los ingresos necesarios o que las actividades bancarias, como transferencias, son realizadas en la cuenta del esposo (Clamara, Peña, & Tuesta, 2014). La desconfianza se genera por desconocimiento del funcionamiento del sistema financiero, como también por la complejidad de términos y procesos de las instituciones. En cuestión a la distancia geográfica, las personas que solo han completado la primaria y están en el quintil 1 consideran a la distancia como una barrera. La falta de documentación requerida afecta a las personas más los jóvenes a mayor media. Por otra parte, en cuanto a las instituciones microfinancieras, los requerimientos de documentación

³⁰ En este país comparado con sus países vecinos, las mujeres tienen el menor puntaje de conocimientos financieros (interés simple, compuesto, riesgo y rentabilidad) y las diferencias es entre 25% frente a 38% a los hombres (CAF, 2014).

³¹ Global Findex es la base de datos de cobertura y estandarización de indicadores de inclusión financiera, de 148 economías, que permite desagregar indicadores por sexo de como ahorran, se endeudan, efectúan pagos y por último gestionan los riesgos.

³² A partir del 2015, se implementó una estrategia nacional de inclusión financiera debido a la baja capacidad financiera y la falta de desconfianza al sistema financiero. Este plan fue implementado por los Ministerios de Educación y de Economía y Finanzas junto a la Asociación de Bancos y la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú para que desde la escuela se inculque la educación financiera y también a través de capacitaciones a las empresas. Mediante la educación financiera se espera que el comportamiento de la población actúe con más seguridad y responsabilidad para incentivar la inversión, ahorro y el de adquirir créditos de una manera responsable como también la de afrontar los riesgos (MEF, 2015)

son más sencillos, los criterios de calificación son más simples y la penalización se concentra en el número de días de atraso y el alza de las tasas de interés (Poggi & et al, 2015). Estas normas en el microcrédito van de la mano con las exigencias de provisiones y con un seguimiento riguroso de la calidad de la cartera. Sobre lo anterior, al existir un retraso en una cuota del microcrédito todo el saldo es considerado moroso. Estas reglas no solo simplificaron el proceso de evaluación y clasificación de los créditos, sino que aceleraron su aprobación y redujeron los costos de otorgamiento y seguimiento, abriendo las puertas a una importante expansión de la cartera (Aguilar & Camargo, 2004).

La profundidad financiera (créditos privados sobre el PIB) es un indicador para la inclusión financiera para observar disponibilidad de los productos y servicios financieros. La profundización fue del 33.41% en el 2017 (ASBANC, 2017). El crédito formal es el más común en este país (Demirgüç-Kunt & et al, 2017). Durante el 2014, un tercio de la población solicitó un tipo de crédito, de este tercio solamente el 48% de los individuos estuvieron involucrados en un crédito formal. De este subtotal, alrededor del 86,2% se le concedió la deuda de al menos un préstamo (Sotomayor, Talledo, & Wong, 2018). Según un estudio nacional del usuario de entidades financieras en el 2014, los préstamos de consumo están destinados principalmente a emergencias (33%), salud (15%)³³, inversión en educación (15%) y lo restante al simple consumo (MIX, 2015). La Encuesta de Nacionales de Hogares del 2017, los servicios financieros demuestran ser una herramienta relevante para la población de la PEA ocupada para la inserción dentro de los productos financieros como cuenta de ahorro, cuenta corriente, tarjeta de crédito y tarjeta de débito en algún banco. Según la condición de pobreza, la población no pobre de la PEA (46,1%) se encuentra más incluida que la pobre (22,7%). Asimismo, la inclusión financiera permite discriminar el empleo formal del informal tanto para hombres y mujeres. Las mujeres con empleo formal (79,9%) se insertan con mayor facilidad al sistema financiero que las no formales (29,8%). Esta cuestión incluye también a los hombres con empleo formal (84,9%) que a los informales (21,8%) (INEI, 2017).

³³ El préstamo de consumo para la salud es por el hecho en que el gasto en salud proviene del bolsillo de las personas porque los servicios de salud están centralizados en la capital y el sistema de salud es deficiente en los otros distritos, lo que en ocasiones provoca el endeudamiento de las familias.

Capítulo II: Análisis descriptivo y explicación de las diferencias de las y los prestatarios de crédito de consumo para la institución financiera para el periodo 2017 - 2018

Esta sección está dedicada al estudio descriptivo de los perfiles crediticios y explicar a que se atribuye tales diferencias en la asignación de créditos de consumo entre hombres y mujeres en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018. De esta forma, se logrará comprender de mejor manera el comportamiento que tiene la institución financiera hacia los acreedores de crédito, el comportamiento financiero de los prestatarios e intuir de mejor manera el funcionamiento de la intermediación financiera.

Esta institución financiera privada está especializada en la prestación de microcréditos en tres diferentes territorios o departamentos del Perú: dos costeros y uno de la sierra en los años 2017 y 2018. Cada departamento difiere por sus actividades económicas nivel de pobreza y distribución de poblacional. La mayoría de los clientes vive en la costa (90%). El 71% de los prestatarios pertenece al departamento uno³⁴, 17% de los clientes al departamento dos y el departamento tres consta de 19% de prestatarios. Más de la mitad de los prestatarios, en los dos años, en los tres departamentos son mujeres. Esto se debe a que la institución financiera de microfinanzas se dedica especialmente a las mujeres y los proyectos de prestación son alcanzados en su mayoría por ellas. En la siguiente tabla y gráfico, se puede constatar que la mujer tiene mayor participación que el hombre, sobrepasando más del 50%.

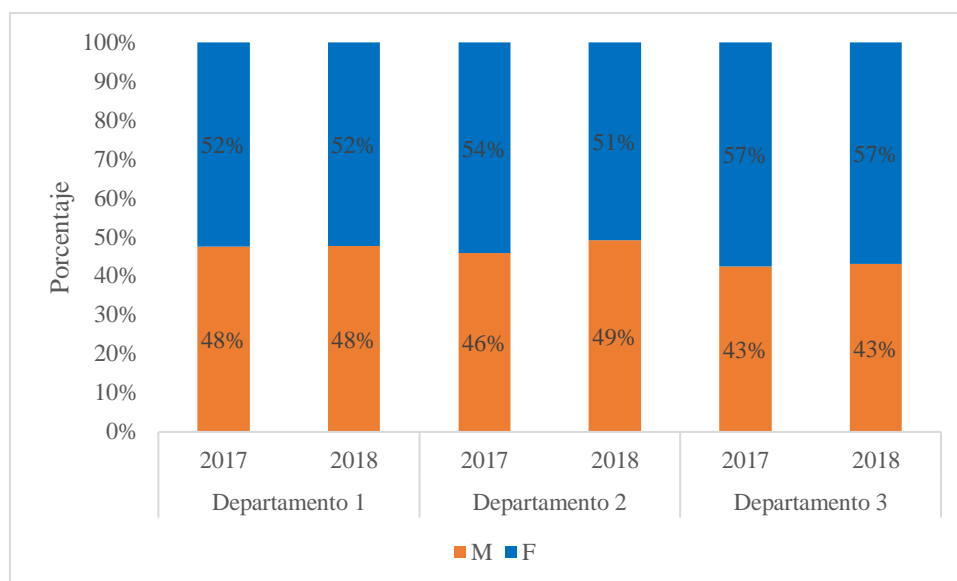
Tabla No. 1: Número de los clientes por género y departamentos en el 2017 y 2018

Departamentos	2017			2018		
	F	M	Total	F	M	Total
Departamento 1	6.101	5.481	11.582	4.721	4.980	9.701
Departamento 2	989	840	1.829	434	467	901
Departamento 3	1.678	1.242	2.920	856	1.116	1.972
Total	8.768	7.563	16.331	6.011	6.563	12.574

Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

³⁴ Más de un tercio de la población vive en ese territorio, además de que más del 50% de los bienes y productos son producidos ahí.

Gráfico No. 3: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el departamento para el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento)



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

Esto se asemeja a que la población de este país está conformada en su mayoría por mujeres según el Censo del 2017 (50,8% mujeres y 49,2% hombres) y según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del 2017, la inclusión financiera de la población ocupada femenina (42,3%) a un servicio financiero es mayor que la masculina (41,7%). El desarrollo de los departamentos también varía, los departamentos costeros tienen mejor desarrollo de infraestructura, abarcan más inversiones, los mercados y acumulación de activos se encuentran en una situación más favorable especialmente en los territorios centrales. De igual manera, los departamentos con mejor Índice de Desarrollo Humano (IDH) son aquellos localizados en la costa central. Esta institución tiene más clientes procedentes de la costa porque el 49% de las personas de la PEA ocupada de aquella región accedieron a algún servicio financiero en el 2017. Igualmente, mayor proporción de la población peruana viven en esta región y los prestatarios de la costa presentan mayor acceso al crédito (Jaramillo, Aparicio, & Cevallos, 2013). Por lo contrario, un menor porcentaje de ciudadanos de la sierra accedieron a algún servicio financiero (33%) en el 2017. Esta información, se explica porque existe mayor número de prestatarios de mujeres y procedentes de la región costa (de los departamentos uno y tres) que tienen una alta gama de producción de bienes y servicios, y tienen mayores plazas de trabajo preexistentes. Además de que persiste todavía el centralismo económico y más bien se ha reforzado la centralidad capitalina. La ubicación geográfica es relevante porque las personas de la sierra tienen un menor acceso a una oferta de servicios o infraestructura financieros. Esto se explica por las menores densidades poblacionales y los altos costos logísticos que la institución tuviera que incurrir para brindar créditos en esta zona. Además de los bajos retornos de operar en estas zonas, falta de información de las personas y riesgo de impago (INEI, 2017).

Mientras menor sea el porcentaje de pobreza, más personas ingresan al sistema financiero (Schmied & Marr, 2016). Por lo que se puede relacionar los niveles de pobreza con la inclusión financiera por departamento. El departamento uno tiene el 11% de pobreza y la inserción de

inclusión financiera es del 44,5%. El departamento dos tiene el 17% de la pobreza y contiene el porcentaje más bajo de inclusión financiera (32,3%) de los tres departamentos del Perú, ni siquiera supera la media nacional (42%). El nivel de pobreza es del 3% en el departamento tres y su nivel de inclusión financiera es el más alto entre los tres departamentos (47,3%). Ante eso, se explica los niveles de profundización bancaria que tiene cada departamento, el uno tiene el 90%, el tres 35% y el dos 28% de profundización bancarizada (ASBANC, 2017, págs. 11-12).

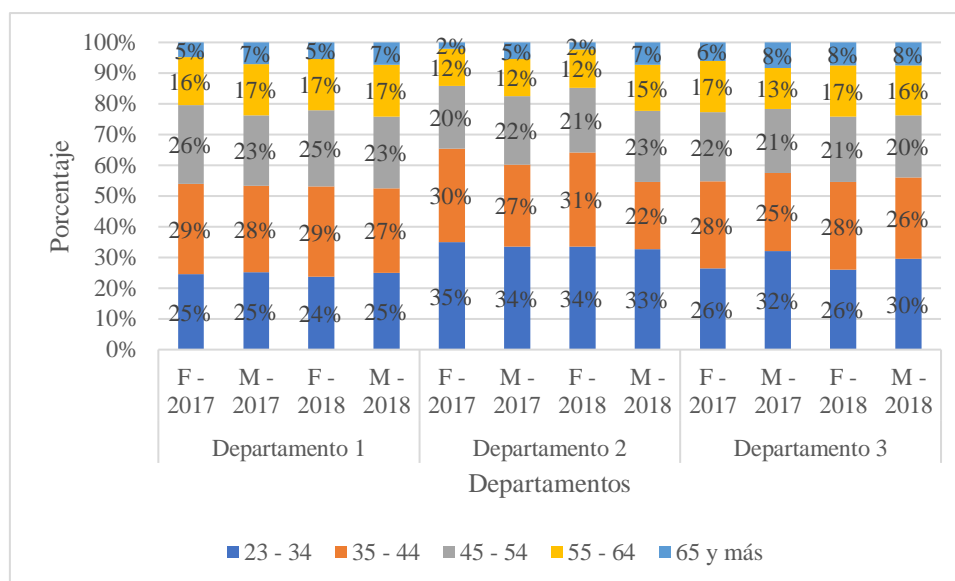
Edad de las y los prestatarios

La edad contribuye para diferenciar el ciclo de la vida, donde se diferencia los roles sociales, actividades, como el tiempo dedicado a la formación educativa. En el 2017, el promedio de edad general para las mujeres es 43 años y de los hombres es de 44 años. Para el 2018, el promedio de edad tanto para los hombres como para las mujeres es de 44 años; lo que se acerca a la edad promedio de un prestatario en el sistema financiero (41 años) (SBS, 2016). A nivel muestral para los dos años, la edad más frecuente para que a una mujer se le otorgue un préstamo es 37 y para un hombre es 33 años. La edad más frecuente a ser asignada con un préstamo de consumo es más temprana para los hombres que para las mujeres. Los hombres prestatarios piden más temprano un préstamo y se explica porque se insertan más temprano al mercado laboral. En cambio, la mujer enfrenta una barrera al momento de la inserción laboral, tiende a estar más tiempo en el desempleo (Perez-Baleón, 2012), la maternidad³⁵, la priorización de los estudios postsecundarios hacia los varones por parte de los padres y las mujeres reciben menor apoyo económico y emocional en el entorno familiar (Barrantes & Matos, 2019). Por tales motivos, entre otros, las mujeres se demoran en la inserción en el mercado laboral y, por ende, al sistema financiero.

Para facilitar la descripción de la información de los clientes de esta institución financiera, se los ha agrupado en cinco rangos de edad: de 23 a 29, 30 a 39, 40 a 49, 50 a 59 y mayor a 60 años. La mayor concentración de los prestatarios se encuentra en el rango de edad de 30 a 39 años, lo que significa un tercio del total de la muestra seleccionada. El siguiente grupo, se encuentran las y los prestatarios que tienen 40 a 49 años. El grupo siguiente son los de los más jóvenes. Finalmente, las personas mayores a 60 años que solo constituyen el 10% del total de los clientes y hay más presencia de hombres prestatarios.

³⁵ Según el BID (2011), el Perú tiene la mayor tasa de deserción escolar a causa del embarazo en Latinoamérica. Las mujeres normalmente se quedan en el nivel secundario, solamente el 30% de las mujeres madres retoman los estudios.

Gráfico No. 4: Distribución de los clientes hombres y mujeres según la edad en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento)



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

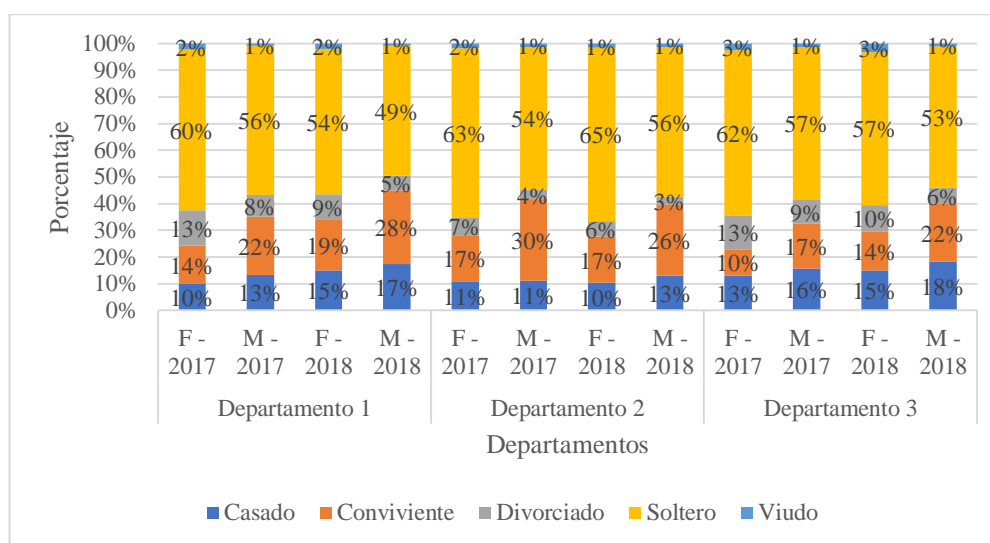
Dado lo anterior, se explica porque a algunos rangos de edad se otorga más montos que a otros y como distribuyen el ingreso obtenido. Según la hipótesis del ciclo de vida o del ingreso permanente, las personas, según en la etapa de edad en la que estén, destinan el ingreso de diferentes maneras (Guevara, 2014). De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas del 2017, el 70,6% de la población en edad de trabajar tiene la edad de 25 a 59 años. El rango de 23 a 29 años es la población en edad que ya ha concluido sus estudios académicos de grado o que está en proceso de culminar su formación académica y busca empleo, por lo que sus ingresos todavía no son estables. Además de que son quienes experimentan las tasas más altas de desempleo (13,7%) (INEI, 2017). Por lo que es más factible que estas personas tengan poco conocimiento del funcionamiento de las instituciones financieras. Las personas más jóvenes a quienes le son asignadas préstamos de consumo tienden a dirigir la cantidad de dinero para la entrada de automóvil, pago de la universidad, maestría o postgrado como también a viajes. El rango de 30 a 39 años difiere totalmente al anterior porque en esta etapa de la vida, las personas comienzan a considerar el hecho de la acumulación de bienes porque tienden a tener hijos o empiezan la vida en pareja. Por tal motivo, es el rango que mayor número de prestatarios tiene, las personas pagan tales bienes o deudas anteriores. Asimismo, toman las decisiones financieras más importantes y es la tasa activa más presente en el mercado laboral (INEI, 2017; CAF, 2014). El segundo rango más concurrido es el de 40 a 49 años, tienen la misma temática del anterior rango y se adiciona el pago de las deudas. Para los siguientes rangos, la proporción es menor de prestatarios porque las y los prestatarios tienen ya sus bienes o están terminando de pagar tales. Asimismo, las personas entre 30 a 49 años presentan la tasa de actividad más alta (48%) (INEI, 2017). A partir de los 60 años, mujeres y hombres, son los menos representados en la muestra. Esto se debe posiblemente a que todas sus deudas para vivienda o bienes han sido totalmente pagadas previamente en los anteriores rangos de edad; como también es más difícil que una persona sea aceptada para un crédito por un posible fallecimiento. Asimismo, estas personas se jubilan y empiezan a recibir las aportaciones de la seguridad social (pensiones), pero este ingreso es destinado principalmente a enfermedades (OIT, 2011).

Estado civil de las y los prestatarios

El estado civil influye para pedir un crédito de consumo y en la capacidad de acumular activos. Una característica que se observó es que los préstamos son desembolsados individualmente. Es decir, no es necesario la firma de la pareja para contraer el préstamo en caso de estar casados o ser convivientes, por eso el préstamo es individual. Más bien, la institución financiera considera a los préstamos personales y no evalúa significativamente el hecho de tener una relación. Además de que la magnitud del préstamo de consumo no es tan considerablemente alta como el caso de los préstamos hipotecarios que las entidades consideran riesgoso cuando solo hay un titular³⁶.

El estado civil en esta muestra tiene cinco categorías: casado, conviviente o unión libre, divorciado, soltero y viudo. El estado civil que predomina es el soltero para los tres departamentos en los dos años. El 59% de las y los prestatarios son solteros, seguido por los convivientes (18%), los casados (12%), los divorciados (8%), y, por último, los viudos (2%). En este caso, las personas que tiene un rango de edad entre 30 a 39 años son las personas que más se encuentran solteras y las mujeres son las presentes en este rango, pero los convivientes están formados por la mayoría de los hombres.

Gráfico No. 5: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el estado civil y departamento para el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento)



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú 2017
Elaborado por: Autor

Por lo expuesto anteriormente, la mayoría de los prestatarios son solteros y esto corresponde a que la mayoría de la población tiene este estado civil (38,5%) (INEI, 2017); adicionalmente, en Perú hay más mujeres en tal estado civil y por ende en la muestra. Si se analiza otro entorno, los solteros son personas que más gastan porque llevan una vida social más intensa, mientras que las personas casadas tienen más responsabilidades y toman decisiones a base de las finanzas familiares, el gasto social compulsivo disminuye y otros gastos se suman a su presupuesto (Pérez & Kuromiya, 2016).

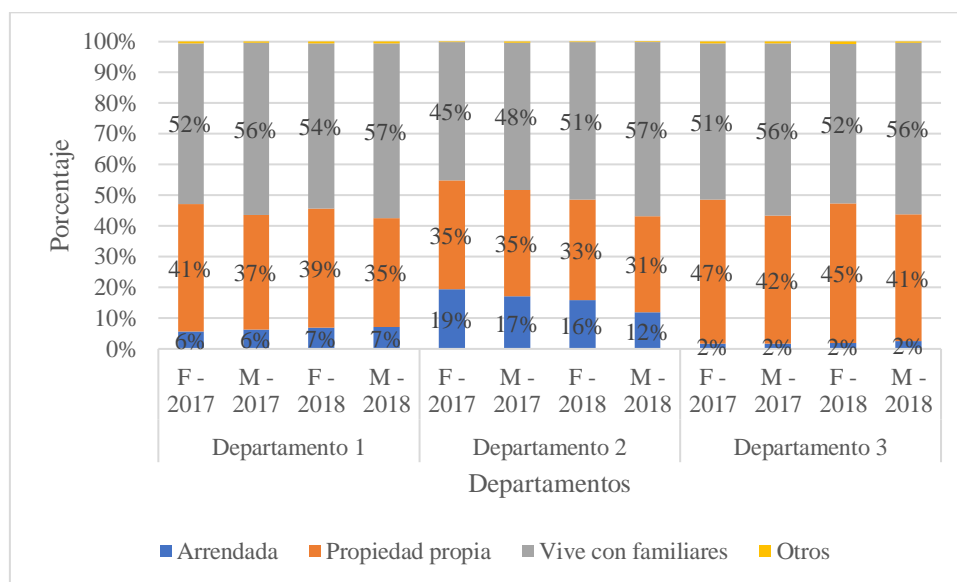
³⁶ Debido a que, en la presencia de dos titulares, ambos tienen posiblemente capacidad de ahorro vigente, pueden llegar a la aportación mínima y existe menor riesgo de impago.

Por otro lado, los patrones tradicionales han cambiado. La gente tiene mayor preferencia a no casarse y busca, en su lugar, unirse libremente para la realización de proyectos profesionales y económicos. El 26,7% de la población censada en el 2017 mantiene unión libre. Por eso, este es el segundo estado civil con mayor frecuencia en la muestra. Se trata de una tendencia social igualmente, más personas optan por vínculos afectivos y esa preferencia se ve reflejada en los hombres prestatarios antes que las mujeres, porque prefieren la autonomía y libertad antes que imponerse a las condiciones de la ley (Pérez & Kuromiya, 2016). Según el reporte de The Sustainable Demographic Dividend (SDD) (2011), Perú es la segunda nación después de Colombia en la que la gente prefiere vivir en unión libre, y esta es cada vez más popular a nivel latinoamericano. Por último, el estado civil en tercer puesto es el de casados, tanto en la muestra como en el censo (25,7%) y las minorías son las personas viudas y divorciadas (INEI, 2017).

Tipo de residencia de las y los prestatarios

La presencia de colaterales facilita que la gente acceda al crédito formal. Si los hogares cuentan con un título de propiedad de las viviendas se reduce significativamente el riesgo de impago (Jaramillo, Aparicio, & Cevallos, 2013). El tipo de residencia tienen cuatro categorías: arrendada, propiedad propia, vive con familiares y otros (hipotecada y prestada). Más del 50% tanto de hombres y mujeres prestatarias viven con familiares, pero cabe destacar que, entre los clientes de la entidad financiera, son los hombres quienes más viven con familiares. Las mujeres prestatarias tienen mayor presencia en tener una propiedad propia en comparación con los hombres (41,83% y 37,72%) y la propiedad arrendada alcanza un 8% entre ambos años.

Gráfico No. 6: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el tipo de vivienda para el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento)



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)

Elaborado por: Autor

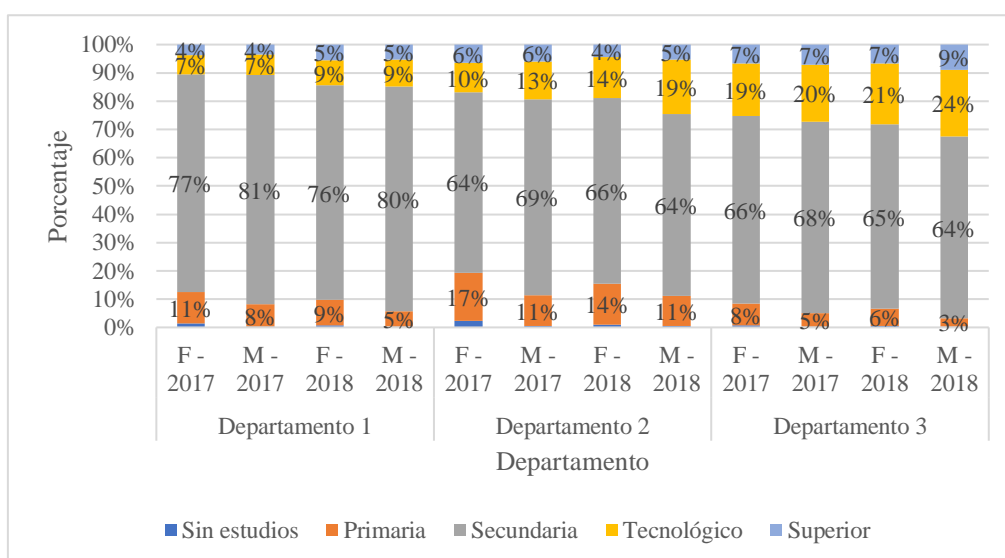
Por esta razón, la institución tiene una preferencia a dar préstamos a las personas que tengan una propiedad de vivienda fija, por lo que la mayoría de los prestatarios vive con familiares o tienen una propiedad propia, ya que el arriendo puede significar en ocasiones desbalances económicos cuando no se tiene un empleo fijo. La razón del porque hay más personas que vivan con sus padres se debe a que, culturalmente, los padres consideran natural la manutención económica y se explica por dos escenarios. El primero, es que la mayoría de las personas son personas solteras, por lo

que nunca han dejado el seno familiar y no se han independizado todavía de sus padres. El afán de abandonar el seno del hogar para consolidar un hogar y familia propia ha sido reemplazado posiblemente por la falta de ingresos, los salarios no dan para vivir para independizarse, ya que los precios de la renta y vivienda son cada vez más altos; o prefieren dedicar el dinero a otras cosas como viajes o paseos. Las personas en promedio en este país se independizan a los 29 años y no lo realizan antes porque no hay políticas públicas para incentivar la independencia como un subsidio a la vivienda (Gestión, 2017). Por lo que se complica la salida del hogar, además de que una gran proporción de la muestra tiene entre 30 a 39 años. Las personas que siguen viviendo con los padres son en mayoría hombres solteros por la postergación de la partida del hogar y también por parte de las mujeres que deciden postergar el tener su primer hijo. El segundo escenario está conformado por los matrimonios de menor adquisición económica que suelen vivir durante un tiempo en la casa de los padres, mientras logran adquirir los suficientes medios de ahorro para conseguir lo propio. En cuestión a la vivienda propia, las mujeres dejan más temprano el hogar por el matrimonio o convivencia con la pareja. Esto explicaría porque más mujeres casadas tienen una vivienda propia (Véase anexo C). Las personas casadas tienen necesidades y prioridades y uno de aquello es el objetivo de la vivienda propia.

Nivel educativo de las y los prestatarios

La educación siempre ha sido un pilar para el desarrollo y se ha convertido en uno de los factores más importantes de la producción. Las sociedades más escolarizadas son las que están más presentes en el sistema financiero tradicional, pero las necesidades de las personas de menor educación están más presentes en instituciones financieras dedicada a las microfinanzas (Aguilar & Camargo, 2004). El nivel educativo que tiene la mayoría de las y los prestatarios, para ambos años, es el nivel secundario que equivale al 70% de las y los prestatarios para cada año. El segundo rubro con mayor frecuencia es el nivel tecnológico que equivale al 14% para ambos años, donde los hombres más predominan en este nivel educativo. Si se compara según el total de cada género, existe mayor presencia de mujeres sin estudios, seguidos por mujeres con un nivel de instrucción primaria y luego, superior (nivel universitario y postgrado). Mientras que la mayoría de los hombres alcanzan la secundaria y tecnológico. En síntesis, se observó que las mujeres tienen un menor nivel de instrucción que los hombres.

Gráfico No. 7: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el nivel educativo en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento)



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2018)
Elaborado por: Autor

En razón de lo antes expuesto, las mujeres se encuentran más presentes en los niveles bajos educativos, se explica porque la tasa de analfabetismo en el 2018 era de 9% en las mujeres y solamente 3% en hombres, por lo que, por cada hombre sin saber leer o escribir, existe 3 mujeres sin educación. Igualmente, las mujeres de los estratos más bajos son las primeras en dejar la escuela a edades tempranas (Perez-Baleón, 2012).³⁷ En la muestra, menos del 1% no tiene estudios y el nivel primario es 4%.

En lo que respecta al nivel de educación de la totalidad de prestatarios, esta alcanza un nivel secundario, y esto se debe a que la mayoría de la población del país solo llega a este nivel (43%) (INEI, 2017). Igualmente, las personas con educación secundaria están más presentes en la inserción al mercado laboral y el único requisito es tener un título escolar secundario. En cuestión al ámbito laboral, las personas con menor nivel educativo sustituyen a los trabajadores de mayor calidad porque son más baratos. La diferencia en que haya más mujeres en el nivel secundario a nivel general se puede deber a los siguientes factores: trabajo a temprana edad, embarazo, ciertos padres desisten en mandar a sus hijas a la universidad. En cuestión a lo último, los padres impiden que sus hijas tengan niveles superiores por el miedo de los embarazos, noviazgos o descontrol y consideran que un hombre sabría manejar mejor la situación (Marchionni & et al, 2018, pág. 44).

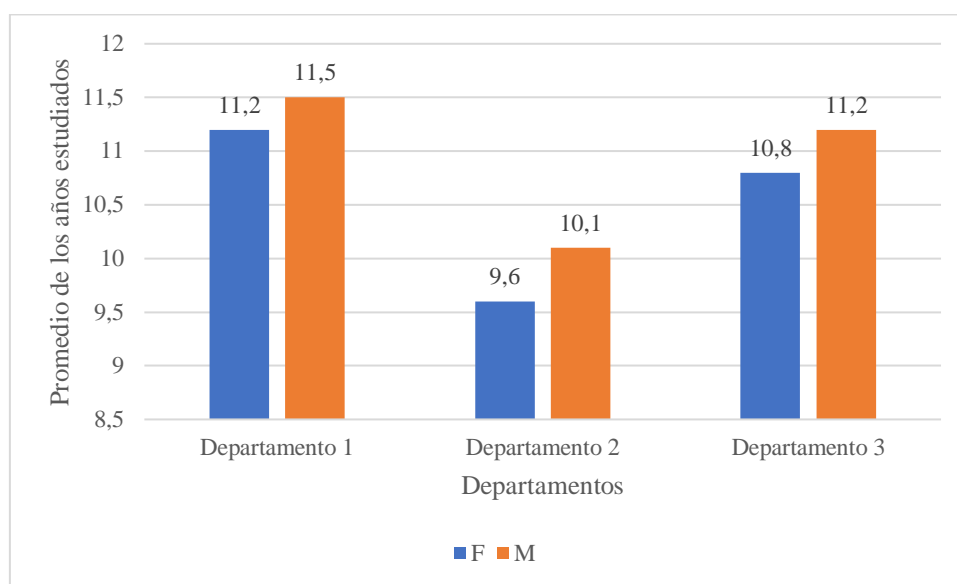
El tercer grupo representa a las personas con un título tecnológico o nivel universitario no superior. El nivel superior no universitario se enfoca primordialmente en las actividades principales de la economía del país como agricultura, gastronomía, minería, industria textil y turismo. Las personas que acceden a tal nivel educativo pertenecen a los estratos bajo y medio (OIT, 2017). Este programa de educación técnica y formación profesional se enfoca en apoyar a las personas que han completado la educación básica para que entren al mercado laboral de manera capacitada, lo que les permite acceder a salarios estables (CAF 2015). El crecimiento de la demanda por los institutos tecnológicos se debe a que las personas pueden ingresar al mercado laboral en menor tiempo y a un precio más bajo que la universidad. La razón por la que existe porcentaje de hombres en las carreras técnicas es debido a la oferta de trabajo manual (INEI, 2017).

Adicionalmente, el Instituto Nacional de Encuestas e Informática del Perú (INEI) en el 2017 detalló que el 49,7% de las mujeres con título universitario es mayor que la de los varones (36,4%). Del mismo modo, así en el año 2016, el 21,5% de ellas asistían a la universidad, en tanto los hombres el 17,3%, por lo que demuestra el mayor número de mujeres universitarias en la muestra. En los mercados de trabajo, la población femenina tiene mayor escolaridad que la contraparte masculina. A pesar de que las personas prestatarias de los niveles superiores (universidad y postgrado) es el más mínimo, el (5,8%) entre los dos años, a nivel nacional, las personas con educación superior representan el 16,70%. Esto es el resultado a que las personas universitarias están en el sistema bancario y pueden acceder a sistemas de prestación más accesibles. Por lo que entre mayor educación tiene una persona, más presente va a estar en el sistema bancarizado y registra el porcentaje más alto de inclusión financiera (76%) (Véase anexo D). Por lo que explica que las personas de menor educación sean más representativas en la muestra. Normalmente, las personas prestatarias de altos niveles educativos tienden a solicitar créditos en la banca tradicional antes que en las instituciones microfinancieras.

³⁷ Las personas de familias relativamente pobres alcanzan los niveles más bajos educativos y tienen menor probabilidad de culminar sus estudios que aquellos que provienen de hogares con mejores condiciones económicas (Guevara 2014, 5). Igualmente, las personas más longevas son las más analfabetas.

Por otro lado, a continuación, se observa igualmente que los departamentos costeros son los que mejor desarrollo en materia de educación tienen que el departamento de la sierra, lo que influye en la inserción en el mercado laboral y financiero. Podemos observar el tiempo que existe un sesgo educacional, los hombres tienen más años de estudio que las mujeres, y que este se deba a las cuestiones mencionadas anteriormente.

Gráfico No. 8: Promedio de los años de estudio alcanzado por hombres y mujeres según departamento en el 2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática del Perú (2017)
Elaborado por: Autor

Diferencias salariales entre las y los prestatarios

En el siglo XXI, las mujeres han alcanzado áreas que antes eran patrimonio exclusivo de los hombres. No obstante, todavía persisten desigualdades en los salarios. El ingreso laboral es la primera fuente de ingreso de las personas y aunque haya aumentado la participación femenina en el mercado laboral, la brecha no se ha reducido. Las diferencias salariales entre hombres y mujeres se reducen solamente en las actividades que se considera feminizadas. El salario de las mujeres de las prestatarias es más bajo que el de los hombres. En promedio, los prestatarios ganan \$ 834 mientras que las mujeres ganan \$755, una diferencia de \$79. De manera igual para el siguiente año, las mujeres ganan mensualmente \$722 y los hombres \$771; \$49 de diferencia. A nivel nacional, un hombre en promedio gana \$480 y una mujer \$339 (INEI, 2017). Dado lo anterior, se puede afirmar que las personas clientes de esta institución ganan en promedio más que el salario básico³⁸ y que el promedio nacional.

Incluso a nivel departamental existe la disparidad de ingresos según género. El departamento uno gana más en promedio que los demás departamentos³⁹ y es el que mayores ingresos tiene. El departamento de menor ingresos es el departamento dos. Igualmente, se puede observar que

³⁸ La remuneración básica en el 2017 era \$270 y para el año siguiente era \$289.

³⁹ El salario por hora varía significativamente. El departamento uno tiene el ingreso más alto y se debe a que el valor por hora es \$2,85, en el departamento 2 es 1,80 ingreso por hora y, por último, el departamento 3 consta de \$1,90 ingreso por hora (INEI, 2017).

el departamento dos es el que tiene mayor brecha entre todos los departamentos. A diferencia del 2017, la brecha salarial del 2018 es reducida.

Tabla No. 2: Ingreso promedio en dólares USD según el género y departamento en el 2017 y 2018

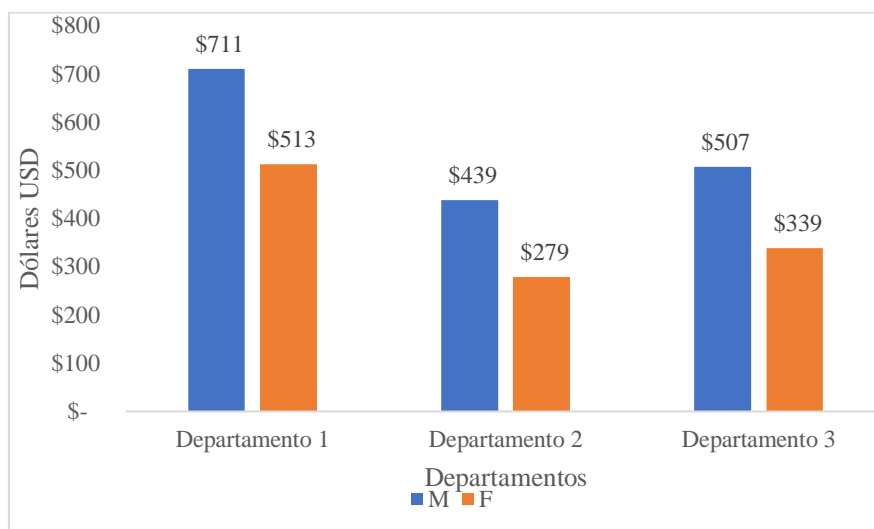
Departamentos	2017			2018		
	F	M	Brecha	F	M	Brecha
Departamento 1	\$789	\$854	0,92	\$730	\$773	0,94
Departamento 2	\$694	\$834	0,83	\$711	\$829	0,86
Departamento 3	\$668	\$749	0,89	\$694	\$729	0,95
Promedio	\$755	\$834	0,90	\$722	\$771	0,94

Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)

Elaborado por: Autor

Consecuentemente, esto se debe a que en la región sierra es donde más reside la pobreza, las personas de la sierra migran hacia la costa donde hay más oportunidades de estudio y de trabajo, lo que a la vez conlleva a exista más gente educada en tales departamentos (OEA, 2014). Aunque los departamentos de la costa tengan salarios más altos en promedio, en el Gráfico No. 9, se observa en el Gráfico No. 10, que estos departamentos son los que menor brecha salarial presentan, lo cual explica las brechas salariales entre lo expuesto arriba.

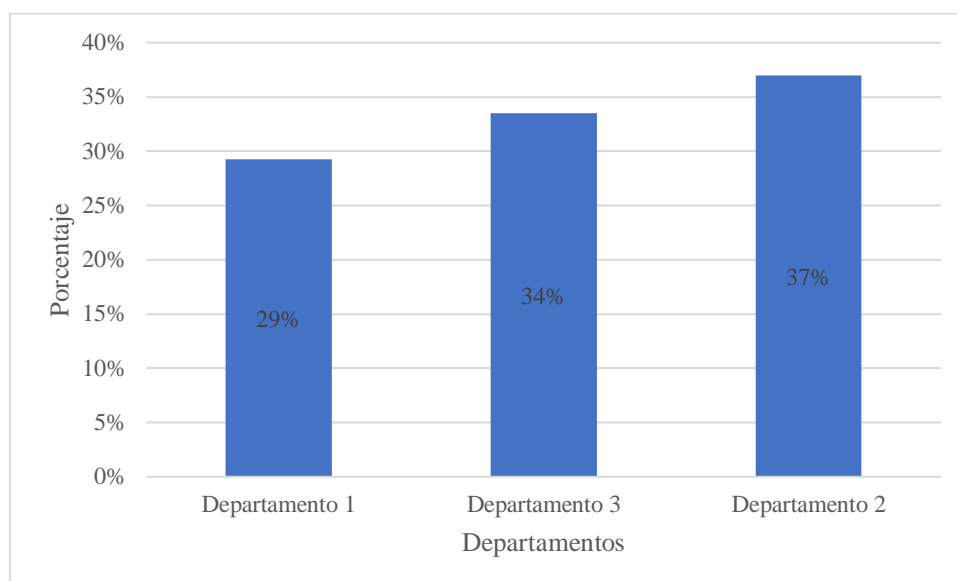
Gráfico No. 9: Ingreso promedio de los hombres y mujeres en dólares USD según el departamento en el 2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática de Perú (2017)

Elaborado por: Autor

Gráfico No. 10: Brecha salarial según el departamento en el 2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática de Perú (2017)
Elaborado por: Autor

Por otro lado, el 17% de la muestra tiene ingresos menores que la remuneración básica en ambos años. Más del 50% de las personas en la muestra que tienen ingresos menores que la remuneración básica son mujeres. En el 2017, alrededor del 50% de las mujeres se encuentran en los dos primeros rangos (\$122- \$307 y \$308-\$550), mientras que el 46% pertenece a los hombres. A partir del cuarto rango, los hombres sobrepasan a las mujeres en mayores ingresos. Para el 2018, el 49% de las mujeres están en los dos primeros rangos de ingresos y los hombres constituyen el 46%. El ingreso de la mayoría de las mujeres se concentra en los tres primeros rangos. A partir del tercer rango, la distribución de prestatarios comienza a disminuir. En otras palabras, las mujeres tienden a tener ingresos más bajos y mantenerse en los rangos menos remunerados mientras que en los rangos superiores, menor número de mujeres alcanzan aquellos ingresos. Los hombres, en cambio, tienden a ganar más que las mujeres y en los últimos rangos hay mayor presencia de ellos (Véase Anexo E).

Si se lo compara por rango de edad y el ingreso, acorde pasan los años de experiencia aumenta el salario mensual pero en menor medida. Sin embargo, a partir del rango 50 a 59 años, los ingresos comienzan a decrecer. En el primer rango de edad, el ingreso de los prestatarios crece más que los otros rangos, pero llega a un punto máximo y, consecuentemente, el sueldo decrece gradualmente. Los ingresos de la mujer tienden a distanciarse más que los hombres con la edad, además que los ingresos del 2018 son más bajos que del 2017 (Véase anexo F). La brecha salarial aumenta con la edad y resulta ser menor cuanto más joven es (Babcock & Laschever, 2003, pág. 40) (Véase anexo G). Esto se da debido a la maternidad, ellas son las que primero abandonan el mercado para dedicarse a la casa o a los hijos y cuando desean regresar disminuye su probabilidad de ingresar nuevamente al mercado laboral (Polo, 1999; Perez-Baleón, 2012).

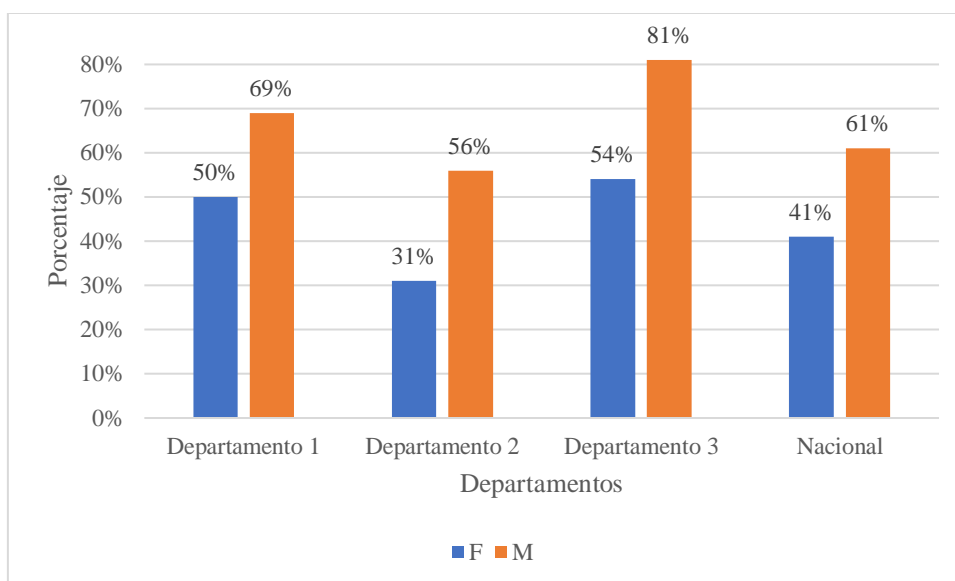
Por otro lado, existe una estrecha relación entre la educación y el trabajo. La escolaridad actúa como una variable intermedia del estrato socioeconómico que aglutinaría a las personas con mejores estándares de vida; entre más alto, mayor estándar de vida. Si bien una mayor educación se encuentra relacionada con una mayor capacidad de generación de ingresos y menor es la brecha salarial, se puede ver que esto se contradice y puede ser porque en la muestra persiste mayor

número de personas con niveles bajos educativos. Los hombres prestatarios tienen un salario promedio más alto que las mujeres en el mismo nivel educativo. Solamente, las mujeres sin educación tienen un ingreso más alto que los hombres (Véase anexo H).

Situación laboral de las y los prestatarios

Los datos de la Encuesta de Nacional de Hogares del 2017 demuestran que el 95% de la PEA tiene un empleo. No obstante, el 30% tiene un empleo formal y el 70% corresponde al mercado informal, ocupado en actividades primarias. Del total de hombres y mujeres en la PEA ocupada, el 37,1% de los hombres tienen un empleo formal y las mujeres solamente 29,4% (INEI, 2018). Segregando, por departamento, se obtiene que el departamento dos es el departamento que menor tasa de empleo adecuado tiene la mujer, incluso esta por debajo de la media nacional.

Gráfico No. 11: Tasa de empleo adecuado según el género en el 2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática del Perú (2017)

Elaborado por: Autor

Antes que una persona le sea asignado un crédito de consumo, la institución financiera recurre a estudiar el sueldo y la estabilidad laboral. A las y los prestatarios se les clasifica de manera dependiente e independiente según la situación laboral⁴⁰. El estado del empleo de los individuos tiene un impacto con respecto al ingreso porque afecta su generación y el pago de la deuda sin ningún inconveniente. En el caso de trabajos formales, la presencia de personas con tales características es favorable ya que los empleadores deciden realizar el pago de la remuneración a través del sistema financiero y se tiene previamente la información acerca de su perfil económico. Las personas dependientes o asalariadas trabajan bajo la economía formal que se compone de

⁴⁰ Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2014), una persona asalariada está bajo un contrato explícito o implícito por lo cual recibe una remuneración básica. Las personas asalariadas reciben su remuneración, como sueldo o salario, mientras el empleo independiente se considera como a la persona que inicia su propio negocio o ejerce por su propia cuenta una profesión u oficio y depende directamente de los beneficios derivados de los bienes y servicios producidos. Por lo que esta actividad económica también puede clasificarse dentro del mercado informal. El 86% de las personas en relación de independencia son informales. Además de que involucra vulnerabilidad en el empleo al no contar con beneficios sociales y presentar periodos volátiles. Las personas deciden trabajar independientemente por el horario flexible, las competencias en el mercado e insuficiencia de recursos al no encontrar un empleo fijo.

empresas que operan dentro de la legalidad, pagan impuestos y contribuyen al financiamiento del Estado (Durand, 2007).

Según el Instituto de Nacional de Estadísticas en el 2017, el 78,9% de las personas que trabajan bajo independencia laboral tiene un nivel secundario. Además, las jornadas de trabajo puede irse más de 8 horas diarias.⁴¹ Las personas que se encuentran en la independencia laboral están al mismo tiempo en las ocupaciones económicas de menor remuneración⁴². Las mujeres se dedican más a la compra y venta de mercadería (comercio ambulatorio) (48,4%) y los hombres a la prestación de servicios (62%) (Véase anexo I). Por lo que la carencia de estabilidad se puede traducir a una situación crónica de vulnerabilidad a pesar de estar ocupada económicamente (INEI, 2017).

Uno de los determinantes para la inclusión financiera, resulta ser la situación laboral. Las personas dependientes tienen mayor conocimiento en educación financiera que las independientes (CAF, 2015). En cuestión a los servicios financieros, el 29,3% de la población ocupada en condición independiente masculina accede a algún tipo de servicio, dos puntos más que las mujeres (27%); pero más del 70% de las personas independientes no acceden a ningún servicio financiero y las mujeres son las más afectadas por la falta de acceso (INEI, 2017) (Véase anexo J). Esto explica porque hay más hombres en la muestra que acceden a un servicio financiero en todos los departamentos. De los clientes en esta institución financiera, el 92% de las mujeres y 86% de los hombres trabajan de manera dependiente y solamente el 9% y 14%, de las mujeres y los hombres respectivamente, se encuentran trabajando por cuenta propia en el 2017. En el 2018, el 85% de las mujeres y el 75% de los hombres trabajan dependientemente y el 15% y 25%, de las mujeres y hombres respectivamente, trabajan independientemente. Se puede observar que las mujeres predominan en la dependencia laboral y hay una mayor cifra de hombres en independencia laboral y que el departamento dos tiene el porcentaje menor de personas independientes.

Tabla No. 3: Distribución de los clientes hombres y mujeres según la situación laboral en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento)

Departamentos	2017				2018			
	F		M		F		M	
	Independencia	Dependencia	Independencia	Dependencia	Independencia	Dependencia	Independencia	Dependencia
Departamento 1	8,44%	91,56%	13,99%	86,01%	15,18%	84,82%	25,48%	74,52%
Departamento 2	3,94%	96,06%	4,17%	95,83%	2,78%	97,22%	7,14%	92,86%
Departamento 3	11,20%	88,80%	18,52%	81,48%	18,10%	81,90%	31,19%	68,81%

Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)

Elaborado por: Autor

Por lo expuesto anteriormente, en cuestión de la composición de los trabajadores dependientes de acuerdo a los departamentos, el 74% del empleo formal se encuentra en la costa mientras que el

⁴¹ Se puede establecer una jornada menor a la máxima legal por un convenio unilateral del empleador. Igualmente, un trabajador pasa 9,6 horas en promedio en su trabajo para poder alcanzar los niveles de subsistencia.

⁴² El 72,2% de las empresas del país son micro o pequeñas; más mujeres tienden trabajar en empresas que tienen entre 1 a 5 trabajadores (69,8% y 62,3%), en tanto, hombres trabajan más en empresas que tienen a partir de 51 o más trabajadores (18,6% y 22%). Más del 70% de los empleados trabajan en empresas de menos de 10 trabajadores, lo que da a entender que existe una correlación negativa entre el tamaño de la empresa y la formalidad de la relación laboral, es decir que entre más pequeña la empresa sea, posiblemente sea una empresa que se encuentre en la informalidad y los trabajadores tendrán máximo un nivel secundario (Urrutia y Cuenca 2018).

19% pertenece a la sierra. Con relación al género en el mercado laboral, existe más mujeres en tal estado en este estudio, a pesar de que en el país hay mayor propensión de hombres (63%) asalariados que las mujeres (37%) (INEI 2017). En la tasa de empleo informal según género, el género femenino tiene un porcentaje más alto (76,1%) en comparación con la del masculino (69,8%) (CEPLAN, 2016). Además de que el 40% de la población femenina ingresa al mercado laboral de manera informal por las dificultades que presenta el mercado formal (OIT, 2018).

A pesar de que la institución financiera otorga los préstamos de consumo a las personas que están bajo una dependencia laboral, puede que haya un favoritismo hacia la mujer en relación de dependencia por tener un salario mensual fijo. Una mujer sin relación de dependencia, en promedio entre los dos años, recibe un ingreso de \$ 533 y en relación de dependencia \$ 765. En cambio, el ingreso de un hombre en independencia recibe \$571 y en dependencia recibe \$ 857 en promedio para los dos años. Existe una brecha salarial entre hombres y mujeres, pero cuando la situación de laboral es dependiente, la brecha se agranda. Si bien no se cuenta con información sobre las ocupaciones de los clientes, las diferencias salariales entre hombres y mujeres podrían explicarse porque las mujeres ocupan normalmente trabajos de menor remuneración, que son asignadas como tareas feminizadas. Si se clasifica por rangos de ingreso, para poder comprender mejor las brechas de ingresos entre sexos. La población ocupada de menores ingresos es la que trabaja en forma independiente sin ingresos fijos mensuales. En el 2017, en el primer rango (\$122-\$307), se encuentran con dependencia laboral el 42% de las mujeres y sin dependencia el 27% de total de cada situación laboral; mientras que los hombres con dependencia laboral representan el 29% y sin dependencia 22% de total de cada situación laboral. En el siguiente año, se encuentra con dependencia laboral el 17% de las mujeres y sin dependencia el 29% de total de cada situación laboral; en cambio que los hombres con dependencia laboral representan el 14% y sin dependencia 25%. Por lo que se puede concluir que las mujeres están más presentes en los rangos de ingresos bajos y mucho menos presentes en los rangos más altos en comparación con los hombres. Por lo tanto, la institución financiera prefiere entregar sus préstamos a las mujeres con mejor relación laboral que los hombres (Véase anexo K).

Por lo mencionado anteriormente, se puede detallar el perfil crediticio promedio de las y los clientes de esta institución financiera. El rango de edad de sus prestatarios va entre 30 a 39 años, el estado civil predominante es el soltero y el nivel educativo es el secundario. La mujer prestamista tiende a vivir con los familiares o tener una propiedad propia; en lo que consta al hombre, él tiende a vivir más con los familiares. En términos agregados, en esta institución financiera existen más mujeres que los hombres. Las mujeres no ganan más que los hombres, no tienen niveles de educación mayores que los hombres, generalmente viven con familiares y un 40% tiene propiedad propia incluso, pero en lo que se destacan frente a los hombres es en la relación de dependencia.

Características financieras

Las características financieras son los atributos que la institución financiera ha otorgado a las y los prestatarios para darles un crédito de consumo tales como: monto accedido por otras instituciones financieras, monto que el cliente accedió en esta institución, tasa de interés, nivel de endeudamiento, entre otras.

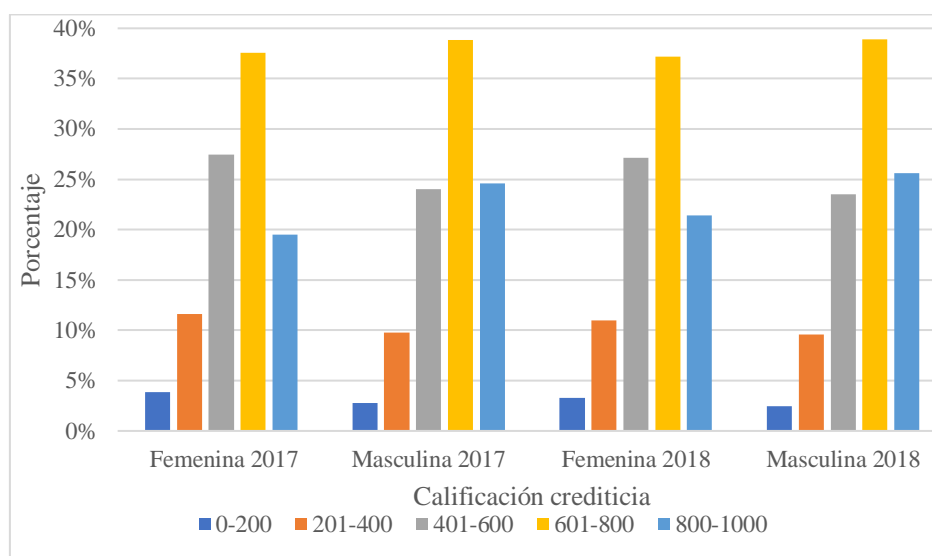
Calificación crediticia de las y los prestamistas

Los prestamistas utilizan los informes de las calificaciones crediticias para determinar si desean prestar dinero a una persona o no, y acorde el puntaje asignan la tasa de interés. El récord crediticio se conforma de 450 puntos de datos discretos, incluyendo historia de empleo y salario, dirección,

historia, sentencias judiciales e historia de la salud, deudas anteriores, estados de cuentas de crédito y posibles quiebras. Se presenta a la manera de un velocímetro que va de 0 a 1000. Por encima a los 750 puntos es considerado bueno e indica un buen manejo de la deuda (McClanahan, 2014). Cuanto más alto sea el número de puntaje de crédito que alguien tenga, más fácil será aceptado un préstamo y menor tasa de interés tendrá. La idea de la calificación crediticia es usarla para determinar la relación entre las características del prestamista y el riesgo del préstamo. El motivo del uso de la calificación crediticia es para reducir los costos de las aplicaciones crediticias mediante un buró de crédito⁴³, que es la institución financiera encargada de evaluar de manera precisa y objetiva a los individuos acorde la calificación crediticia en un determinado tiempo; con la finalidad de determinar si el prestatario pagará en el futuro el préstamo (Kern, 2017).

El 57,10% y 63,45% del total de las mujeres y hombres prestatarios en el 2017 y el 63% y 69% de las mujeres y hombres prestatarios en el 2018 se encuentran en el rango 601-1000,⁴⁴ lo que se puede concluir que un gran porcentaje de prestatarios tiene una buena calificación crediticia, si bien no hay una diferencia significativa, hay mayor distribución de hombres en calificaciones altas.

Gráfico No. 12: Distribución de los clientes hombres y mujeres según la calificación crediticia en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género por departamento)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática de Perú (2017)
Elaborado por: Autor

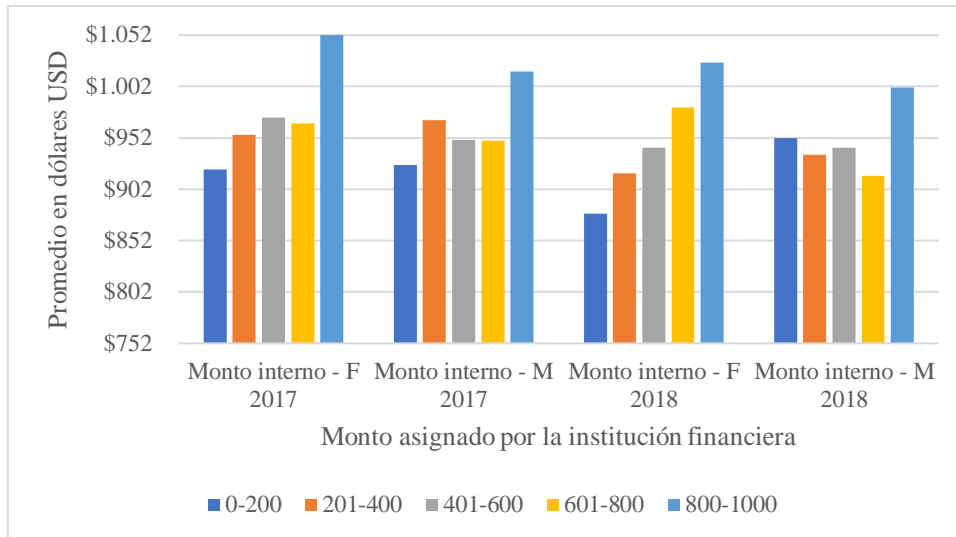
El ingreso de una persona influye claramente en la calificación crediticia. Los hombres tienen mejores salarios que las mujeres, por consiguiente, tienden a tener mejores calificaciones (Kern, 2017). La calificación es relevante para una persona que desea un préstamo, ya que la institución determina la confiabilidad de su cliente al repago. Entre menor calificación tenga una persona,

⁴³ Los créditos de Bureau son objetivos, matemáticos e impersonales para prevenir el sesgo subjetivo y de discriminación. Reúne información detallada y útil del comportamiento, deudas y préstamos de la gente para formar un score crediticio (historial crediticio) con el objetivo de que la institución financiera conozca la cantidad que puede un prestatario endeudarse, el riesgo de impago y de sobreendeudamiento y la puntualidad del pago. Uno de los bureaus que trabaja en Latinoamérica es Equifax e igualmente ofrece reportes de crédito de las personas (Ortega, 2019).

⁴⁴ De 500 puntos para arriba, es una calificación media, pasado los 750 puntos es una calificación buena (Kern, 2017).

menor cantidad de dinero le es asignada, mientras que a mayor calificación se les asigna un monto más alto. Aparentemente, los hombres piden en promedio montos más pequeños y las mujeres montos más grandes, y es más notorio cuando las mujeres tienen de 800 a 1000 puntos.

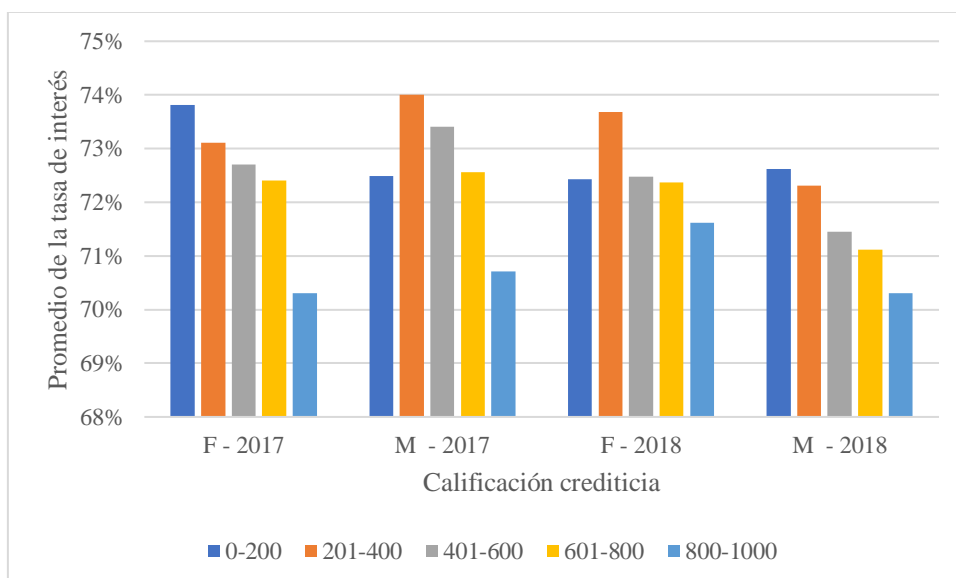
Gráfico No. 13: Promedio del monto asignado a los clientes hombres y mujeres según la calificación crediticia en el 2017 y 2018



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

En el siguiente gráfico, se puede observar que de acuerdo al puntaje de calificación mejora, la tasa de interés disminuye en promedio. Mientras más alta sea la calificación, se les asigna tasas más bajas.

Gráfico No. 14: Promedio de la tasa de interés de los hombres y mujeres clientes según la calificación crediticia en el 2017 y 2018



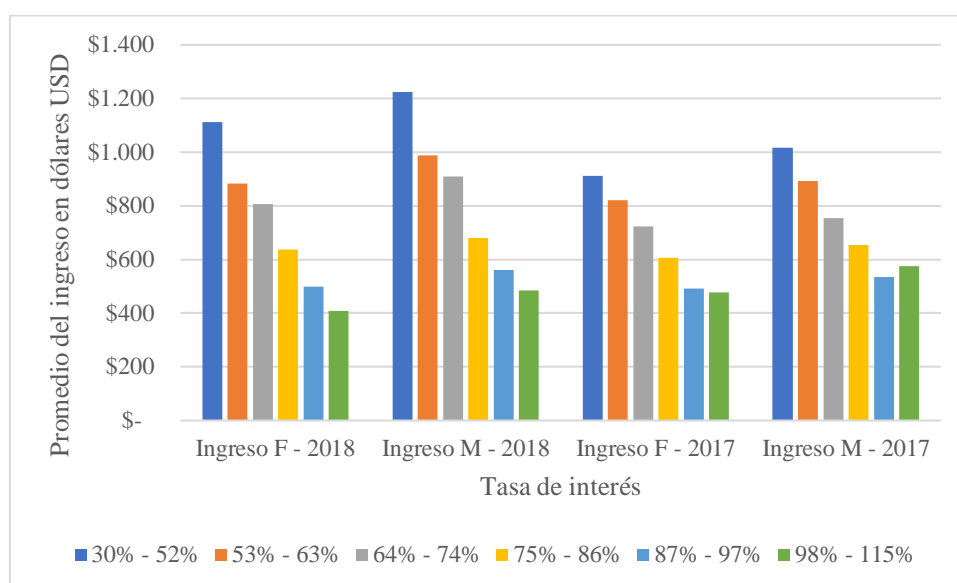
Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

Por otra parte, medir la calificación crediticia es complicado debido a las limitaciones y la disponibilidad en la data en la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú, ya que las mismas instituciones son muy reservadas con respecto a la publicación abierta de tal información. Por lo que no se podría explicar con precisión por qué las mujeres tienen esas calificaciones, ya que otras variables influyen también en el proceso de evaluación.

Tasa de interés de las y los prestatarios

La asignación de la tasa de interés se realiza acorde a las instituciones financieras, es decir, que las tasas de interés, las comisiones y tarifas son impuestas por las instituciones financieras para garantizar una intermediación financiera relativamente eficiente que se ajuste a las características y necesidades de las entidades financieras y de la economía del país (Banco de la Nación, 2017). La sostenibilidad financiera es importante por lo que la tasa de interés no tiene techo y el bienestar del cliente puede verse afectado por eso. Una tasa de interés puede sobrepasar incluso el 100% en esta institución. Un préstamo de consumo promedio en Perú tiene una tasa del alrededor del 21,5% (SBS, 2017), pero esta institución financiera demuestra que tiene tasas de interés más altas que el promedio. La tasa mínima que un prestamista puede tener en un crédito de consumo es 30% y la máxima es 120%; las mujeres tienen en promedio una tasa de 72,22% y los hombres de 72,79% en el 2017. En el 2018, las mujeres tienen en promedio una tasa de 69,4% y los hombres 71%, en sí una tasa ligeramente menor que los hombres. Sin embargo, si se analiza con otro país latinoamericano (como el caso de Ecuador) que tiene tasas fijas, este tiene reservado la cartera de créditos solamente a las empresas y a las personas de mayor capacidad económica, mientras que los países que no tienen techo en las tasas de interés penetran a los sectores menos desfavorecidos para hacerlo así más rentable (Duval, 2004). Las tasas de interés más bajas son ofrecidas por los bancos privados a los clientes empresariales, mientras que las más altas son ofertadas a las instituciones microfinancieras (Deere & Catanzarite, 2015). Por lo que entre menor sea el ingreso percibido, mayor es la tasa de interés. Por lo que las diferencias salariales entre hombres y mujeres influyen también en la tasa activa por género.

Gráfico No. 15: Promedio del ingreso mensual de los clientes hombres y mujeres según el rango de la tasa de interés en el 2017 y 2018



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

Monto asignado a las y los prestatarios

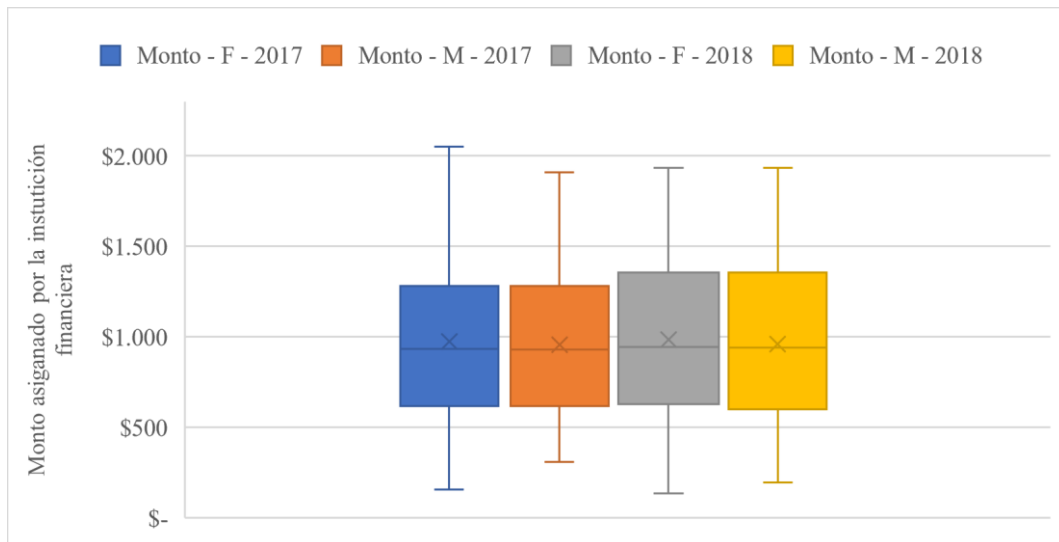
La asignación de montos difiere por la magnitud del ingreso que el prestatario perciba y se asignan de diferente manera. Las personas de ingresos bajos obtienen préstamos para adquirir bienes duraderos como cocina, televisor, refrigerador y para satisfacer necesidades diarias tales como costos de salud o gastos de educación (gastos corrientes); no son inversiones en capital humano, ya que los beneficios financieros se presentan en el corto plazo y no en el largo plazo. Por el contrario, los que tienen ingresos altos es más frecuente que adquieran un préstamo para mejorar la vivienda, un vehículo, invertir en alguna actividad que genere ingresos de manera directa o de garantía para la adquisición de otros préstamos. Empero, tanto las personas de ingresos altos como bajos tienen las mismas probabilidades de acceder a un crédito para pagar préstamos posteriores. Tener deudas destinadas a gastos se asocia con tener menos deudas destinadas a activos en el caso de los hombres. En el caso de las mujeres, tienen ambos tipos de préstamos (Deere & Catanzarite, 2015). De acuerdo con lo mencionado anteriormente con respecto a los ingresos, los prestatarios de bajos ingresos acceden a montos en magnitudes bajas pero su tasa de interés es más alta por los costos administrativos. Los prestatarios de mayores ingresos acceden a montos muchos más grande. En otras palabras, el ingreso es un determinante para poder adquirir una mayor capacidad adquisitiva. Esto resalta que existe una correlación positiva entre el ingreso percibido y el monto asignado y para determinar el poder de pago, que a la vez influye en la tasa de interés y a la ratio de endeudamiento.

Los montos asignados por la institución financiera varía entre ambos géneros. Para las mujeres, el monto mínimo es \$158 y el monto máximo es \$2.055. Por otro lado, el monto mínimo de un hombre es \$308 y máximo es \$1.909. En el 2017, el monto promedio que una mujer recibe es \$973 y un hombre, \$958. En el 2018, el monto promedio que se le asigna a una mujer es \$986 y del hombre es \$959. El monto mínimo de un hombre es \$194 y máximo es \$1.932 y a la mujer, el monto mínimo es \$135 y el máximo, \$1.931. El hecho de que las mujeres reciban un monto promedio de crédito mayor que los hombres, no indica ausencia de discriminación, dado que hay algunos factores que se deben considerar. Para hacerlo, se realizará la descomposición con la metodología Oaxaca-Blinder (1973) posteriormente.

En el siguiente gráfico de caja de bigotes, es importante observar la dispersión de los datos con relación a la media (representada por la línea media) y la mediana (representada por x). Existe una diferencia pequeña entre los montos que reciben los hombres y las mujeres (en el 2017, según el coeficiente de variabilidad⁴⁵, 0,44 en las mujeres y 0,46 en los hombres y en el 2018, 0,45 y 0,47 respectivamente, es decir, en ambos años los coeficientes de variabilidad solo difieren en dos puntos). En el caso de las mujeres se observa que hay más variabilidad en los montos porque recibieron monto pequeños, medianos y grandes. En cambio, los montos de los hombres son más homogéneos, por lo que muestran menos dispersión. Solo se conoce los datos de los créditos recibidos, por lo que no se conoce los montos solicitados, sin embargo, estos datos sugieren que las mujeres, clientes de esta entidad financiera, son menos adversas al riesgo que los hombres, lo cual se profundizará más adelante. Esto puede explicar el hecho de que esta entidad financiera esté orientada más hacia las mujeres que hacia los hombres. A nivel departamental, las mujeres en promedio se les asignan montos más grandes que a los hombres en los dos años, al menos en dos de los tres departamentos (véase anexo L).

Gráfico No. 16: Caja de bigotes de los clientes hombres y mujeres según el monto asignado en el 2017 y 2018

⁴⁵ Se obtiene mediante la división de la desviación estándar por la media



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
 Elaborado por: Autor

Tiempo del préstamo de las y los prestatarios

Los préstamos de consumo en la institución financiera se dividen según el tiempo de duración, es decir, si es nuevo o refinanciado. El refinanciamiento consiste en negociar un nuevo plan de negocios de la deuda obtenida por la mora del deudor mediante la extensión de tiempo y de este modo, que las cuotas mensuales se reduzcan. Sin embargo, este procedimiento ocasiona que el historial crediticio se vea perjudicado (SBIF, 1992). Se puede observar que las personas que han tenido un refinanciamiento piden montos más altos que las y los clientes que tienen un préstamo nuevo, por el hecho de que están refinanciando una deuda posterior.

Tabla No. 4: Promedio del monto asignado por la institución financiera según el tiempo del préstamo y género para el 2017 y 2018

Tiempo del préstamo	2017		2018	
	F	M	F	M
Refinanciado	\$ 1.138,71	\$ 1.155,56	\$ 1.146,40	\$ 1.126,96
Nuevo	\$ 888,40	\$ 874,64	\$ 912,25	\$ 895,98

Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
 Elaborado por: Autor

Deudas externas de las y los prestatarios

Una característica de esta institución financiera es que realiza un *screening* de sus prestatarios para conocer si tienen deudas externas con otras instituciones financieras. Esta información es relevante porque contribuye a ver las diferencias en el comportamiento financiero entre los hombres y mujeres clientes de esta entidad financiera. Según la Superintendencia de Banca y Seguros (2016), el 63% de la población tienen una preferencia intertemporal baja. En otras palabras, son impacientes y prefieren el presente antes que el futuro, específicamente en los estratos más bajos de ingresos, y el 64% de la población tienen un nivel de aversión de riesgo alto. En otras palabras, no tienden a arriesgarse demasiado, mientras que el 18% presenta una baja aversión al riesgo. La aversión al riesgo juega un papel importante en el endeudamiento. La aversión al riesgo es considerada como la actitud de una persona frente al riesgo y es influenciada

por el entorno social y cultural. La aversión al riesgo es diferente dependiendo de la edad, género, independencia laboral y conocimiento⁴⁶.

En el siguiente Gráfico No. 17, se muestra que los hombres tienden a endeudarse en promedio más que las mujeres con otras instituciones. Un hombre se endeuda \$1.724 y las mujeres \$1.399 para el 2017 y para el 2018, un hombre se endeuda \$1069 y una mujer es \$932. Los hombres se endeudan en cantidades más altas que las mujeres porque, de alguna manera, confían demasiado en su capacidad de pago y en que son capaces de salir de tales situaciones sin ninguna complicación (Croson & Gneezy, 2009). Las mujeres y los hombres actúan diferente de acuerdo al grado de aversión al riesgo⁴⁷. Ellas tienen un comportamiento más conservador en cuanto a la decisión de inversión o ampliación del capital. Inclusive en la cultura financiera existe un estereotipo de que las mujeres son menos arriesgadas, lo que genera una actitud discriminatoria hacia las mujeres en los mercados financieros. Los estudios sugieren que las diferencias en el comportamiento de inversión, a menudo atribuido al género, pueden estar relacionadas con el conocimiento de inversión (Powell, 1999; Harris & Jenkins, 2006).

Gráfico No. 17: Deuda promedio de los clientes hombres y mujeres en dólares USD para el 2017 y 2018



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

De acuerdo con la Superintendencia de Banca y Seguros de Perú, no hay un límite de número de instituciones con las que una persona puede contraer deudas y las IMF aceptan a individuos con

⁴⁶ La educación reduce la aversión al riesgo sobre la eficiencia en el consumo, es decir, las personas de mayor educación tienen más acceso a la información y entender la información del mercado financiero (Mora & Escardíbul, 2008)

⁴⁷ Incluso, factores emocionales impactan al juicio del riesgo. Las mujeres están motivadas por el deseo de seguridad y se sienten menos atraídas al riesgo, porque les causa menos alegría las actividades riesgosas porque asumen que van a estar emocionalmente enojadas o lastimadas por los resultados negativos. Las mujeres solo arriesgan cuando tienen un alto nivel de pago, recompensa o un efecto positivo, pero a un costo bajo y cuando les gusta cierta actividad. Razón por la que son menos adversas al riesgo es por razones psicológicas, las mujeres tienen la tendencia de ver mayores los riesgos que los hombres por si uno percibe más riesgos en el mundo, será más efectivo mantenerse a salvo y cuidar de sus descendientes (Harris & Jenkins, 2006) Por otro lado, los hombres sienten menor riesgo hacia ciertas actividades financieras. Esto indica que tienen mayor posibilidad de involucrarse en comportamientos arriesgados porque sienten una alegría al pensar en el posible resultado. Una segunda razón para las diferencias de género en actitudes de riesgo y la evaluación de riesgos puede relacionarse con la confianza. Los hombres son más propensos a ver una situación de riesgo como un desafío que requiere participación (García-Gallego & Gutierrez, 2009).

múltiples deudas (Banco de la Nación, 2017)⁴⁸. El número de instituciones financieras externas que una persona tenga puede verse reflejado en la situación laboral. En la siguiente Tabla No. 5, las mujeres que tienen un empleo sin dependencia se endeudan con más instituciones que las mujeres en situación de dependencia. De igual manera, se lo compara a los hombres en la posición laboral en el 2017 y 2018; y se muestra que ellos se endeudan con más instituciones financieras que las mujeres en ambos años. Un trabajador dependiente tiene normalmente un menor grado de aversión al riesgo, es decir, son más arriesgados, porque tienen ingresos fijos y estables. Pero, en este caso las personas de independientes son las que menos aversión muestran. Esto señala que las personas prestatarias que trabajan de manera independiente tienen más deudas que las dependientes por no tener un sueldo y empleo fijo; y sus flujos de ingresos no son estables. Por otro lado, si se observa por departamentos, los departamentos costeros se endeudan con más instituciones en promedio. Esto es debido a que dependiendo de la región en la que las personas viven, tienen una percepción diferente del riesgo. Las regiones que no sufren fenómenos naturales son más arriesgadas. Eso explicaría que las personas de la costa se endeudan más en otras instituciones, especialmente, las regiones metropolitanas urbanas porque tienen mayor intercambio con otros departamentos y países (Ruiz-Tagle & Tapia, 2012).

Tabla No. 5: Número promedio de instituciones externas según el género en el 2017 y 2018

Departamentos	2017				2018			
	Independiente		Dependiente		Independiente		Dependiente	
	F	M	F	M	F	M	F	M
Departamento 1	2,53	2,63	2,45	2,56	2,42	2,66	2,27	2,55
Departamento 2	2,38	2,41	2,23	2,29	2,00	2,55	2,13	2,48
Departamento 3	2,44	2,54	2,40	2,47	2,26	2,60	2,27	2,56

Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)

Elaborado por: Autor

Por lo que respecta, la institución financiera otorga a las y los prestamistas que tengan hasta tres deudas con diferentes instituciones financieras al mismo tiempo, a partir de la tercera institución, el porcentaje de prestatarios disminuye considerablemente (Véase anexo M). Con respecto a la relación entre edad y número de deudas contraídas con otras instituciones financieras, se puede observar que el comportamiento es semejante al ingreso promedio acorde el rango de edad. Las personas más jóvenes son menos arriesgadas a endeudarse, pero acorde pasan los años se vuelven más arriesgados hasta cierto punto y luego comienzan a disminuir (Ruiz-Tagle & Tapia, 2012). No obstante, la brecha en aversión al riesgo entre hombres y mujeres tiende a desaparecer en edades próximas a la jubilación, donde ambos géneros tienen la misma tendencia (García-Gallego & Gutierrez, 2009). A partir del rango edad de 50 a 59 años, el número de instituciones que una persona tiene disminuye, esto tiene una semejanza igual a la hipótesis de la etapa de la vida sobre los ingresos, donde las personas dejan de trabajar y deciden retirarse. Con respecto a los jóvenes, los inversores de mediana edad tienen más ingresos, información y experiencia en las finanzas; factores que facilitan la entrada al mercado financiero (Mora & Escardíbul, 2008) (véase anexo N).

⁴⁸ En este país, la base de datos de la Central de Riesgos tanto pública como privada es de acceso libre. En otras palabras, esta información está al alcance de todas las instituciones financieras del país. El hecho de que la información de los deudores sea pública facilita el trabajo de recolección de información para conocer qué tan buen deudor es el cliente (Jaramillo, Aparicio, & Cevallos, 2013).

Morosidad de las y los prestatarios

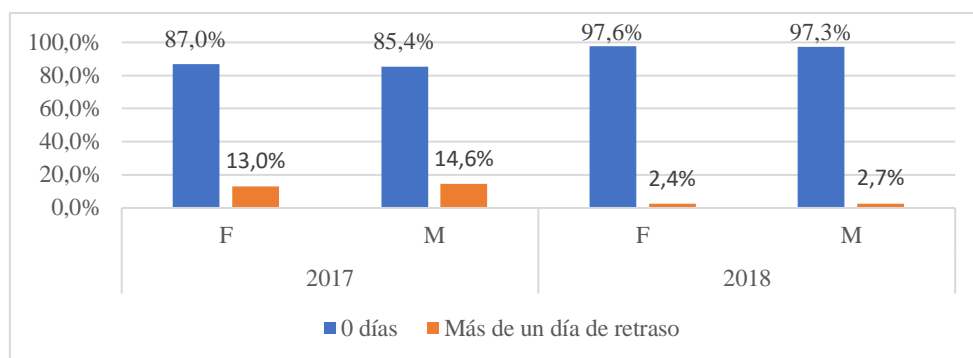
La falta de puntualidad o retraso de las obligaciones contraídas ocasiona que una persona este en morosidad (González & Vaz, 2010). Así, los requerimientos de documentación van de la mano con la puntualidad del cliente y el simple hecho de un día de retraso es considerado como moroso⁴⁹ y es añadida una tasa adicional de impago. Estas normas van de la mano con una tasa baja de morosidad o una buena calidad de cartera. Este tipo de instituciones microfinancieras llevan a cabo una selección y un seguimiento suficiente de los prestatarios para tener una cartera de alta calidad y las se caracterizan por tener bajos niveles de morosidad, por ese riguroso seguimiento (Aguilar & Camargo, 2004).

Según la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú, un crédito se considera vencido cuando tiene más de 30 días ⁵⁰ de atraso debido a que este país tiene un criterio más conservador de morosidad. Es decir, la mora ocurre cuando el deudor no cumple con el plazo acordado y con su obligación de pagar. Las personas con mayor días de no pagar son los más jóvenes y los más responsables son la gente entre 50 a 59 años. Se observa que no hay mayor diferencia en la mora entre sexos, siendo las mujeres quienes registran menores valores de morosidad. Por lo expuesto sobre la aversión al riesgo, se considera que las mujeres tienen un comportamiento más cauteloso y constante, su comportamiento financiero es de pagar a tiempo sus deudas porque se preocupan por la seguridad y porque la falta de autonomía financiera incrementa esta preocupación (De la Cruz, 2016). El banco ha sido muy bueno en definir el perfil crediticio de sus clientes, buenos pagadores. Igualmente, si se compara con el nivel de endeudamiento y días de morosidad. Los prestatarios siguen siendo buenos pagadores, la mayor concentración de prestatarios se encuentran en 0 días de mora y con bajo nivel (Vease anexo O).

⁴⁹ La morosidad se puede dar por causas fortuitas. Una persona recae en la morosidad por la falta de liquidez a corto plazo, por falta de ahorro o mala gestión de las cuentas, y endeudamiento por encima de los ingresos porque es capaz de incrementar los gastos. Igualmente, existe factores macroeconómicos como un freno a la corriente de ingresos por un cambio en la situación laboral (desempleo), aumento de los precios de los bienes y servicios (inflación) o cuando la economía experimenta una recesión. Los ingresos de las personas disminuyen, lo que perjudica el reembolso de los créditos, contribuyendo así al aumento de las ratios de morosidad. Por último, hay que tomar en cuenta la falta de educación financiera. El entendimiento y conocimiento de las finanzas personales es necesario para evitar una mala administración personal (Rodríguez y Wicijowski 2018).

⁵⁰ 0 a 8 días es considerado normal, de 9 a 30 días es un cliente con posibles problemas potenciales en el futuro, de 31 a 90 días es un cliente deficiente, de 61 a 120 días es un cliente deficiente y cuando se supera los 120 días es una pérdida para la institución (Mazzotti, Iván, Alarcón, & Edith, 2017)

Gráfico No. 18: Distribución de los clientes hombres y mujeres según los días de morosidad en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género)



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

En conclusión, las y los clientes que tienen ingresos altos tienden a tener mejores calificaciones crediticias y tasas de interés más bajas, y las mujeres tienen menor calificación que los hombres. A pesar de que las mujeres se encuentran menos presentes en los rangos de ingresos mayores, y tener menor educación, son quienes más relación de dependencia muestran, pero son las que piden montos más grandes que los hombres para el consumo. Los préstamos que solicitan los hombres son más homogéneos por lo que piden montos menos variables que las mujeres. Sin embargo, por tener mayor variabilidad se les considera simplemente un poco menos arriesgadas que los hombres en la asignación de créditos de consumo. En relación al endeudamiento externo, los hombres se endeudan más que las mujeres, es decir, piden montos en promedio más altos y tienen deudas con más instituciones financieras. En cuestión a la morosidad, si bien los índices son bajos, las mujeres tienen tasas más bajas de morosidad que la de los hombres, esto se ve afectado por la aversión de riesgo que cada género tiene.

Capítulo III: Modelos econométricos

En este capítulo, se dedica a responder como afecta el género en la diferencia del perfil crediticio y los factores que difieren en la asignación de crédito entre sexos en la institución financiera para el periodo 2017 al 2018. En primer lugar, se realiza una descripción a la teoría de econométrica de la Ecuación de Mincer (modificada) y Blinder-Oaxaca. Cada modelo econométrico tiene una función distinta, el modelo de Mincer tiene como objetivo expresar el cambio del monto asignado a las y los prestatarios provocado por un cambio unitario en una de las variables independientes (características socioeconómicas y financieras) y en cuanto influyen en la prestación del monto de consumo asignado según su género. Luego, se presenta el modelo Blinder-Oaxaca para observar si existe discriminación en la asignación de montos hacia las mujeres, y si esta discriminación es ocasionada por variables observables o inobservables. Por último, se presentan los resultados de cada modelo.

Ecuación del Ingreso de Mincer modificada

La ecuación de Mincer ayuda a conocer las variaciones de la media de los salarios ante algún cambio en las variables observables. La ecuación minceriana es lineal en los parámetros, por lo que se estima por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). Este método busca minimizar la sumatoria de los cuadrados de los residuos entre los valores observados y los valores estimados de la variable dependiente, y se puede conocer que determinantes incluye en las diferencias salariales. Para este caso, las diferencias son los montos asignados. Este método es útil para la investigación porque según la teoría, los individuos hombres con mayor ingreso, educación, y que tienen menores deudas, perciben montos más altos. Esto es porque existe una percepción creciente de que el ingreso define la capacidad del monto (Failache, 2014).

La ecuación de Mincer tiene una forma funcional semilogarítmica debido a que la variable dependiente es un logaritmo (Fernandez, 2006).

$$\ln(Y)_i = \beta X_i + u_i$$

Donde:

Y es el monto asignado del individuo i .

X_i es el vector de características del individuo que influyen en el monto asignado, factores como: nivel de educación, sexo, estado civil, nivel endeudamiento, entre otros.

u_i es el termino de error que refleja las características latentes o variables omitidas que influyen en la asignación del monto.

Corrección del sesgo de selección

Los modelos de discriminación presentan normalmente problemas de sesgo de selección debido a que solo se considera a todas las personas que recibieron un monto en la muestra. La metodología de Mínimos Cuadrados Ordinarios no es suficiente para corregir este problema por lo que se utiliza el método propuesto por Heckman (1979) o la inversa de la ratio de Mills, con la finalidad de solucionar el sesgo de selección muestral que presenta la muestra. Este método estima dos regresiones:

La primera regresión estima la probabilidad de que el individuo participe en la asignación de un monto y las variables que influyen (Rivera, 2013). El método consiste en medir la probabilidad de ser hombre o mujer en la asignación de un monto mediante un *probit*:

$$P(Z_i = 1) = P(\lambda' X_i + u_i > 0) = \Phi$$

Donde:

Z_i es una variable ficticia dicotómica que tiene un rango entre cero a uno, en caso de que el individuo sea mujer ocupara el valor uno, en caso contrario cero.

λ indica el efecto que causa por la exclusión.

X_i son las características del individuo para la asignación de un monto.

u_i es el termino de error que sigue una distribución normal.

La segunda ecuación consiste en incorporar la inversa de la ratio de Mills como un regresor más en la ecuación de Mincer con el objetivo de tener estimadores consistentes. La inversa de la ratio de Mills no tiene interpretación.

$$\ln(Y)_i = \beta' X_i + p\lambda_i + w_i$$

Donde:

$\hat{\beta}$ son los valores de los parámetros

X_i es el vector de características observables del individuo i (*descritas posteriormente*).

p es el coeficiente que correlaciona la función original del monto con las variables que influye en la posibilidad de ser hombre o mujer en la asignación de un monto.

w_i es el termino de error.

En síntesis, la utilización método de Heckman tiene como finalidad, eliminar el sesgo de selección y el coeficiente obtenido, introducirlo en la ecuación de Mincer para obtener coeficientes insesgados. Con el modelo de Mincer, se va a cuantificar el efecto marginal, es decir expresa el cambio del logaritmo natural del monto asignado provocado por un cambio unitario en una de las variables dependientes.

Oaxaca-Blinder

La formulación original del modelo Oaxaca-Blinder utiliza el salario por hora como variable dependiente. La técnica de descomposición de Blinder y Oaxaca, es ampliamente usada para cuantificar diferenciales entre grupos; y descompone las brechas salariales en términos de componentes explicativos y no explicativos mediante el cálculo de ecuaciones mincerianas para los dos grupos que se va a comparar, hombre y mujer (Jann, 2008).

En este caso se adapta este modelo a la descomposición de créditos. La variable dependiente en este caso es el monto del crédito asignado; basado en aplicaciones de descomposición salarial de Blinder y Oaxaca que permiten cuantificar las contribuciones de diferencias grupales en características observables (como educación, experiencia o estado civil) para estimar brechas de género en el crédito otorgado. Con este modelo, se divide el diferencial del crédito en dos grupos (hombres y mujeres), en una parte que es explicativa por diferencias de grupo en factores de productividad, como educación, salario, y una parte residual o parte inexplicada. Esta parte inexplicada, es usada a menudo como una medida de discriminación, en otras palabras, son las variables no observables (Guachamin 2010). Un valor negativo de la brecha en el monto será tomado como evidencia de que las mujeres son víctimas de exclusión y discriminación. La metodología Oaxaca Blinder es útil en esta investigación para conocer si a las mujeres se les

asigna en promedio montos más pequeños que a los hombres dada las características observables y latentes.

Se modifica la ecuación de Mincer a nuestro modelo:

$$\ln C = X_i \beta_1 + X_i \beta_2 + X_i \beta_3 \dots X_i \beta_i + \mu \quad (1)$$

Se identifican las regresiones de la asignación de crédito para cada grupo:

$$\ln C^h = X^h \beta^h + \mu^h \quad (2)$$

$$\ln C^m = X^m \beta^m + \mu^m \quad (3)$$

Donde $\ln C^h$ y $\ln C^m$ representan el logaritmo de la asignación de montos crédito de consumo del grupo masculino y femenino, respectivamente β^h y β^m son vectores de los coeficientes a ser estimados para cada grupo, X^h y X^m representan los vectores de las características observadas para cada grupo, y μ^h y μ^m , corresponden al término de error de cada ecuación. Luego por la estimación de MCO y se obtiene:

$$\overline{\ln C^h} = \overline{X^h} \widehat{\beta^h} \quad (4)$$

$$\overline{\ln C^m} = \overline{X^m} \widehat{\beta^m} \quad (5)$$

Donde:

$\overline{\ln C}$ y \overline{X} son la media muestral de la asignación de montos y de las variables observables.

$\widehat{\beta}$ son los valores de los parámetros.

Con el fin de determinar las diferencias en la asignación de montos, se construye una ecuación contrafactual, la cual expresa la ausencia de discriminación. La expresión (6) muestra una ecuación de asignación de monto de mujeres con rendimientos de hombres, el coeficiente β de la ecuación de los hombres se reemplaza en la ecuación de las mujeres. Así la ecuación contrafactual es la siguiente:

$$\overline{\ln C^{m*}} = \overline{X^m} \widehat{\beta^h} \quad (6)$$

Las diferencias en la asignación de montos entre hombres y mujeres, en promedio, pueden ser descompuestas por las características; es decir, diferencias entre montos de hombres y montos contrafactual; y diferencias entre montos contrafactual y montos de mujeres. Se resta la ecuación (6) de la (4) y la (5) de la (6) y se obtiene:

$$(\overline{\ln C^h} - \overline{\ln C^{m*}}) = \widehat{\beta^h} (\overline{X^h} - \overline{X^m}) \quad (7)$$

$$(\overline{\ln C^{m^*}} - \overline{\ln C^m}) = \overline{X^m} (\widehat{\beta^h} - \widehat{\beta^m}) \quad (8)$$

Finalmente, se suma la ecuación (7) y (8), obteniéndose la ecuación de descomposición de Blinder-Oaxaca suma:

$$(\overline{\ln C^h} - \overline{\ln C^m}) = \widehat{\beta^h} (\overline{X^h} - \overline{X^m}) + \overline{X^m} (\widehat{\beta^h} - \widehat{\beta^m}) \quad (9)$$

El primer término de la derecha expresa las diferencias en dotaciones o variables observables, como el nivel de instrucción o la edad; mientras que el segundo, expresa las diferencias atribuibles a los coeficientes del modelo, es decir, muestra la parte de las diferencias de los montos que no puede ser explicada por el modelo. Este último término atribuye como el componente de discriminación (Jann, 2008).

Determinación de las variables

El modelo de ingresos sigue la estructura minceriana pero será modificada para esta investigación y es la siguiente:

$$\ln C_i = \beta_0 + \beta_1 E_i + \beta_2 Edu_i + \beta_3 Ec_i + \beta_4 Tipv_i + \beta_5 Sa_i + \beta_6 Cal_i + \beta_7 Est + \beta_8 Tipc + \beta_9 End_i + \beta_{10} Nu_i + \mu_i$$

$\ln C_i$ es el logaritmo natural del monto asignado.

E_i es la edad de la y el prestatario.

Edu_i es una variable dummy del nivel de educación.

Ec_i es una variable dummy del estado civil.

$Tipv_i$ es una variable dummy del tipo de vivienda.

Sa_i es el salario mensual en dólares.

Cal_i es una variable dummy de calificación crediticia otorgada por la institución financiera.

Est_i es una variable dummy tiempo del préstamo.

$Tipc_i$ es una variable dummy de clasificación de cliente.

End_i : es una variable dummy del nivel de endeudamiento.

Nu_i es el número de instituciones externas.

β_i son coeficientes de las variables observables.

μ_i : residuo o error estadístico.

Para el modelo de Mincer modificado como para la metodología de Oaxaca Blinder se utiliza el logaritmo del monto asignado de las y los prestamistas durante los dos años.⁵¹ Algunas categorías de las variables se agruparon porque están mal representadas individualmente, es decir, hay pocos

⁵¹ Estructuralmente, la sociedad vive en un sistema patriarcal y el sistema económico, político y cultural lo reproduce. En economía se estudia cómo se visibiliza este suceso, por ejemplo, visibilizando la brecha de ingreso, al acceso al crédito, la riqueza, entre otras. La brecha salarial que exista es un tema que no le corresponde a la institución financiera, sino al mercado de trabajo. La razón de escoger a la variable del monto como dependiente, si se le puede atribuir a la institución financiera, porque tener un salario más alto contribuye a tener un monto más alto.

datos que pueden producir ruido al modelo. La primera variable explicativa del modelo es la edad. Al asumir que, dependiendo de la edad del prestamista, el monto asignado crece a medida que la edad aumenta y esta puede llegar a un máximo y decrecer. Este supuesto se justifica por el hecho de que a medida que una persona va adquiriendo más años, posiblemente tenga mayor estabilidad económica hasta que el punto en que empieza a decrecer. La segunda variable explicativa indica el nivel de instrucción. La información que proviene de la base de datos otorgada tiene 5 categorías, pero se la agrupo a 3 categorías: básica (sin estudios y primaria), secundaria, y superior (formación intermedia y universitaria). La importancia del nivel de instrucción en la determinación de los montos asignados viene de que a mayor nivel educativo, mayor será el salario, su capacidad económica y, por ende, mayor poder de endeudarse con un monto más alto. Sin embargo, se contradice de alguna manera el supuesto de que mayor educación mayor salario, ya que no incorpora la discriminación salarial hacia las mujeres por el mismo nivel de educación. Por otro lado, una variable importante para los estudios de género es el estado civil, por tal motivo, se incorpora una dummy. Esta variable se clasifica en 4 categorías: casada/o, soltera/o, conviviente y otros (divorciada/o y viuda/o). La siguiente variable es el tipo de vivienda que tiene el prestatario. El tipo de vivienda tiene 3 categorías: propia, vive con familiares y otros (arrendada y prestada). Por último, tenemos el ingreso mensual en dólares.

Es relevante incorporar variables que caractericen a las y los prestamistas debido a que estas variables también influyen en la asignación del monto crediticio. La calificación otorgada por la institución financiera que se expone en un variable politómica, donde mayor o igual a 750 puntos es considerado bueno, entre 750 y 500 puntos es considerado medio, y menor a 499 puntos es malo. Consecuentemente, la institución financiera clasifica a sus prestamistas acorde su nivel de endeudamiento, se crea una variable politómica cuando las personas tienen un alto, medio y bajo nivel de endeudamiento; se crea una variable dicotómica si una persona tiene deuda con más de tres instituciones; tiempo del crédito, variable dicotómica que toma el valor de uno cuando es nuevo el préstamo y en caso contrario cero, y la clasificación del cliente si es nuevo igual a cero y antiguo igual a uno.

Resultados

A continuación, se presenta los resultados de la asignación de montos en la institución financiera obtenidos a través de Mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y de la descomposición salarial Oaxaca Blinder en los años 2017 y 2018, los que fueron corregidos mediante la metodología de Heckman para garantizar que los coeficientes no estén sesgados.

Resultados de ecuación de Mincer modificada

Las tablas que muestran los resultados de las ecuaciones de MCO, tienen como variable dependiente al logaritmo natural del monto asignado. Se corrió el modelo agregado por sexo, año y departamento para comprender si hay diferencias segregando la muestra.

En primer lugar, se explicará el modelo agregado para el 2017 y 2018. En el 2017 se observa que la edad de las mujeres influye para el monto asignado. Por un año adicional, se espera que reciba menos 0.07% del monto, mientras que la de los hombres no es significativo. Por otro lado, si la mujer está casada recibe 5,3% más en el monto; para el hombre esta variable no es significativa. Si un hombre tiene un nivel educativo hasta la secundaria recibe 3,2% menos en el monto; para las mujeres esta variable no es significativa

Si una mujer tiene un préstamo nuevo recibe menos 32,6% del monto asignado mientras que un hombre recibe menos el 37,1% del monto. Esto se debe a que las personas que refinancian su crédito piden montos más altos que las personas que tienen préstamos nuevos. Se evidencia que un cliente nuevo tiene una repercusión negativa en el monto. Una cliente mujer nueva recibe 7% menos en su monto, mientras que un hombre cliente nuevo recibe 10.5% menos en su monto. Esto puede verse atribuido a que la institución desconoce cómo va a ser el comportamiento de repago. Igualmente, tener un endeudamiento alto repercute negativamente en el monto. Si una mujer tiene un endeudamiento alto recibe 6.3% menos en su monto, pero si tiene un endeudamiento bajo, ella recibe 10.3% más en su monto. Por otro lado, si un hombre cliente tiene con un endeudamiento alto recibe 9.8% menos en su monto del monto y con un endeudamiento bajo recibe 9.9% más en su monto.

En cuestión al score, tener un score alto resulta positivo en el monto. Si una mujer tiene un score alto y medio recibe 9,2% y 4.5% respectivamente más en su monto; mientras que si un hombre cliente tiene un score alto y medio recibe 6% y 0,06% más en su monto. Con relación a tener más 3 deudas con varias instituciones es solamente significativo para las mujeres. Si una mujer tiene más de 3 deudas al mismo tiempo, ella recibe 2.3%. menos en su monto. Por último, el incremento del 1% en el salario, aumenta la probabilidad de recibir el 28,9% más en el monto para las mujeres y para los hombres es solamente el 24.4% en el monto.

En comparación con el año 2018, la edad no es significativa. Las variables significativas para el hombre son el tipo de residencia y la educación secundaria. Un hombre que vive con los familiares recibe 7.2% menos en su monto, mientras que un cliente que tiene una propiedad propia recibe 10% menos en su monto. Si un hombre tiene una educación secundaria recibe 3,33% menos en su monto. De igual manera, el tiempo del préstamo repercute negativamente en el monto, la clasificación del cliente y tener un endeudamiento alto, en el caso de la mujer.

Una mujer que tiene un préstamo nuevo recibe 29% menos en el monto y un hombre recibe 33,3% menos en su monto. Una mujer que es cliente nueva recibe 8,6% menos en su monto, en cambio, un nuevo cliente hombre recibe 13,9% menos en su monto. Si una mujer tiene un endeudamiento

alto recibe 9,8% menos en su monto, pero si tiene un endeudamiento bajo recibe 12,5% más en su monto. En el caso del hombre, si tienen un endeudamiento bajo recibe 12,6% más en su monto. Para este año, en relación al tipo de trabajo en la mujer, si una mujer trabaja de manera dependiente recibe el 5.8% más en su monto. Por último, por un aumento del 1% en el ingreso, la mujer recibe 28,1% más en su monto y el hombre recibe 26,8% más en su monto.

Al analizar las variables explicativas, las que tienen relación directa con la asignación de montos son las siguientes: tiempo del préstamo, clasificación del cliente, nivel de endeudamiento, score y el ingreso para ambos años, es decir, son de gran importancia para la determinación del monto. Igualmente, estas variables presentan los signos esperados. De manera agregada, se puede concluir que la institución cumple con la misión de apoyar a las mujeres en la asignación de créditos:

Tabla No. 6: Resultados de MCO agregada para el 2017 y 2018

Variables	General			
	2017		2018	
	F	M	F	M
Edad	-0.007** (0.004)	-0.005 (0.004)	-0.001 (0.004)	-0.007 (0.004)
edad2	0.000** (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Vive con familiares	-0.023 (0.021)	-0.036 (0.023)	0.004 (0.022)	-0.072*** (0.023)
Propiedad propia	-0.006 (0.019)	-0.003 (0.021)	0.008 (0.025)	-0.100*** (0.027)
Soltero	0.032 (0.022)	0.005 (0.026)	-0.015 (0.032)	0.046 (0.037)
Casado	0.053* (0.032)	-0.029 (0.034)	-0.023 (0.055)	0.065 (0.058)
Conviviente	0.050 (0.042)	0.039 (0.043)	0.027 (0.041)	0.003 (0.045)
Básica	-0.003 (0.024)	-0.024 (0.028)	-0.019 (0.031)	-0.027 (0.037)
Secundaria	0.020 (0.014)	-0.031** (0.015)	0.003 (0.015)	-0.033** (0.016)
Tiempo del préstamo	-0.326*** (0.013)	-0.371*** (0.015)	-0.290*** (0.016)	-0.334*** (0.018)
Clasificación del cliente	-0.071*** (0.013)	-0.105*** (0.014)	-0.086*** (0.015)	-0.139*** (0.017)
Endeudamiento alto	-0.063*** (0.018)	-0.098*** (0.023)	-0.094*** (0.022)	-0.044 (0.027)
Endeudamiento bajo	0.103*** (0.010)	0.099*** (0.011)	0.125*** (0.012)	0.126*** (0.013)
Dependencia laboral	0.006 (0.025)	0.029 (0.023)	0.058* (0.034)	0.048 (0.033)
Score alto	0.092*** (0.012)	0.060*** (0.014)	0.106*** (0.015)	0.101*** (0.018)
Score medio	0.045*** (0.011)	0.006 (0.014)	0.046*** (0.014)	0.028* (0.017)
Tener deuda con más de 3 instituciones	-0.023** (0.012)	0.005 (0.014)	0.009 (0.014)	0.019 (0.016)

Log del ingreso	0.289*** (0.008)	0.244*** (0.008)	0.281*** (0.009)	0.268*** (0.010)
Mills	-0.196** (0.083)	-0.118* (0.077)	-0.107* (0.115)	-0.270** (0.110)
Constant	5.338*** (0.100)	5.639*** (0.103)	5.162*** (0.131)	5.592*** (0.136)
Observations	8.768	7.563	6.563	6.011
R-squared	0.281	0.237	0.248	0.214
Prob > F ⁵²	0.000	0.000	0.000	0.000

*p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01

Los errores estándar están representados en paréntesis.

De manera segregada, la significancia de las variables cambia. La edad es significativa en el departamento tres para el hombre. Por un año adicional, el hombre recibe 1,9% menos en su monto. Si una mujer vive con sus familiares en el departamento uno, recibe 5,55% menos en su monto, mientras que si vive en una propiedad propia recibe 4,2% menos su monto. Si un hombre vive con sus familiares recibe 20.9% menos en su monto. En cuestión al estado civil, si una mujer está casada en el departamento uno, se le asigna 7,2% más en su monto.

Con relación a la educación, un hombre que tenga educación básica y secundaria en el departamento dos, se le asigna 15,1% y 8,1% menos respectivamente en el monto; en el departamento tres, si un hombre tiene educación secundaria recibe 5,6% menos en el monto. Si una mujer solo alcanzó la secundaria, ella recibe 7% más en su monto. El tiempo de crédito y la clasificación tienen una repercusión negativa como se presenta en la regresión anterior. Aparentemente, tener un endeudamiento alto es solo significativo en el departamento uno y se penaliza más al hombre, por el contrario, tener un endeudamiento bajo es significativo en todos los departamentos. Tener un score alto solo es significativo en el departamento uno para ambos géneros y para el departamento dos y tres es significativo para las mujeres. Si una mujer tiene deudas con tres diferentes instituciones, ella recibe 2,7% menos en su monto. Asimismo, el ingreso tiene un resultado positivo en el monto en todos los departamentos.

Tabla No. 7: Resultados de MCO por departamento para el 2017

Variables	Departamento 1		Departamento 2		Departamento 3	
	F	M	F	M	F	M
Edad	-0.004 (0.004)	-0.004 (0.004)	-0.010 (0.011)	0.005 (0.012)	-0.016* (0.009)	-0.019** (0.009)
edad2	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Vive con familiares	-0.055** (0.026)	-0.035 (0.028)	0.011 (0.046)	-0.009 (0.056)	0.060 (0.084)	-0.209** (0.102)
Propiedad propia	-0.042* (0.024)	0.007 (0.026)	0.054 (0.040)	0.009 (0.047)	0.076 (0.081)	-0.204 (0.100)
Soltero	0.035 (0.025)	0.022 (0.030)	0.064 (0.071)	-0.037 (0.100)	0.019 (0.059)	-0.008 (0.063)
Casado	0.072* (0.037)	-0.018 (0.039)	0.061 (0.094)	0.041 (0.124)	0.029 (0.087)	-0.035 (0.084)
Conviviente	0.052 (0.048)	0.064 (0.049)	0.084 (0.118)	-0.040 (0.149)	0.050 (0.122)	0.067 (0.110)

⁵² La significancia conjunta analiza todas las variables en conjunto y el valor en todas las regresiones es menor a 0.005 por lo que se puede afirmar que el modelo es significativo.

Básica	-0.019	0.001	0.027	-0.151*	0.018	-0.014
	(0.029)	(0.034)	(0.065)	(0.085)	(0.062)	(0.076)
Secundaria	-0.002	-0.016	0.070*	-0.081*	0.009	-0.056*
	(0.018)	(0.020)	(0.040)	(0.043)	(0.026)	(0.030)
Tiempo del préstamo	-	-	-	-	-	-
	0.308***	0.350***	0.332***	0.432***	0.395***	0.406***
	(0.015)	(0.017)	(0.041)	(0.051)	(0.031)	(0.036)
Clasificación del cliente	-	-	-	-	-	-
	-0.034**	0.061***	0.174***	0.259***	0.143***	0.165***
	(0.015)	(0.016)	(0.037)	(0.040)	(0.031)	(0.036)
Endeudamiento alto	-	-	-	-	-	-
	0.075***	0.113***	-0.067	-0.045	-0.032	-0.049
	(0.020)	(0.025)	(0.066)	(0.087)	(0.041)	(0.065)
Endeudamiento bajo	0.110***	0.095***	0.108***	0.098***	0.088***	0.108***
	(0.011)	(0.013)	(0.031)	(0.037)	(0.023)	(0.027)
Dependencia laboral	-0.004	0.031	0.052	0.130	0.020	-0.044
	(0.029)	(0.027)	(0.089)	(0.100)	(0.065)	(0.056)
Score alto	0.098***	0.071***	0.087**	0.042	0.080***	0.034
	(0.015)	(0.017)	(0.041)	(0.046)	(0.029)	(0.035)
Score medio	0.046***	0.011	0.013	0.014	0.069**	-0.018
	(0.013)	(0.016)	(0.034)	(0.042)	(0.027)	(0.034)
Tener deuda con más de 3 instituciones	-0.027**	0.007	-0.004	0.018	-0.032	-0.010
	(0.013)	(0.016)	(0.040)	(0.050)	(0.027)	(0.034)
Log del ingreso	0.297***	0.254***	0.281***	0.200***	0.250***	0.226***
	(0.009)	(0.010)	(0.024)	(0.027)	(0.018)	(0.021)
Mills	-0.188*	-0.139*	-0.186*	-0.010*	-0.229*	-0.172
	(0.096)	(0.088)	(0.226)	(0.260)	(0.245)	(0.204)
Constant	5.245***	5.483***	5.382***	5.804***	5.758***	6.369***
	(0.119)	(0.121)	(0.295)	(0.337)	(0.276)	(0.269)
Observations	6,101	5,481	989	840	1,678	1,242
R-squared	0.309	0.257	0.232	0.187	0.244	0.223
Prob > F	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

*p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01

Los errores estándar están representados en paréntesis.

Para el 2018, vivir con los familiares recibe 17,1% más en su monto en el departamento uno. La edad es significativa para las mujeres en el departamento dos, por un año adicional, la mujer recibe 2,9% menos en su monto. Estar soltero y ser hombre recibe 27,6% más en su monto en el departamento dos. En cuestión a la educación, un hombre que haya alcanzado la educación básica y secundaria recibe 18,6% y 3,7% menos en su monto respectivamente en el departamento tres y uno. Para el departamento uno, tener dependencia económica y ser hombre, este recibe 6,9% más en su monto. Las mismas variables que tienen una repercusión negativa en el 2017 son igualmente negativas para el 2018 (tiempo del préstamo y clasificación del cliente) y positivamente es el ingreso mensual.

Tabla No. 8: Resultados del MCO por departamento para el 2018

Variables	Departamento 1		Departamento 2		Departamento 3	
	F	M	F	M	F	M
Edad	0.003	-0.006	-0.029*	-0.018	-0.009	-0.005
	(0.005)	(0.005)	(0.017)	(0.017)	(0.010)	(0.012)
edad2	-0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)

Vive con familiares	-0.009	-	-0.029	-0.133*	0.171*	0.053
	(0.024)	(0.026)	(0.062)	(0.070)	(0.095)	(0.099)
Propiedad propia	-0.001	-	-0.053	-0.078	0.159	-0.039
	(0.029)	(0.030)	(0.082)	(0.085)	(0.097)	(0.104)
Soltero	0.013	0.028	-0.051	0.276*	-0.087	0.063
	(0.037)	(0.042)	(0.136)	(0.162)	(0.069)	(0.098)
Casado	0.018	0.042	-0.198	0.310	-0.079	0.094
	(0.064)	(0.065)	(0.228)	(0.229)	(0.125)	(0.159)
Conviviente	0.060	-0.031	0.047	0.279	-0.078	0.081
	(0.047)	(0.051)	(0.173)	(0.180)	(0.090)	(0.118)
Básica	-0.053	-0.005	0.120	-0.057	0.064	-0.186*
	(0.036)	(0.042)	(0.111)	(0.118)	(0.076)	(0.110)
Secundaria	-0.013	-0.037*	0.039	-0.008	0.034	-0.041
	(0.019)	(0.020)	(0.059)	(0.054)	(0.031)	(0.036)
Tiempo del préstamo	-	-	-	-	-	-
	0.301***	0.309***	0.307***	0.367***	0.241***	0.400***
	(0.018)	(0.022)	(0.054)	(0.058)	(0.035)	(0.043)
Clasificación del cliente	-	-	-	-	-	-
	0.089***	0.105***	-0.104*	0.248***	-0.050	0.209***
	(0.018)	(0.020)	(0.055)	(0.057)	(0.037)	(0.044)
Endeudamiento alto	-	-	-	-	-	-
	0.082***	-0.054*	-0.136	-0.166*	0.145***	0.074
	(0.026)	(0.031)	(0.086)	(0.098)	(0.052)	(0.076)
Endeudamiento bajo	0.149***	0.131***	0.071	0.028	0.036	0.131***
	(0.014)	(0.015)	(0.048)	(0.050)	(0.029)	(0.034)
Dependencia laboral	0.052	0.069*	0.264	-0.116	0.059	0.007
	(0.039)	(0.037)	(0.180)	(0.143)	(0.076)	(0.090)
Score alto	0.107***	0.116***	0.094	0.078	0.117***	0.059
	(0.018)	(0.020)	(0.060)	(0.064)	(0.036)	(0.046)
Score medio	0.054***	0.032	-0.021	0.037	0.047	0.020
	(0.017)	(0.020)	(0.052)	(0.058)	(0.034)	(0.045)
Tener deuda con más de 3 instituciones	-0.002	0.017	0.049	-0.026	0.039	0.035
	(0.016)	(0.018)	(0.057)	(0.062)	(0.033)	(0.040)
Log del ingreso	0.292***	0.276***	0.291***	0.278***	0.230***	0.221***
	(0.011)	(0.012)	(0.040)	(0.040)	(0.023)	(0.027)
Mills	-0.159	-0.222*	0.253	-0.622	-0.049	-0.339
	(0.134)	(0.123)	(0.471)	(0.402)	(0.256)	(0.314)
Constant	5.038***	5.469***	5.321***	6.106***	5.504***	5.870***
	(0.153)	(0.156)	(0.511)	(0.469)	(0.300)	(0.367)
Observations	4,980	4,721	467	434	1,116	856
R-squared	0.264	0.222	0.258	0.216	0.211	0.214
Prob > F	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

*p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01

Los errores estándar están representados en paréntesis.

En conclusión, al realizar el modelo de MCO de manera agregada y por departamento se comprueba que las mujeres tienen mayor ventaja ante los hombres en esta institución financiera. Pero, al realizar este modelo, no se muestra ninguna anomalía en el departamento dos, siendo este departamento el que mayor brecha salarial presenta, menor empleo adecuado entre ambos géneros y es el departamento de mayor pobreza. Por tal motivo, se realiza la descomposición de Oaxaca-Blinder.

Resultados de la descomposición de Blinder- Oaxaca

La regresión Oaxaca Blinder presenta los parámetros obtenidos de la estimación del modelo en dos componentes: explicada y no explicada. La primera parte presenta los parámetros de las variables utilizadas en el modelo para identificar las diferencias de los montos por género y la segunda parte presenta la descomposición de la diferencia en la asignación del monto global entre los dos grupos, la cual atribuye la diferencia no explicada por las características. En primer lugar, se realizará la regresión de manera conjunta para luego hacerla por departamento.

En la Tabla No. 9, se analiza la descomposición para hombres y mujeres de manera conjunta para los dos años, el modelo muestra la existencia de diferencias en los montos atribuible a las características observables (socioeconómicas y financieras) y no latentes, que son de un 2,3% y 3,7% para el 2017 y 2018 respectivamente. El signo positivo afirma el sesgo positivo hacia las mujeres.

De esta brecha se descompone en la primera parte. Esta concierne a las diferencias explicadas por las características (mencionadas anteriormente) de hombres y mujeres en ambos años representan -1.7% y -1.4% respectivamente para el 2017 y 2018. Al tener signo negativo representa que las mujeres deberían haber tenido un monto menor por las características observables. La segunda parte de las diferencias de los montos es la parte no explicada, es decir las diferencias en los retornos de las características mencionadas. En ambos años, los resultados tienen un signo positivo (4% y 5,1%) para el 2017 y 2018; y es significativo estadísticamente al 99%, por lo que se puede concluir que existe otros factores no observables que favorecen a las mujeres en la asignación de montos.

Tabla No. 9: Descomposición agregada del monto asignado para el 2017 y 2018

General	2017	2018
Mujeres	6.766*** (0.005)	6.788*** (0.006)
Hombres	6.743*** (0.006)	6.751*** (0.007)
Diferencia del monto	0.023*** (0.008)	0.037*** (0.010)
Explicada	-0.017*** (0.004)	-0.014*** (0.005)
No explicada	0.040*** (0.007)	0.051*** (0.008)

*p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01

Los errores estándar están representados en paréntesis.

La muestra de manera agregada cumple con la supuesta misión de la institución financiera de ayudar a las mujeres, pero cuando la muestra se encuentra segregada, esto cambia. Segregando las regresiones por departamentos, se pudo determinar que el departamento uno y tres presentan brechas positivas hacia las mujeres con excepción del departamento dos. Tener un signo negativo indica que la prestación de crédito está más a favor a los hombres, a pesar de que este departamento tenga particularmente clientes más mujeres que hombres. El departamento dos tiene un sesgo negativo hacia la asignación de préstamos a mujeres con una diferencia del -3,9% en el 2017 y en el 2018, no es estadísticamente significativo, por lo que no se puede concluir el sesgo negativo hacia las mujeres. Estas diferencias se deben solamente a factores observables. En otras

palabras, estas diferencias explicadas por las características observables representan (3,4% y 3,6% para el 2017 y 2018 respectivamente). En cambio, la parte de las diferencias no explicadas muestran resultados no estadísticamente significativos por lo que no se puede concluir que la diferencia de los montos entre hombres y mujeres se genere por discriminación (factor no observable). Empero, tal atribución de diferencia se debe a que el departamento dos es el que mayor brecha de género tiene en comparación con los departamentos restantes cuando se analizó las diferencias por departamento. Además, es atribuible que el departamento que tiene más grande la brecha salarial entre hombres y mujeres, tiene mayor presencia de pobreza y menor tasa de empleo adecuado para hombres y mujeres. Por lo que, si bien no existe una discriminación por variables latentes o no observables en la asignación de montos, puede que la discriminación se encuentre presente previamente y se transmita de manera inobservable a la institución financiera sin ser clasificada como discriminación.

En conclusión, si es que no hay mayor brecha de género en salarios entre hombres y mujeres, se puede observar que no hay diferencias, pero si existe una brecha salarial importante, así sea que la institución financiera este orientada a las mujeres, en zonas geográficas con mayor brecha salarial, tasa más alta de empleo inadecuado y niveles de más altos de pobreza, los hombres salen aventajados al tener montos de crédito más grandes. Por último, el análisis de la estructura del modelo Oaxaca Blinder demostró la diferencia de montos entre hombres y mujeres esta explicada por características observables mencionadas anteriormente, que difieren por departamento; donde la región costa presenta una asimetría positiva hacia las mujeres mientras que la región sierra presenta un sesgo negativo hacia a las mujeres.

Tabla No. 10: Descomposición del monto asignado por departamentos para el 2017 y 2018

Departamentos	Departamento 1		Departamento 2		Departamento 3	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Mujeres	6.788*** (0.006)	6.776*** (0.007)	6.703*** (0.016)	6.719*** (0.024)	6.725*** (0.012)	6.790*** (0.015)
Hombres	6.751*** (0.007)	6.739*** (0.008)	6.742*** (0.018)	6.747*** (0.025)	6.708*** (0.014)	6.714*** (0.017)
Diferencia del monto	0.037*** (0.010)	0.036*** (0.011)	-0.039* (0.024)	-0.028 (0.034)	0.016 (0.019)	0.076*** (0.023)
Explicada	-0.014*** (0.005)	0.001 (0.006)	0.034*** (0.012)	0.036** (0.018)	-0.011 (0.010)	0.001 (0.011)
No explicada	0.051*** (0.008)	0.035*** (0.010)	-0.005 (0.022)	0.008 (0.033)	0.028* (0.017)	0.075*** (0.021)

*p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01

Los errores estándar están representados en paréntesis.

Capítulo IV: Conclusiones

El objetivo del presente estudio fue determinar cómo influye el género en el comportamiento financiero y la asignación al crédito en la institución financiera para los dos años. En este sentido, se evidencia las siguientes conclusiones. En cuanto al perfil crediticio, en términos agregados, en esta institución financiera existen más mujeres que hombres. Las mujeres no ganan más que los hombres, no tienen niveles de educación mayores que los hombres, generalmente viven con familiares y un 40% incluso tiene propiedad propia, pero en lo que se destacan frente a los hombres es en la relación de dependencia. Un hombre que no tiene situación laboral de dependencia está más sujeto al crédito. En un contexto latinoamericano, el pertenecer en relación de dependencia es bueno porque se tiene beneficios sociales consigo. Además, hay que considerar que de cada diez personas asalariadas entre 25 y 54 años de edad, cuatro son mujeres y en este país solamente el 29,4% de mujeres tienen un empleo formal y los hombres 37%. El bajo porcentaje de empleo adecuado de las mujeres es en la mayoría de los casos por la dedicación a la maternidad y a esto se debe sumar la desigualdad salarial. Por lo que se puede afirmar parcialmente la hipótesis del trabajo: que la variable de relación laboral influye en obtener un crédito en esta institución y parece ser un determinante que la mujer tenga tal relación laboral porque su ingreso es permanente. Asimismo, la inclusión financiera de una persona va acorde a la situación laboral y en qué región vive. El que haya más mujeres prestatarias que hombres prestatarios, que vivan en la Costa, es debido a que esta región tiene la tasa de empleo adecuado más alta, la brecha salarial y el nivel de pobreza son más bajos que en la sierra. Esto explica porque algunos departamentos presentan niveles de bancarización más altos que otros y el número de personas que trabajan bajo dependencia laboral.

En cuestión al comportamiento financiero, las y los clientes que tienen ingresos altos tienden a tener mejores calificaciones crediticias, tasas de interés más bajas, donde las mujeres suelen tener menor calificación que los hombres. Los préstamos que solicitan los hombres son más homogéneos por lo que piden montos menos variables que las mujeres. Es decir, las mujeres son menos arriesgadas y esto se explica por la variabilidad en los montos asignados. Por lo que se considerarían menos arriesgadas que los hombres. A pesar de que en esta institución, los montos asignados en esta institución a las mujeres son en promedio mayores a los de los hombres, es debido a que la institución beneficia a las mujeres de manera agregada. En relación al endeudamiento externo y morosidad, los hombres se endeudan más que las mujeres, es decir, piden montos en promedio más altos y tienen deudas con más instituciones financieras, porque los hombres son más confiados en que pueden pagar sus pasivos. Si bien los índices de morosidad son bajos, las mujeres tienen tasas más bajas de morosidad que la de los hombres, esto se ve afectado por la aversión de riesgo que cada género tiene. En otras palabras, su comportamiento financiero es de pagar a tiempo sus deudas porque se preocupan por la seguridad y porque la falta de autonomía financiera incrementa esta preocupación.

Al realizar el primer modelo, se obtuvo que ciertas variables inciden positivamente en la asignación de créditos como: el salario, tener un récord crediticio alto y bajo endeudamiento; y negativamente, el tiempo del crédito, la clasificación del cliente, un nivel de endeudamiento alto y un récord crediticio medio. No se observó ninguna anomalía entre los departamentos a pesar de que el departamento dos es el que presenta mayor brecha salarial, mayor pobreza y menor tasa de empleo adecuado.

Consecuentemente, se corrió la metodología de Blinder-Oaxaca, se puede concluir que, de manera agregada, la asignación de montos está enfocada a las mujeres con un sesgo positivo (4% y 5.1% para ambos años respectivamente). Es decir, no se observa que exista mayor brecha si es el modelo se corre para los tres departamentos de manera agregada, pero si se realiza un análisis por departamento, el departamento dos presenta una brecha negativa hacia las mujeres (-3.9% en el 2017). Esta brecha se ve explicada por las variables observables, porque este departamento es el que mayor diferencia salarial, menores años de educación alcanzados tiene entre hombres y mujeres, tiene mayor pobreza y menor tasa de empleo adecuado entre los departamentos restantes. Si bien no existe una discriminación en la asignación de montos por variables latentes, puede que la discriminación se encuentre presente previamente y sea tema estructural de la sociedad, y se transmita de manera inobservable a la institución financiera antes de la solicitud de crédito, sin ser clasificada como discriminación. Igual esta institución no logra cumplir con el objetivo de apoyar a las mujeres en el departamento dos, cuando existe mayor brecha y pobreza en el departamento. Sin embargo, sí cumple en los departamentos restantes, cuando existe una mayor tasa de empleo adecuado.

Recomendaciones

En este país existen programas de educación financiera implementados desde el 2015 en las unidades educativas básicas y superiores para promover la inclusión financiera gracias a las instituciones públicas y privadas, pero la falta de inclusión de servicios financieros persiste de manera agregada especialmente en la cobertura y profundización de los servicios financieros. Es decir, para lograr un mejor entendimiento de los segmentos de la población que no acceden al sistema financiero, se debería realizar un análisis de información desagregados por género.

La inexistencia del análisis de género en el desempeño de la cartera de créditos de las mujeres, en los diferentes segmentos, podría desaprovechar un mercado con alto potencial y recluir a las mujeres a esquemas financieros con restricciones. Los gobiernos y los mecanismos institucionales, las entidades financieras y el sistema financiero del país, son agentes claves para propiciar un mejor entorno al financiamiento de la mujer. La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) juega un rol relevante en la supervisión de las entidades financieras y por ende en el desempeño y la estructuración de un sistema financiero inclusivo. Por lo que es necesario que los datos del sistema financiero gestionados por la SBS se desagreguen por género, acompañando esto con un sistema de indicadores socioeconómicos, lo que podría servir en el futuro para el diseño de políticas o medidas para la inclusión financiera con perspectiva de género. La importancia de desagregar la información por género es para conocer las características de esta población y su realidad socioeconómica como su nivel de ingreso, nivel educativo, domicilio rural urbano, sector donde se ocupa (agrícola, asalariadas o emprendedoras) para caracterizar la oferta y demanda de productos financieros que estén más acotados a las necesidades, sus empresas o emprendimientos. De tal manera, se podrían generar conclusiones sobre el comportamiento, tanto de hombres como mujeres, en el uso de los diferentes productos financieros, de ahorro, seguros, medios de pago y entre otros, ya que las mismas oportunidades no generan los mismos resultados, porque no puede haber inclusión financiera sin igualdad de género. Asimismo, la entidad reguladora debería fomentar las competencias financieras de las mujeres debido a que es necesario tener una clientela con cultura financiera, ya que las mujeres son clientes potenciales. Se debe fomentar campañas para la gestión del dinero, el análisis de riesgo y la elección correcta de productos financieros, ya que la educación financiera podría suavizar el funcionamiento de los mercados financieros, reducir las crisis y contribuir al bienestar general de la economía.

El análisis de la integridad financiera podría componer un criterio relevante para mejorar el acceso de las mujeres y para flexibilizar las condiciones de crédito e incrementar las disponibilidades de los productos para el público femenino. Podemos tomar como ejemplo la perspectiva del ente supervisor del sistema financiero de Chile, la Superintendencia de Banca e Instituciones Financieras de Chile (SBIF), que revela la existencia de brechas de género en su sistema mediante un informe sobre Género en el Sistema Financiero. Esto constituye un punto referencial para orientar estrategias que se ajusten a las principales necesidades y barreras de cada grupo de mujeres y permitir el diseño de programas de educación con perspectiva de género con el objetivo de cerrar las brechas entre sexos e impulsar la evolución del sistema financiero al desarrollo inclusivo y sustentable.

Referencias Bibliográficas

- Agarwal, B. (1994). "Field of One's Own: Gender and Land Rights in south Asia". *Cambridge University Press*.
- Agarwal, B. (2003). "Gender and land rights revisited: exploring new prospects via the state, family and market". *Journal of Agrarian Change*, 184-224.
- Aguilar, G., & Camargo, G. (2004). "Análisis de la morosidad de las instituciones microfinancieras en el Perú". *IEP*, 1-112.
- Akerlof, G., & Yellen, J. L. (1988). "Fairness and Unemployment". *American Economic Review*, 44-49.
- Albee, A. (1996). "Beyond 'banking for the poor': Credit mechanisms and women's empowerment". *Gender and Development*, 48-53.
- Arias, E., & Palloni, A. (1999). "Prevalence and Patterns of Female Headed Households in Latin America: 1970-1990". *Journal of Comparative Family*, 257-279.
- Arrow, K. (1973). "Higher education as a filter". *Journal of Public Economics*, 193-216.
- Arrubla, M. (2016). "Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes". *Sinapsis*, 99- 118.
- ASBANC. (2017). "Inclusión financiera como determinante de la reducción de la pobreza en el Perú: una análisis a nivel departamental". *ASBANC*, 1-20.
- Azar, K., & et al. (2018). "Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina". CAF.
- Azofra, V., & Fuente, J. M. (1989). "La racionalidad económica de las fusiones bancarias". 163-182.
- Babcock, L., & Laschever, S. (2003). *"Women don't ask: Negotiation and the Gender divide"*. New Jersey: Princeton University Press.
- Banco de la Nación. (2017). "Plan Nacional de educación financiera".
- Banco Mundial. (2015). *"The Global Findex Database 2014"*. Obtenido de Measuring Financial Inclusion around the World: <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex>
- Banerjee, A., & et al. (2014). *"The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation"*. Cambridge: MIT.
- Barrantes, R., & Matos, P. (2019). "Desigualdades en la inserción laboral de mujeres jóvenes". *IEP*, 1-71.
- Beck, T., & et al. (2007). "Big bad banks? The impact of U.S. branch deregulation on income distribution". *National Bureau of Economic Research*, 1-41.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Martínez, M. (2008). *"Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use Around the World"*. The World Bank Economic Review.
- Becker, G. (1973). "A theory of marriage: Part I". *Journal of Political Economy*, 813-846.
- Becker, G. S. (1976). "The Economic Approach to Human Behavior". *The University of Chicago Press*.

- Berezo, J. (2005). "Las microfinanzas en los países en desarrollo. En: De la Cuesta, M. y Galindo, A., *Inversiones Socialmente Responsables*". *Universidad Pontificia de Salamanca*, 241-282.
- BID. (2010a). "Dueña de tu propia empresa: identificación, análisis y superación de las limitaciones a las pequeñas empresas de las mujeres en América Latina y el Caribe". *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- BID. (2014). "*Regulación Financiera y Género. El enfoque de género en las operaciones de reforma financiera de la División de Mercados de Capitales e Instituciones Financieras*". BID.
- Bleier, R. (1986). "Sex Differences Research: Science or Belief?". *Feminist Approaches to Science*, 147-164.
- Borras, V. (2007). "Las desigualdades en el consumo a través del género". *RES*, 139-156.
- Buenaventura Vera, G. (2003). "Tasa de interés". Cali: Universidad ICESI.
- Caballero, E. (2014). "¿Qué significa manejar bien el dinero? Análisis comparativo entre usuarias de JUNTOS que han recibido y no han recibido Educación Financiera". *IEP*.
- CAF. (2014). "Encuesta de medición de capacidades financieras en los países andinos".
- CAF. (2015). "*Educación técnica y formación profesional*". Bogotá: Corporación Andina de Fomento.
- CAF, B. d. (2018). "Inclusión financiera de las mujeres en América Latina".
- Cairo, G., & Gomez, L. (2014). "El enfoque financiero vs. el enfoque social del microcrédito. Un análisis comparativo mundial". Barcelona.
- Campbell, T., & Kracaw, W. (1980). "Information Production, Market Signalling, and the Theory of Financial Intermediation". *The Journal of Finance*, 35, 863-882.
- Castaño, C. (1999). "Economía y género". *Política y Sociedad*, 23-42.
- Castro, E. (2011). "Riesgos a los que se enfrentan las entidades bancarias en el Perú". Lima.
- CCL. (2017). "*Sube el costo de la canasta básica y aun no está del todo cubierta*". Recuperado el 14 de enero de 2020, de Cámara de Comercio de Perú: <https://www.camaralima.org.pe/principal>
- CEPAL. (2017). "*Índice de feminidad en hogares pobres*". Obtenido de Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe: <https://oig.cepal.org/es/indicadores/indice-feminidad-hogares-pobres>
- CEPLAN. (2016). "Economía informal en Perú: Situación actual y perspectivas". *CEPLAN*.
- Cesaroni, F. M., & Sentuti, A. (2016). "Economic crisis, women entrepreneurs and bank loans: some empirical evidence from Italy". *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 1050-1061.
- Chalamwong, Y., & Feder, G. (1986). "Land Ownership Security and Land Values in Rural Thailand". *World bank*, 1-20. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/38986167>
- Cheston, S., & Kuhn, L. (2001). "Empoderamiento de la mujer a través de las microfinanzas".

- Clamara, N., Peña, X., & Tuesta, D. (2014). "Factors that Matter for Financial Inclusion: Evidence from Peru". *BBVA*, 1-26.
- Correll, S. J. (2001). "Gender and the Career Choice Process: The Role of Biased Self-Assessments". *American Journal of Sociology*, 1691-1730.
- Crosen, R., & Gneezy, U. (2009). "Gender Differences in Preferences". *Journal of Economic Literature*, 1–27.
- Darolia, R. (2014). "Strategies to Test for Private Student Loan Discrimination". *Journal of Education Finance*, 103-130.
- De la Cruz, C. (2016). "Finanzas y Desigualdades de género". *SETEM*, 1-30.
- Deere, C., & Catanzarite, Z. (2015). "¿Quién obtiene préstamos para acumular activos? Clase, género y endeudamiento en el mercado crediticio del Ecuador". *CEPAL*, 115 - 138.
- Deere, C., & Doss, C. (2006). "The Gender Asset Gap: What Do We Know and Why Does it Matter?". *Feminist Economics*, 1-50.
- Deere, C., & León, M. (2003). "La brecha de género en la propiedad de la tierra en América Latina". *World Development*, 925-947.
- Deere, C., Alvarado, G. E., & Twyman, J. (2018). "¿Dueñas o jefas del hogar? Analizando la desigualdad de género en la propiedad de activos en América Latina". *Economía y Género*, 13-33.
- Deere, C., Contreras, J., & Twyman, J. (2010). "Derechos de propiedad y acumulación de activos de las mujeres a través del ciclo de vida: violencia patrimonial en Ecuador". *Flacso*.
- Demirgüç-Kunt, A., & et al. (2017). "Measuring Financial Inclusion the Fintech Revolution". *World Bank*.
- Demirguc-Kunt, A., & Klapper, L. (2012). "Measuring FI: The Global Findex Database". *World Bank*.
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Van Oudheusden, P. (2015). "Measuring Financial Inclusion around the World". *World Bank*.
- Diamond, D. W., & Dybvig, P. H. (1983). "Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity". *Journal of Political Economy*, 401-419.
- Durán, M. Á. (1997). "Las bases sociales de la economía". Valencia: Universidad de Valencia.
- Durand, F. (2007). "El Perú fracturado: formalidad, informalidad y economía delictiva". *Universidad Nacional Mayor de San Marcos*.
- Duval, A. (2004). "The Impact of Interest Rate Ceilings on Microfinance". *CGAP*.
- Dymski, G. A. (2016). "The theory of bank redlining and discrimination: An exploration". *The Review of Black Political Economy*, 37-74.
- Eagly, A. H., & Wood, W. (1999). "Explaining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspective". *Personality and Social Psychology Bulletin*, 306–315.
- Echeverria, F. (2014). "Endeudamiento y pobreza". Santiago de Chile: IdeaPaís.
- Failache, C. (2014). "Crédito, endeudamiento y pobreza". Montevideo: PNUD Uruguay.

- FAO. (s.f). "*Enfoque de genero*". Obtenido de FAO:
<http://www.fao.org/3/x2919s/x2919s04.htm>
- FDIC. (s.f). "Concepto basico sobre prestamos". Money Smart de la FDIC – Programa de Educación en Finanzas.
- Fernandez, M. (2006). "*Determinantes del diferencial salarial por género en Colombia 1997-2003*". Bogota: Revista Desarrollo y Sociedad.
- Figuroa, A. (2011). "La desigualdad del ingreso y los mercados de crédito". *Revista CEPAL*, 39- 57.
- Flórez Estrada, M. (2007). "*Economía del género : el valor simbólico y económico de las mujeres*". San José: Editorial UCR.
- Franco, A., & Ñopo, H. (2018). "*Ser joven en el Perú: educación y trabajo*". Lima: GRADE.
- Freimer, M., & Gordon, M. J. (1965). "Why Bankers Ration Credit". *The Quarterly Journal of Economics*, 397-416.
- Gale, D., & Hellwig, M. (1985). "Incentive-compatible debt contracts: The one-period problem". *Review of Economic Studies*, 647-663. Obtenido de <https://nyuscholars.nyu.edu/en/publications/incentive-compatible-debt-contracts-the-one-period-problem>
- Gamboa, M., Hernandez, C., & Avendaño, W. (2019). "La importancia de la educación financiera para niños en edad escolar". *Espacios*, 6-18.
- Gestión. (2017). "*¿Cuánto debe ganar para arrendar un inmueble y vivir cómodamente?*". Recuperado el 5 de Abril de 2020, de Gestión: <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/debe-ganar-arrendar-inmueble-vivir-comodamente-lima-nndc-273857-noticia/>
- Goldin, C. (2006). "The Quiet Revolution That Transformed Women's Employment, Education, and Family". *Richard Lecture*.
- González, J., & Vaz, R. (2010). "La morosidad; un acuciante problema financiero en nuestros días". *AECA*, 1-22.
- Guevara, R. F. (2014). "*Transiciones en el mercado de trabajo de las mujeres y hombres jóvenes*". Ginebra: OIT.
- Gutierrez, P. (2008). "Desigualdad laboral en Ecuador: brechas salariales entre hombres y mujeres en la escala superior jerárquica".
- Harris, C. R., & Jenkins, M. (2006). "Gender Differences in Risk Assessment: Why do Women Take Fewer Risks than Men?". *Judgment and Decision Making*, 48-63.
- Hernández Sampieri, R., & et al. (1997). "*Metodología de la Investigación*". México: Mc Graw Hill.
- Hernani-Limarino, W., & Mena, G. (2014). "*Entendiendo las desigualdades de género Una aplicación al caso de Bolivia*". Fundación ARU.
- Hoddinott, J., & Haddad, L. (1995). "Does Female Income Share Influence Household Expenditures? Evidence from Cote d'Ivoire". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 77-96.

- Hoon, S. d., Keizer, R., & Dykstra, P. (2017). "The influence of motherhood on income: do partner characteristics and parity matter?". *Community, Work & Family*, 211-225.
- INEI. (2017). "*Brechas de género 2017: Avances hacia la igualdad de mujeres y hombres*". INEI.
- INEI. (2017). "Censo 2017". En *Características del hogar* (págs. 353-393). INEI.
- INEI. (2017). "Indicadores de empleo e Ingreso por departamento 2007-2017". *Instituto Nacional de Estadística e Informática*, Lima.
- INEI. (2018). "*Comportamiento de los indicadores de mercado laboral a Nivel Nacional*". Lima: INEI.
- INEI. (2018). "Perú: Brechas de género 2018". Lima: INEI.
- Iñiguez, L., Ortega, M., & Herrera, F. (2015). "Discriminación de la mujer en el mundo laboral". *Universitat Jaume I*, 470-480.
- Jann, B. (2008). "*Stata implementation of the Blinder-Oaxaca decomposition*". Zurich: ETH.
- Jaramillo, M., Aparicio, C., & Cevallos, B. (2013). "*¿Que factores explican las diferencias en el acceso al sistema financiero?*". SBS.
- Kern, A. M. (2017). "Credit score analysis". *Southern Illinois University Carbondale*, 1-43.
- Kirobo, K. (2015). "The role of microfinance institutions in development of women entrepreneurs in Zanzibar, Tanzania a case of women entrepreneurship development Trust fund (wedtf) in urban west region of Zanzibar". *Mzumbe University*.
- Ladd, H. F. (1982). "Equal Credit Opportunity: Women and Mortgage Credit". *The American Economic Review*, 166-170. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/1802323>
- Ladd, H. F. (1998). "Evidence on Discrimination in Mortgage Lending". *The Journal of Economic Perspectives*, 41-62. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/2646961>
- Malapit, H. J. (2012). "Are Women More Likely to be Credit Constrained? Evidence from Low-Income Urban Households in". *Feminist Economics*, 81-108.
- Manard, D. C., & Feldman, D. (2011). "*Underemployment: psychological, economic and social challenges*". Nueva York: Springer.
- Marchionni, M., & et al. (2018). "*Brechas de Género en América Latina. Un estado de situación*". CAF.
- Marín, J., & Rubio, G. (2001). "Economía financiera". Antoni Bosch.
- Marín, M., Infante, E., & Rivero, M. (2002). "Presiones internas del ámbito laboral y/o familiar como antecedentes del conflicto trabajo-familia". *Revista de Psicología Social*, 103-112.
- Mason, J. M. (1997). "Market Discrimination, Credit Rationing and the Customer Relationship at Commercial Banks". *University of Pennsylvania*, 2-77.
- Mazzotti, Á., Iván, A., Alarcón, M., & Edith, M. (2017). "*Características en la estructura de endeudamiento del sistema bancario en jóvenes de 20 a 30 años y el impacto en sus compromisos de pago*". Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/621868>

- McClanahan, A. (2014). "Bad Credit: The Character of Credit Scoring". *University of California Press*, 31-57.
- MEF. (2015). "*Plan Nacional de Educación Financiera*". MEF.
- Mincer, J. (1962). "Labor Force Participation of Married Women: A Study of Labor Supply". *Princeton University Press*, 63 - 105.
- MIX. (2015). "*Voice of the Client: An analysis of client satisfaction and consumer protection across four microfinance institutions in Peru*". Perú: VoC.
- Molina, H. (2018). "Mujeres y financiamiento en cifras". *Desde el Centro*.
- Montoya, A. M., & et al. (2019). "Gender discrimination in the consumer credit market: experiment evidences". *Universidad de Chile*, 1-93.
- Mora, T., & Escardíbul, J.-O. (2008). "Los efectos de la edad y la educación en la aversión al riesgo. Un análisis sobre las inversiones financieras en España". *Revista asturiana de economía*.
- Nazzari, M. (1991). "Disappearance of the Dowry: Women, Families, and Social Change in São Paulo, Brazil (1600-1900)". *Stanford: Stanford University Press*.
- Nelson, J. (1995). "Feminismo y Economía". *Journal of Economic Perspectives*, 1-20.
- Niederle, M., Segal, C., & Vesterlund, L. (2013). "How Costly Is Diversity? Affirmative Action in Light of Gender Differences in Competitiveness". *Management science*, 1-16.
- OEA. (2014). "Desigualdad e Inclusión Social en las Américas". *OEA*.
- OEDC. (2015). "Estudio multidimensional del Perú. Volumen 1". *OEDC*, 1-25.
- OIT. (2011). "Seguridad social para la justicia social y una globalización equitativa". *OIT*.
- OIT. (2017). "*El futuro de la formación profesional en América Latina y el Caribe*". Organización Internacional del trabajo.
- OIT. (2018). "*Mujeres y hombres en la economía informal: Un panorama estadístico*". Ginebra: OIT.
- OIT. (2018). "*Panorama Laboral 2018. América Latina y el Caribe*". Organización Internacional del Trabajo.
- ONU. (1991). "*The World's Women, Trends and Statistics, Social Statistics and Indicators Series number 8*". New York: UN.
- ONU Mujeres. (2011). "El progreso de las mujeres en el mundo: en busca de la justicia". Nueva York: Naciones Unidas.
- Ortega, K. (9 de Noviembre de 2019). "*FICO y Equifax, unidos por la Nube y los datos*". Obtenido de Silicon week: <https://www.siliconweek.com/data-storage/fico-y-equifax-unidos-por-la-nube-y-los-datos-100427>
- Ortiz, A. (2001). "La pareja y el mito. Estudios sobre las concepciones de la persona y de la pareja en los Andes". *Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú*.
- OXFAM. (2017). "Mujeres y desigualdades económicas". *Oxfam*, 1-15.

- Parsons, T. (1942). *"Age and Sex in the Social Structure of the United States"*. American Sociological Review. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/2085686>
- Paz, J. (2009). "El Efecto del Trabajador Adicional". *Cuadernos de Economía*.
- Pérez, H. S., & Kuromiya, A. (2016). "Soltería masculina, familia y ciudadanía". *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*, 95-121.
- Perez-Baleón, G. (2012). "Desigualdades de género en el inicio de la vida laboral estable". *Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco*, 213-247.
- Pitt, M., Khandker, S., & Cartwright, J. (2006). "Empowering Women with Micro Finance: Evidence from Bangladesh". *Brown University*.
- Poggi, J., & et al. (2015). "Sistema financiero peruano 1990-2014: manteniendo el equilibrio entre desarrollo y estabilidad financiera". *Revista de Temas Financieros*.
- Polo, R. (1999). "La transición a la edad adulta entre los jóvenes del México urbano". México.
- Ponce, F., & Leon, J. (2014). "Financial Inclusion of the poor in Peru: Explanatory Factors and Determinants". *Applied Econometrics and International Development*.
- Popa, C., & Zapodeanu, D. (2008). "The financial intermediaries, a real danger for banks?". *University of Oradea*, 902-905.
- Powell, M. (1999). "Gender differences in financial decision making: A new approach for experimental economic analysis". *Economia societa e istituzioni*, 71-90.
- Pujol, M. (1995). "Into the Margin". *en Kuiper y Sap*.
- Quisumbing, A., & Maluccio, J. (2000). "Intrahousehold allocation and gender relations: new empirical evidence from four developing countries". *International Food Policy Research Institute*, 1-90.
- Rebolledo, P. A., & Soto, R. (2004). "Estructura del mercado de créditos y tasas de interés: Una aproximación al segmento de las microfinanzas". *BCRP*.
- Resico, M. (2010). "Introducción a la Economía social del mercado". En *Mercado de trabajo y política laboral*. Buenos Aires: Konrad Adenauer Stiftung.
- Rivera, J. (2013). *"Teoría y práctica de la discriminación en el mercado laboral ecuatoriano (2007-2012)"*. Quito: Revista de análisis estadístico.
- Rodríguez, A., & Venegas, F. (2012). "Racionamiento del credito". *Revista Problemas del Desarrollo*.
- Rodríguez, L., & Wicijowski, C. (2018). "Prevención y cura de la morosidad (Análisis y evolución futura de la morosidad en España)". *Universidad Pompeu Fabra*, 1-109.
- Ruiz-Tagle, J., & Tapia, P. (2012). "Brechas por género en aversión al riesgo". *Universidad de Chile*, 1-33.
- Saavedra, M., & Saavedra, M. (2010). "Modelos para medir el riesgo de crédito de la banca". México.
- Sabater, C. (2014). "La interacción trabajo-familia. La mujer y la dificultad de la conciliación laboral". *Lan Harremanak*, 163-198.

- Salazar, F. (2013). "Cuantificación del riesgo de incumplimiento en créditos de libre inversión: un ejercicio". Popayan: Estudios Gerenciales 29.
- SBIF. (1992). "*Reprogramación con financiamiento del banco central de Chile*". Obtenido de http://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/norma_167_1.pdf
- SBS. (2016). "*Encuesta Nacional de demanda de servicios financieros y nivel de cultura financiera en el Perú*". Lima: SBS.
- SBS. (2017). "Tasas de interés: Cuando los techos no protegen". *SBS boletín semanal*, 1-6.
- Schmied, J., & Marr, A. (2016). "Financial inclusion and poverty: the case of Peru". *Regional and Sectoral Economic Studies*, 1-16.
- Scholtens, B., & Wensveen, D. v. (2003). "The Theory of Financial Intermediation: An Essay On What It Does (Not) Explain". *SUERF Studies*, 1-59.
- Sotomayor, N., Talledo, J., & Wong, S. (2018). "Determinants of financial inclusion in Peru: Recent Evidence from the Demand". *SBS*.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". *The American Economic Review*, 393-410. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/1802787>
- Strauss, J., & Beegle, K. (1996). "Intrahousehold Allocations: A Review of Theories, Empirical Evidence and Policy Issues". *Food Security International Development Working Papers*.
- Tello, L. D., & Quispe, B. E. (2018). "Análisis comparativo de los créditos privados vs. públicos en Ecuador 2012–2016". Guayaquil, Ecuador.
- Thomas, D. (1990). "Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach". *The Journal of Human Resources*, 635–664. Obtenido de www.jstor.org/stable/145670
- Tirole, J. (1994). "Information and Strategic Behavior: Reputation, limit pricing, and predation". En *The theory of industrial organization*. London: MIT Press.
- Tortosa, J. M. (2009). "Feminización de la pobreza y perspectiva de género". *Revista Internacional de Organizaciones (RIO)*, 71-89.
- Valenzuela, P., & Bonilla, A. (2015). "La pobreza y el crédito entre la inclusión y la vulnerabilidad". *CIS*, 82-100.
- Valle, E. (2005). "Credito y Cobranza". Mexico D.F.
- Vera, C., & Titelman, D. (2013). "*El sistema financiero en América Latina y el Caribe*". Santiago de Chile: ONU.
- Villagómez, A. (1995). "Contratos financieros e intermediación financiera con información asimétrica". *Fondo de Cultura Económica*, 129-143.
- West, C., & Fenstermaker, S. (1993). "Power and the accomplishment of gender". Nueva York: Aldine de Gruyter.
- Woortman, E. (1995). "Herederos, parientes y compadres". Sao Paulo: Ed. UnB.
- Zúñiga, M. (2004). "*Acceso al crédito de las mujeres en América Latina*". Santiago de Chile: CEPAL.

Anexos

Anexo A: Características de los hogares según el nivel socioeconómico

NSE	Gasto Promedio	Distribución socioeconómica del país	Instrucción del jefe del hogar	Consulta médica	Material predominante en pisos
A	62%	2%	Universitario	Consulta privada	Parquet / Laminado / Madera/
B	68%	10%	Universitario	Médico particular en consultorio	Cerámica
C	75%	27%	Secundaria completa/Superior no universitario completa	Seguro social	Cemento pulido
D	80%	27%	Secundaria completa	Hospital del Ministerio de salud	Cemento sin pulir
E	87%	34%	Sin estudios / Primaria completa e incompleta / secundaria incompleta	Hospital del Ministerio de salud	Tierra / Arena

Fuente: Vera & Vera (2013) y APEIM (2017)

Elaborado por: autor

Anexo B: Profundización de la bancarización en el 2014

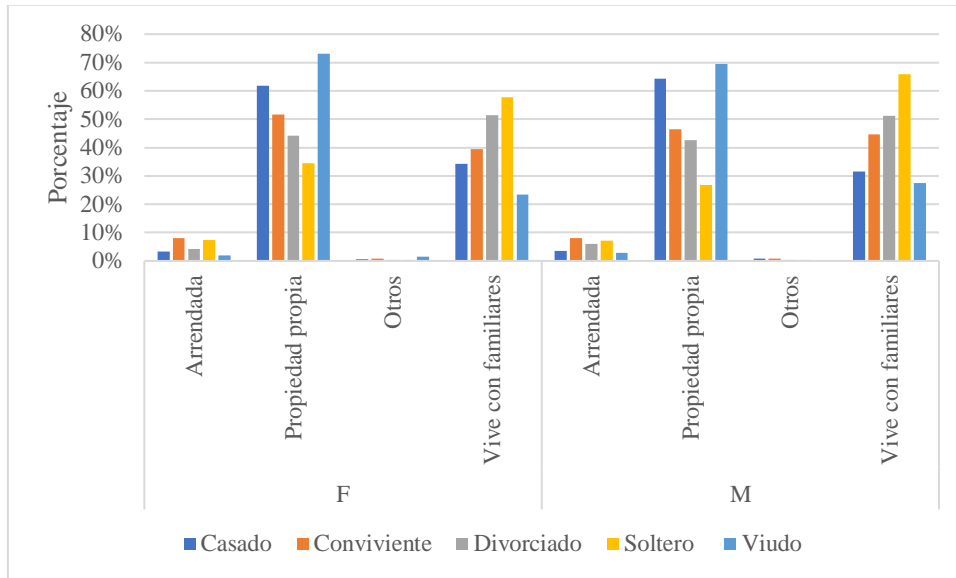
Quintil de ingresos	Hogares
Quintil 1	2%
Quintil 2	8%
Quintil 3	14%
Quintil 4	24%
Quintil 5	52%

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) (2014).

Elaborado por: autor

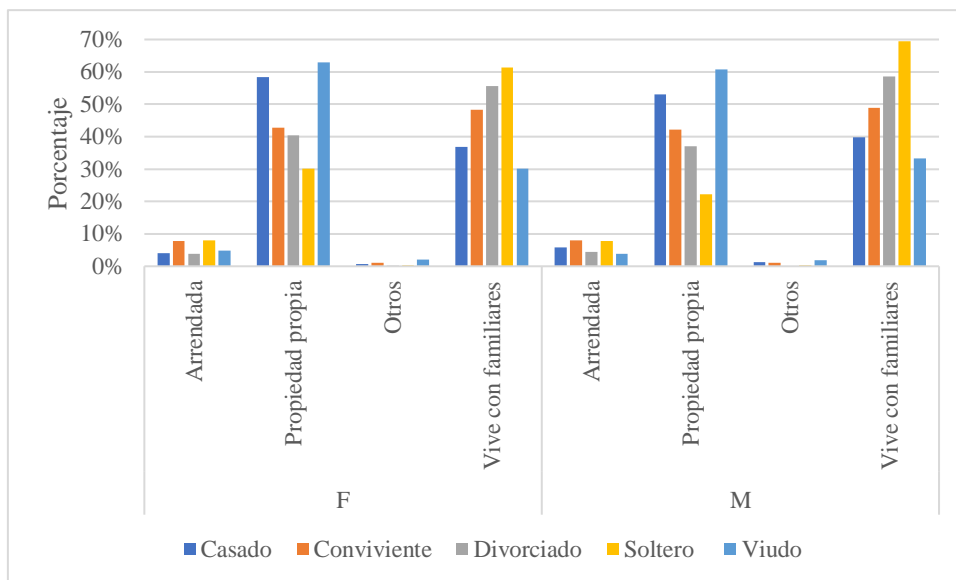
Anexo C: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el estado civil y el tipo de vivienda (porcentaje sobre el total de clientes de cada género por departamento)

2017



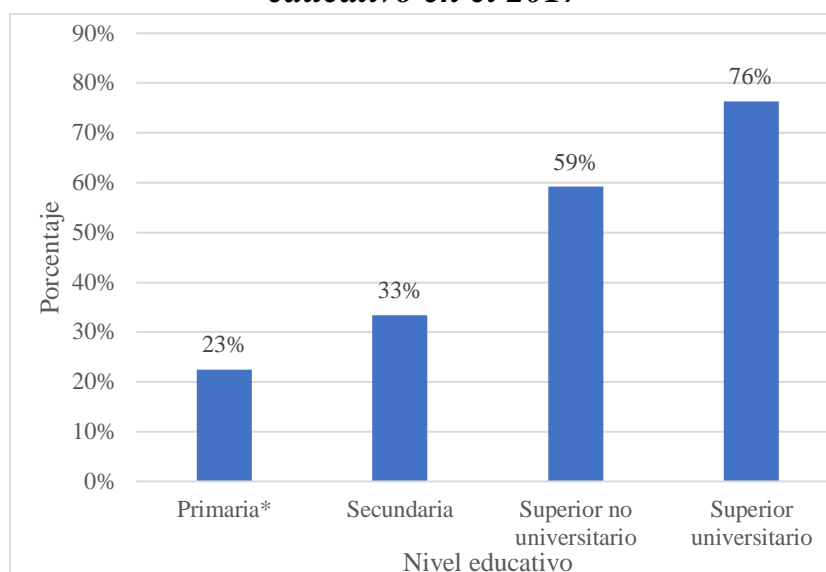
Fuente: Base de datos de la institución financiera (2017)
Elaborado por: autor

2018



Fuente: Base de datos de la institución financiera (2017)
Elaborado por: autor

Anexo D: Inclusión financiera de la población ocupada según nivel educativo en el 2017

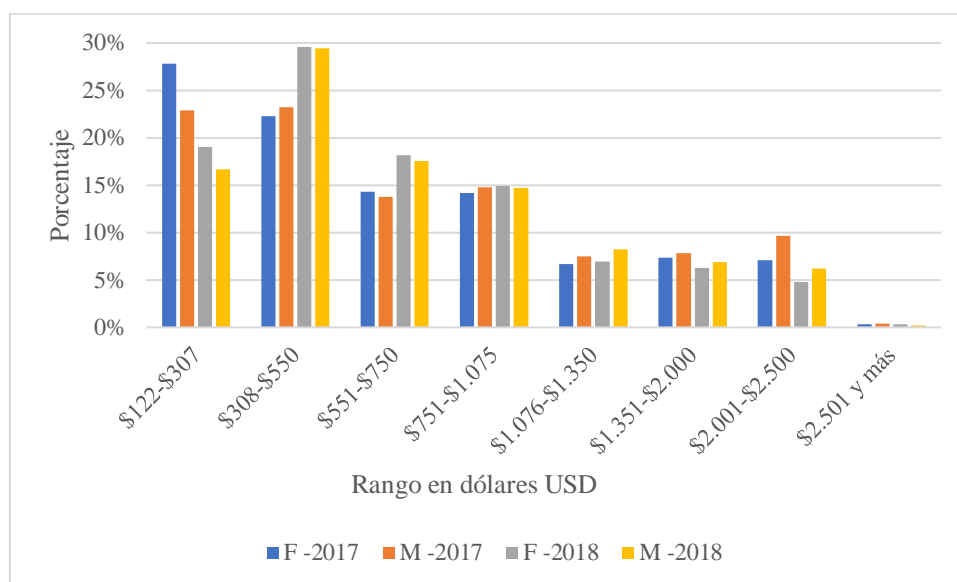


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (2017)

Elaborado por: Autor

*Incluye a las personas que no tienen ninguna educación

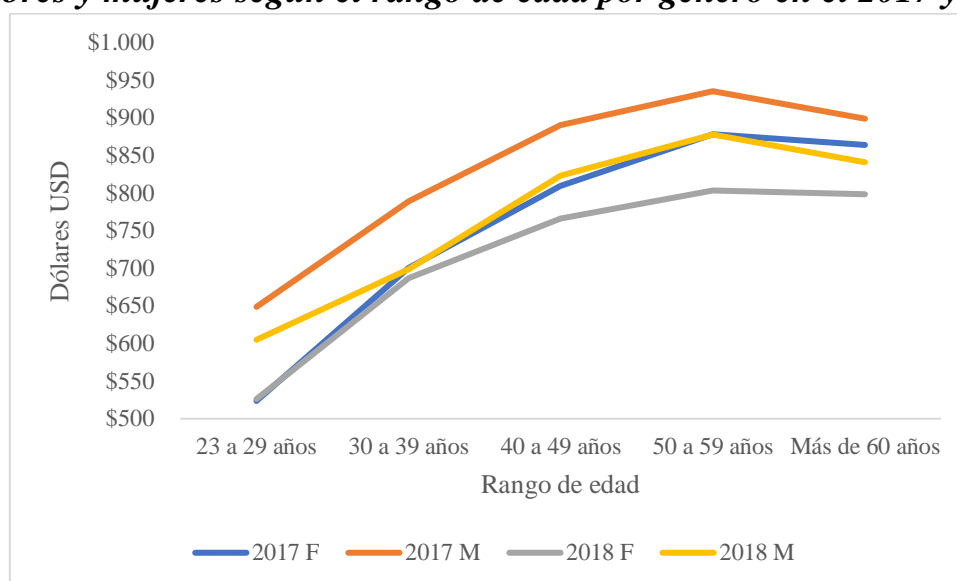
Anexo E: Distribución de los clientes hombres y mujeres según el rango de ingresos en USD para el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género)



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)

Elaborado por: Autor

Anexo F: Ingreso promedio mensual en dólares USD de los clientes hombres y mujeres según el rango de edad por género en el 2017 y 2018



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

Anexo G: Brecha salarial y promedio del ingreso de los clientes hombres y mujeres según el rango de edad en el 2017 y 2018

2017	F	M	Brecha	2018	F	M	Brecha
Departamento 1	\$789	\$854	0,92	Departamento 1	\$730	\$773	0,94
23 a 29 años	\$538	\$652	0,82	23 a 29 años	\$530	\$608	0,87
30 a 39 años	\$727	\$795	0,92	30 a 39 años	\$703	\$702	1,00
40 a 49 años	\$847	\$917	0,92	40 a 49 años	\$767	\$830	0,93
50 a 59 años	\$904	\$945	0,96	50 a 59 años	\$803	\$866	0,93
Más de 60 años	\$901	\$931	0,97	Más de 60 años	\$794	\$838	0,95
Departamento 2	\$694	\$834	0,83	Departamento 2	\$711	\$829	0,86
23 a 29 años	\$514	\$708	0,73	23 a 29 años	\$520	\$624	0,83
30 a 39 años	\$680	\$820	0,83	30 a 39 años	\$672	\$722	0,93
40 a 49 años	\$735	\$875	0,84	40 a 49 años	\$771	\$857	0,90
50 a 59 años	\$876	\$951	0,92	50 a 59 años	\$823	\$1024	0,80
Más de 60 años	\$788	\$831	0,95	Más de 60 años	\$926	\$1037	0,89
Departamento 2	\$668	\$749	0,89	Departamento 3	\$694	\$729	0,95
23 a 29 años	\$488	\$598	0,82	23 a 29 años	\$513	\$584	0,88
30 a 39 años	\$619	\$744	0,83	30 a 39 años	\$625	\$676	0,92
40 a 49 años	\$693	\$767	0,90	40 a 49 años	\$758	\$764	0,99
50 a 59 años	\$788	\$873	0,90	50 a 59 años	\$801	\$875	0,92
Más de 60 años	\$767	\$797	0,96	Más de 60 años	\$788	\$771	1,02

Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

Anexo H: Ingreso promedio en dólares USD de los clientes hombres y mujeres según el nivel educativo por departamento en el 2017 y 2018

2017

Rango de edad /nivel educativo	23 a 29 años		30 a 39 años		40 a 49 años		50 a 59 años		Más de 60 años	
	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
Sin estudios	\$215	\$ -	\$422	\$ -	\$597	\$ 736	\$815	\$ 606	\$633	\$ 438
Primaria	\$484	\$429	\$572	\$774	\$710	\$ 718	\$801	\$ 833	\$754	\$ 801
Secundaria	\$528	\$644	\$712	\$783	\$819	\$ 885	\$907	\$ 935	\$924	\$ 881
Tecnológico	\$484	\$734	\$711	\$848	\$886	\$1.027	\$886	\$1.071	\$885	\$1.180
Superior	\$552	\$633	\$687	\$820	\$802	\$ 948	\$760	\$ 925	\$838	\$1.032

Fuente: Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017)

Elaborado por: Autor

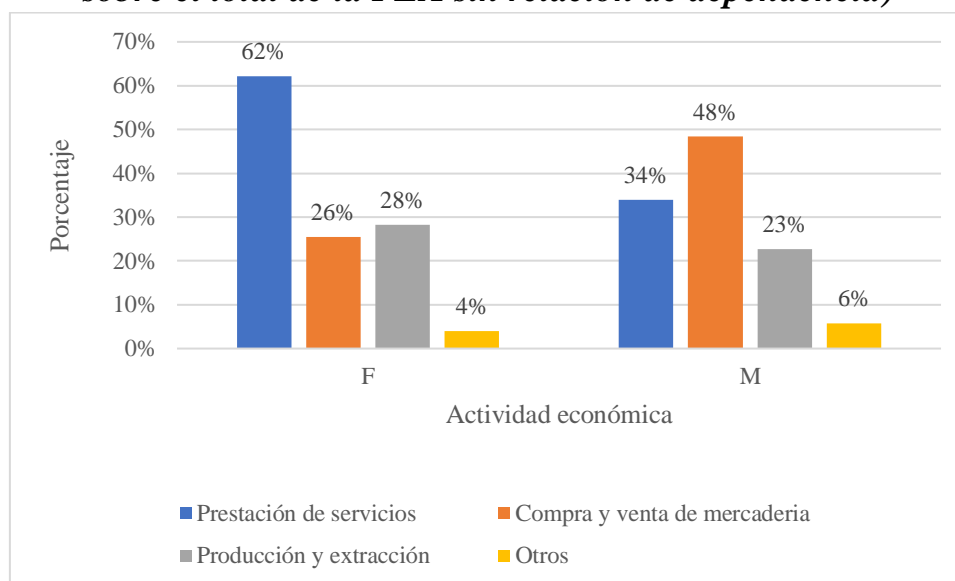
2018

Rango de edad /nivel educativo	23 a 29 años		30 a 39 años		40 a 49 años		50 a 59 años		Más de 60 años	
	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
Sin estudios	\$404	\$435	\$478	\$342	\$492	\$689	\$576	\$633	\$672	\$393
Primaria	\$571	\$516	\$580	\$537	\$757	\$826	\$813	\$821	\$833	\$802
Secundaria	\$537	\$624	\$694	\$701	\$769	\$814	\$808	\$875	\$795	\$842
Tecnológico	\$469	\$562	\$711	\$726	\$764	\$879	\$787	\$951	\$756	\$861
Superior	\$535	\$537	\$621	\$686	\$776	\$878	\$795	\$870	\$821	\$933

Fuente: Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2018)

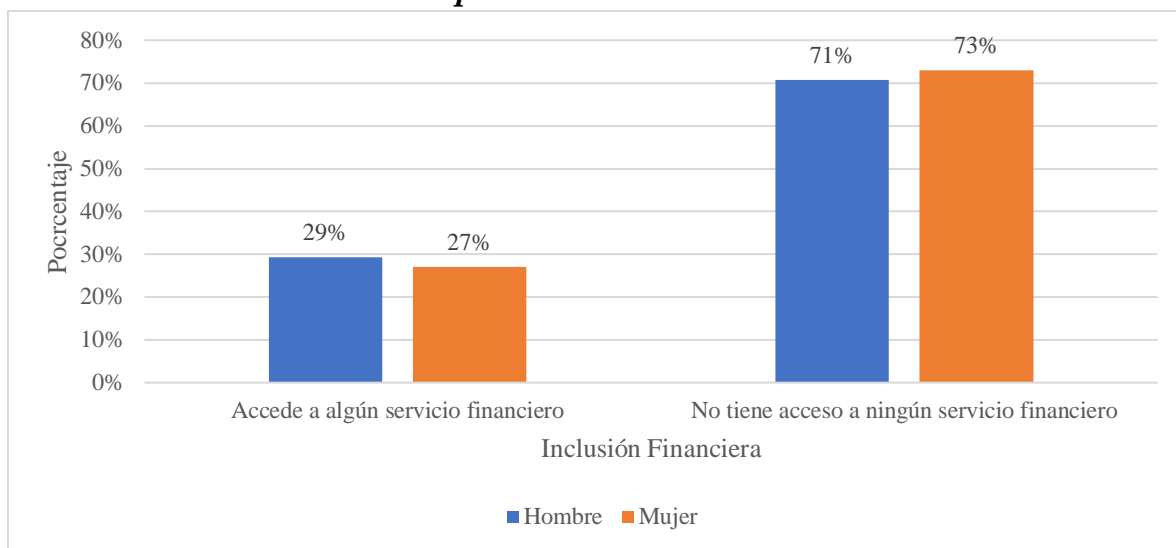
Elaborado por: Autor

Anexo I: Población ocupada en condición de trabajador independiente, según sexo y actividad realizada en su negocio en el 2017 (porcentaje sobre el total de la PEA sin relación de dependencia)



*Otros: Producción /servicios y comercio/servicios
 Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática de Perú (2017)
 Elaborado por: Autor

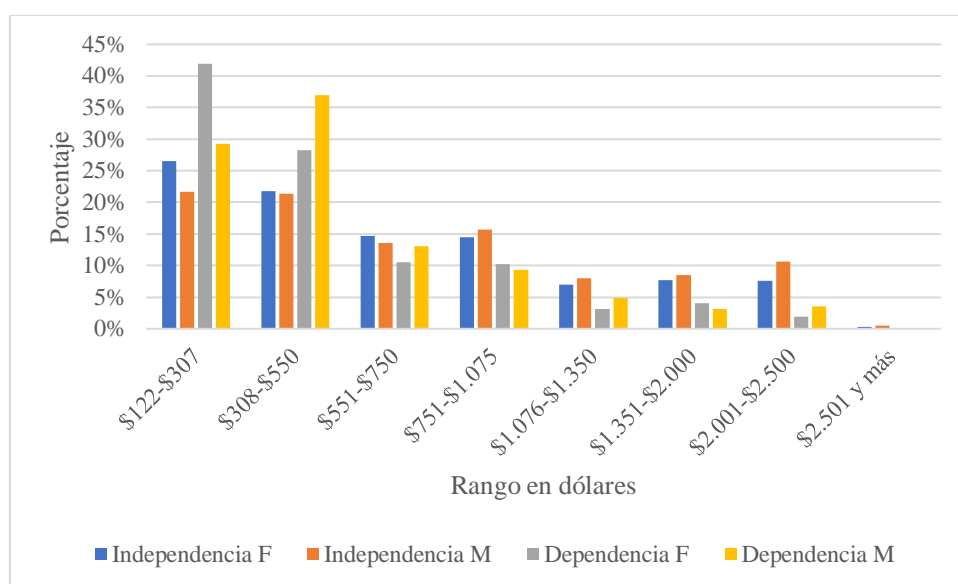
Anexo J: Inclusión financiera entre hombres y mujeres según la relación sin dependencia en el 2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática de Perú (2017)
 Elaborado por: Autor

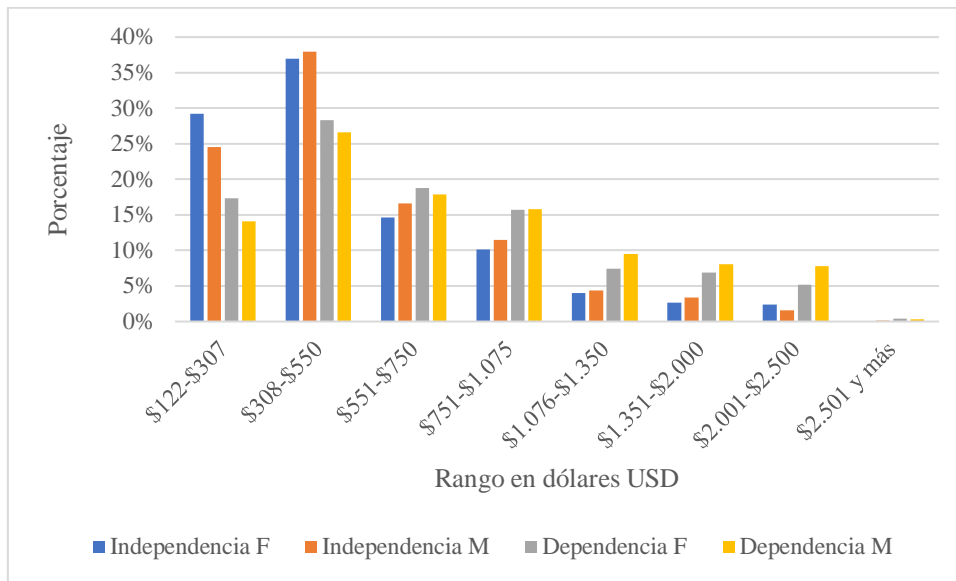
ANEXO K: Distribución de los clientes hombres y mujeres según la situación laboral en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de los clientes de cada género)

2017



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017)
 Elaborado por: Autor

2018



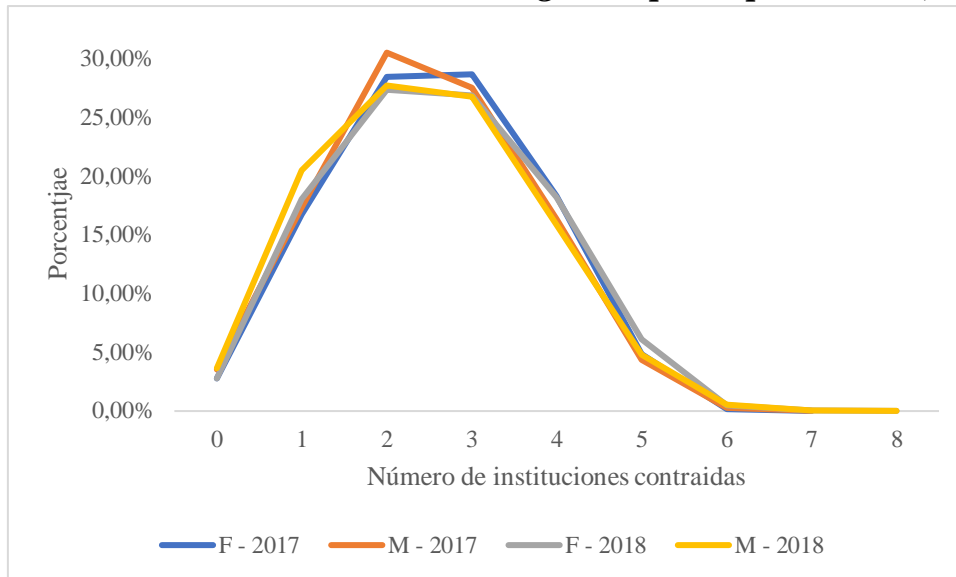
Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2018)
Elaborado por: Autor

Anexo L: Monto promedio e asignado en dólares USD a los clientes hombres y mujeres según el género y departamento en el 2017 y 2018

Departamentos	2017		2018	
	F	M	F	M
Departamento 1	\$994	\$967	\$990	\$965
Departamento 2	\$918	\$958	\$939	\$959
Departamento 3	\$931	\$921	\$991	\$929

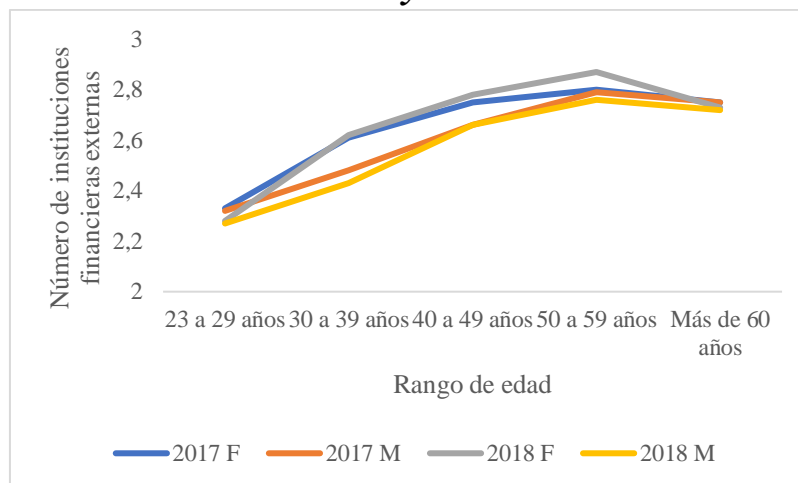
Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

Anexo M: Dispersión del número de instituciones financieras externas que los clientes hombres y mujeres tienen en el 2017 y 2018 (porcentaje sobre el total de clientes de cada género por departamento)



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

Anexo N: Rango de edad y número de instituciones según el género en el 2017 y 2018



Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017 y 2018)
Elaborado por: Autor

Anexo O: Distribución de los clientes hombres y mujeres según nivel de endeudamiento y rango mora para el 2017 y 2018 (porcentaje horizontal sobre el total de los clientes de cada género y nivel de endeudamiento)

Mujeres en el 2017

Nivel de endeudamiento	Rango Mora						Total
	0 días	1 a 8 días	9 a 30 días	31 a 60 días	61 a 120 días	Más de 120 días	
Alto	82,71%	1,30%	5,04%	3,17%	2,74%	5,04%	100,00%
Medio	86,21%	1,19%	3,80%	1,93%	2,39%	4,48%	100,00%
Bajo	88,27%	1,39%	3,69%	1,75%	1,85%	3,05%	100,00%

Hombres en el 2017

Nivel de endeudamiento	Rango Mora						Total
	0 días	1 a 8 días	9 a 30 días	31 a 60 días	61 a 120 días	Más de 120 días	
Alto	82,33%	1,79%	4,25%	2,01%	2,24%	7,38%	100,00%
Medio	83,96%	1,78%	4,10%	2,36%	2,74%	5,07%	100,00%
Bajo	86,88%	1,22%	3,06%	2,41%	2,17%	4,26%	100,00%

Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2017)
Elaborado por: Autor

Mujeres en el 2018

Nivel de endeudamiento	Rango Mora						Total
	0 días	1 a 8 días	9 a 30 días	31 a 60 días	61 a 120 días	Más de 120 días	
Alto	96,89%	0,62%	1,66%	0,41%	0,41%	0,00%	100,00%
Medio	97,29%	0,39%	1,37%	0,39%	0,43%	0,12%	100,00%
Bajo	97,90%	0,51%	0,88%	0,45%	0,23%	0,03%	100,00%

Hombres en el 2018

Nivel de endeudamiento	Rango Mora						Total
	0 días	1 a 8 días	9 a 30 días	31 a 60 días	61 a 120 días	Más de 120 días	
Alto	98,84%	0,29%	0,29%	0,58%	0,00%	0,00%	100,00%
Medio	97,13%	0,26%	1,41%	0,56%	0,64%	0,00%	100,00%
Bajo	97,21%	0,42%	1,17%	0,48%	0,57%	0,15%	100,00%

Fuente: Base de datos de la institución financiera del Perú (2018)
Elaborado por: Autor