

# Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer

El caso de la cadena  
del turismo rural  
en Sacatepéquez  
(Guatemala)

Sara Hess



NACIONES UNIDAS

CEPAL

# Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

 [www.cepal.org/es/publications](http://www.cepal.org/es/publications)

 [www.cepal.org/apps](http://www.cepal.org/apps)

SERIE

**ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS**

**184**

SEDE SUBREGIONAL  
DE LA CEPAL  
EN MÉXICO

# **Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer**

El caso de la cadena del turismo  
rural en Sacatepéquez (Guatemala)

Sara Hess



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Este documento fue preparado por Sara Hess, de la Unidad de Desarrollo Económico de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México.

Se agradece a Mar López por su apoyo en la investigación y revisión del documento. También se agradece a Miguel del Castillo, Elsa Gutiérrez, Ramón Padilla Pérez, Indira Romero, Francisco G. Villarreal y Pablo E. Yanes por sus comentarios a las versiones preliminares de este documento.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

Notas explicativas:

- La coma (,) se usa para separar los decimales.
- La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN: 1684-0364 (versión electrónica)

ISSN: 1680-8800 (versión impresa)

LC/TS.2020/49

LC/MEX/TS.2020/12

Distribución: L

Copyright © Naciones Unidas, 2020

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Ciudad de México, 2020-17

S.20-00352

Esta publicación debe citarse como: S. Hess, "Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer: el caso de la cadena del turismo rural en Sacatepéquez (Guatemala)", *serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México*, N° 184 (LC/TS.2020/49; LC/MEX/TS.2020/12), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

## Índice

Resumen.....	5
Abstract.....	7
Introducción.....	9
I. La discriminación y las barreras sistémicas: definiciones.....	13
II. Análisis bibliográfico.....	17
Mujeres en la cadena de valor del turismo.....	19
III. Estudio de caso: la cadena de valor del turismo rural en Sacatepéquez, Guatemala.....	21
A. Las mujeres en la cadena de valor del turismo en Sacatepéquez, Guatemala.....	26
B. El fenómeno de los prestamistas.....	27
C. Las instituciones financieras.....	28
D. Los reguladores.....	29
E. El caso de estudio en Sacatepéquez, Guatemala y la discriminación en las cuatro etapas de otorgamiento del crédito.....	29
IV. Leyes contra la discriminación de género en el mercado laboral y el sector financiero.....	33
V. Conclusiones y recomendaciones de política.....	35
Bibliografía.....	39
Serie Estudios y Perspectivas – México: números publicados.....	43

**Cuadros**

Cuadro 1	Sacatepéquez, Guatemala: funciones que se desempeñan mujeres y hombres en la cadena de valor de turismo .....	22
Cuadro 2	Sacatepéquez, Guatemala: medio por el que busca financiamiento.....	23
Cuadro 3	Sacatepéquez, Guatemala: medio por el que obtuvo financiamiento.....	23
Cuadro 4	Sacatepéquez, Guatemala: análisis OLS sobre ingreso por miembro del hogar.....	24
Cuadro 5	Análisis de Blinder-Oaxaca, monto de crédito recibido.....	25
Cuadro 6	Sacatepéquez, Guatemala: conclusiones del caso de estudio en la cadena de valor del turismo.....	31
Cuadro 7	Países seleccionados: leyes contra la discriminación de género en el mercado laboral y el sector financiero .....	34

**Diagrama**

Diagrama 1	Formas de discriminación y etapas en el proceso de otorgamiento del crédito ....	14
------------	--	----

## Resumen

La inclusión financiera es un factor de gran importancia en los debates sobre cómo combatir la pobreza y enfrentar la desigualdad en países de ingreso medio y bajo. Aunque los estudios sobre dicha inclusión se han multiplicado, son relativamente pocos los que aplican una perspectiva de género y aún menos los que se enfocan en el mercado crediticio. En este documento se explora la posible discriminación de género en el acceso a financiamiento, con un estudio de caso en la cadena de valor del turismo en Sacatepéquez (Guatemala), en el que se analiza si existen discriminación y barreras sistémicas que limiten el acceso al financiamiento de las mujeres. Se utilizan datos de una encuesta realizada a 337 actores (152 fueron mujeres), así como entrevistas con mujeres que trabajan en la cadena de valor del turismo de dicho departamento, representantes de instituciones financieras y reguladores del sector bancario guatemalteco.

Se encontró que los hombres piden préstamos cuyo monto es un 15,7% mayor que el de los que piden las mujeres y, además, reciben montos que son un 25,4% superiores. Lo anterior ocurre a pesar de que el ingreso por miembro del hogar es un 20,4% mayor en el caso de las mujeres en la cadena de turismo, en comparación con los hombres. Utilizando un análisis de Blinder-Oaxaca, se concluye que las diferencias en sus características individuales explican menos de una cuarta parte de la variación entre el monto del crédito recibido por las mujeres con respecto a los hombres, lo que indica que la desigualdad en el monto recibido se debe, en su mayoría, a factores no observables, incluida una posible discriminación.





## Abstract

Financial inclusion is a very important factor in discussions on how to reduce poverty and socioeconomic inequality in low- and middle-income countries. Although studies on financial inclusion have multiplied, there are relatively few that examine the issue with regard to gender and even fewer that focus on the credit market. This document explores the possible presence of gender discrimination in access to finance with a case study of the tourism value chain in Sacatepéquez, Guatemala, which analyses whether discrimination and systemic barriers exist that limit women's access to finance. It uses data from a survey of 337 individuals (152 women) and interviews with women working in the tourism value chain in Sacatepéquez, representatives of financial institutions and Guatemalan banking sector regulators.

It finds that men in the tourism value chain analysed request loan amounts that are 15.7% larger than the amounts requested by women and that men receive loans that are 25.4% larger. This occurs even though the income per household member of the women surveyed in the tourism sector in Sacatepéquez is 20.4% higher than that of the men surveyed. Using a Blinder-Oaxaca analysis, the study finds that differences in individual characteristics explain less than a quarter of the variation in the amount of credit received by women in comparison to men, indicating that this inequality is due primarily to unobservable factors, including possible discrimination.



## Introducción

La inclusión financiera es un factor de alta importancia en las discusiones sobre cómo combatir la pobreza y enfrentar la desigualdad en países de ingreso medio y bajo, y en especial en el caso de las mujeres que suelen tener menor autonomía económica y un nivel más alto de pobreza (Holloway, Niazi y Rouse, 2017)<sup>1</sup>. Aunque los estudios sobre dicha inclusión se han multiplicado, son relativamente pocos los que siguen una perspectiva de género y aún menos los que se enfocan en el mercado crediticio. Esto se debe a la escasez de bases de datos desagregadas por género sobre la inclusión financiera y el uso de crédito.

Para poder cerrar las brechas de género existentes en materia de inclusión financiera es necesario cuantificarlas y entender con el mayor detalle posible su magnitud, por lo que en este estudio se explora la posible presencia de discriminación de género en el acceso a financiamiento, con un estudio de caso en la cadena de valor del turismo en Sacatepéquez, Guatemala, para analizar si existe discriminación y barreras sistemáticas que limiten el acceso al financiamiento a las mujeres.

El estudio se enfocó en Guatemala porque es el país de la región que tiene la mayor brecha de participación laboral por sexo. En 2019, esta tasa alcanzó el 84,3% entre los hombres y solamente el 37% entre las mujeres (CEPAL, 2020). En los últimos siete años el país no ha experimentado avances en términos de la inserción de la mujer en el mercado crediticio tampoco. A finales de junio

---

<sup>1</sup> Si bien la literatura más reciente ofrece resultados mixtos sobre el impacto de las estrategias de inclusión financiera como el microcrédito, también ayuda a aclarar la relación entre la inclusión financiera y la reducción de pobreza (Karlán y otros, 2016). Hay evidencia de que la inclusión financiera solo ayuda a disminuir pobreza cuando hay condiciones de mercado que promueven la inversión y productividad en general (Park, 2018). Otros estudios muestran que los servicios financieros digitales tienen un impacto positivo sobre ahorros, consumo y respuestas a eventos aversos (Karlán y otros, 2016; Jack y Suri, 2014; Prina, 2015). Para mujeres y el uso de crédito, hay evidencia de que el acceso a capital para emprendedoras tiene un impacto más positivo cuando las mujeres tienen más poder para tomar decisiones (De Mel, McKenzie y Woodruff, 2009).

de 2019, el 43% de los créditos en Guatemala fueron otorgados a mujeres, igual tasa a la registrada en 2012 (Superintendencia de Bancos Guatemala, 2019). Dado este escenario, la alta presencia de mujeres en la cadena de turismo rural en Sacatepéquez es excepcional, lo que permitió obtener una muestra más significativa de mujeres en la encuesta en comparación con otras cadenas de valor en otras regiones.

El examen de la inclusión financiera de la mujer a través del prisma de la cadena de turismo es pertinente, dada su fuerte presencia en el mercado laboral del turismo. En 2019, el 54% de las personas trabajadoras en el turismo eran mujeres en comparación con el 39% de quienes tienen empleos en la economía en general (World Tourism Organization, 2019). Dada esta participación de la mujer en el turismo, el análisis de la inclusión financiera de las mujeres en este sector permitirá presumir también una mayor inclusión financiera en comparación con otros sectores.

Se utilizan datos de una encuesta realizada a 337 actores (152 fueron mujeres) en la cadena del turismo en Sacatepéquez (Guatemala), así como entrevistas con mujeres que trabajan en la cadena de valor del turismo de dicho departamento, representantes de instituciones financieras y reguladores del sector bancario guatemalteco. Además de los hallazgos del estudio de caso, se utiliza la base de datos de Women, Business, and Law del Banco Mundial (2019) con el objetivo de investigar la existencia de leyes contra la discriminación en el mercado laboral y a favor del acceso al financiamiento para mujeres en Centroamérica. La combinación de datos cualitativos y cuantitativos da una oportunidad única para explorar posibles sesgos de género en el acceso al financiamiento.

Se encontró que, en la cadena de valor del turismo en Sacatepéquez, Guatemala, los hombres piden préstamos cuyo monto es un 15,7% mayor al de los que piden las mujeres y, además, reciben montos superiores al 25,4%. Lo anterior ocurre a pesar de que el ingreso por miembro del hogar es un 20,4 % mayor para las mujeres en la cadena de turismo, que para los hombres. Utilizando un análisis de descomposición de Blinder-Oaxaca, se encuentra que las diferencias en sus características (edad, estado civil, nivel de escolaridad, y actividad productiva) explican menos de una cuarta parte de la variación entre el monto del crédito recibido por mujeres con respecto a hombres, lo que indica que la desigualdad en el monto recibido se debe en su mayoría a factores no observables, incluyendo posible discriminación.

En Guatemala cuatro de cada diez créditos son otorgados a mujeres<sup>2</sup>. En el desarrollo de esta investigación y en el caso de estudio en específico surgió la duda de si este es un indicador adecuado. La respuesta es que no se debe apostar por indicadores de progreso mínimo. Es importante estar atentos a los temas que impactan la autonomía económica de las mujeres alrededor del mundo, aun en economías avanzadas. Por ejemplo, mientras se realizaba el trabajo de campo apareció en la prensa estadounidense una acusación sobre cómo los algoritmos que usan algunos bancos para determinar el límite de crédito en tarjetas de crédito podrían estar motivando la discriminación de género (Knight, 2019). En la misma línea, un estudio reciente mostró que los algoritmos utilizados por empresas del sector tecnofinanciero en los Estados Unidos discriminan por raza y etnicidad, y se pregunta si también podrían discriminar por género (Bartlett

---

<sup>2</sup> Aunque los conceptos no son estrictamente comparables, en Honduras se reporta una cifra parecida (el 36% del saldo total de créditos corresponde a mujeres), mientras que en Costa Rica el 43,8% del total de los deudores son mujeres (Comisión Nacional de Bancos y Seguros, 2018; Banca para el Desarrollo, Superintendencia General de Entidades Financieras e Instituto Nacional de las Mujeres, 2019).

y otros, 2019). En las Naciones Unidas se trabaja en lograr la igualdad de género y, donde ya se ha alcanzado, en mantenerla y profundizarla.

Con este estudio se busca contribuir, a través del diseño de estrategias para los sectores público y privado, al avance del logro del quinto Objetivo de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, Igualdad de género. Este objetivo incluye las metas de poner fin a todas las formas de discriminación contra todas las mujeres y las niñas en todo el mundo con la implementación de marcos legales para promover, fortalecer, y monitorear la equidad y no discriminación por género; emprender reformas que otorguen a las mujeres igualdad de derechos a los recursos económicos así como los servicios financieros. El objetivo se mide por la proporción de países donde el marco legal garantiza el derecho igual de mujeres a la propiedad de tierra o su control; y aprobar y fortalecer políticas acertadas y leyes aplicables para promover la igualdad de género, lo que a su vez se mide por la proporción de países con sistemas que siguen y hacen público sus gastos para la equidad y empoderamiento de mujeres (United Nations, 2015).

Aunque el enfoque de este estudio está relacionado con la inclusión financiera en términos de acceso a crédito, se reconoce que garantizar el acceso al mercado financiero no es la única solución frente a las desigualdades de género. Estudios previos han demostrado que tener acceso al crédito, así como contar con la capacidad de aumentar los ingresos, no es suficiente para enfrentar las desigualdades (Khader, 2019; Bernhardt y otros, 2018; Holloway, Niazi y Rouse, 2017). El acceso al crédito es solo un elemento dentro de un esfuerzo para avanzar hacia la igualdad sustantiva de género.

En el primer capítulo de este documento se proporciona una definición de discriminación basada en la literatura académica. El segundo capítulo consiste en el análisis bibliográfico enfocado en los estudios existentes de inclusión financiera y género, así como una descripción de la mujer en la cadena del turismo, con el fin de subrayar la importancia del sector para el avance en la autonomía económica de las mujeres. En el capítulo III se presenta el estudio de caso de inclusión financiera para mujeres trabajadoras en la cadena de valor del turismo en Sacatepéquez, Guatemala. En el capítulo IV se examinan las leyes existentes contra la discriminación económica de la mujer en Centroamérica, mientras que en el quinto capítulo se ofrecen conclusiones y recomendaciones de política pública.



## I. La discriminación y las barreras sistémicas: definiciones

Antes de analizar la posible presencia de discriminación y barreras sistémicas es importante definir estos términos. Existen varias definiciones de discriminación según el campo de estudio. Por ejemplo, de acuerdo con Solís (2017) una definición sociológica de discriminación estructural se entiende como “el conjunto de prácticas, informales o institucionalizadas, que niegan el trato igualitario o producen resultados desiguales para ciertos grupos sociales y que tienen como consecuencias la privación o el menoscabo en el acceso a los derechos y la reproducción de la desigualdad social” (pág. 27). Dado el objetivo de este estudio, se utiliza una definición en la que hay dos formas de discriminación: por gusto y estadística.

Según Becker (1971), la discriminación “por gusto” ocurre cuando el discriminador está dispuesto a cubrir un precio económico (por ejemplo, los costos de oportunidad) al hacer efectiva su decisión de dejar a un lado a un grupo determinado que es potencialmente rentable. En el contexto de un estudio sobre la inclusión financiera y género, la discriminación “por gusto” tiene lugar si dar créditos a mujeres es una práctica rentable y, aun así, las instituciones financieras no los ofrecen solamente por el hecho de ser mujeres. Es decir, las instituciones financieras estarían pagando un precio (por ejemplo, costo de oportunidad de no prestar a las mujeres, a pesar de que sea rentable) para poder ejercer la discriminación.

La discriminación estadística, definida por Arrow (1973), ocurre cuando el acreedor decide evaluar la solicitud para un préstamo sin tener en cuenta las características del individuo, sino las del grupo al que pertenece, sea por razones de género, raza, religión, entre otros. La evaluación crediticia suele ser un proceso costoso, así que esta forma de discriminación puede resultar del deseo de reducir gastos. En el contexto del estudio, la discriminación estadística ocurriría si la institución financiera decidiera evaluar y no aprobar la solicitud para un préstamo para una mujer,

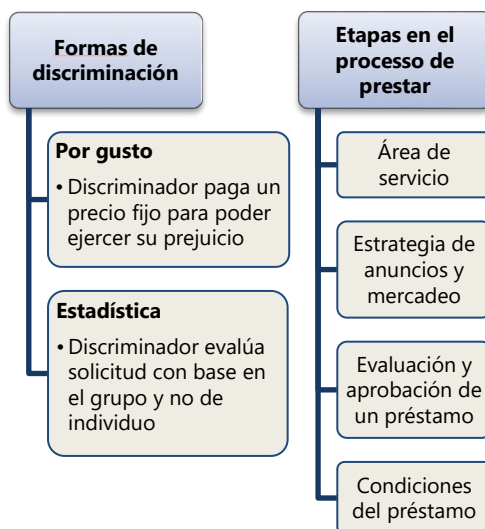
teniendo en cuenta únicamente el hecho de que es mujer y no sus características individuales (ingresos, historia crediticia, entre otros).

Las barreras sistémicas, en el contexto de este estudio, se definen con base en Agocs (2004) como patrones de comportamiento que son parte de las estructuras sociales y administrativas del sistema financiero, y que crean o perpetúan una posición de desventaja relativa para la mujer a causa de su identidad grupal. Por ejemplo, una barrera sistémica en el sistema financiero podría ser una estructura social en que la mujer es responsable del trabajo doméstico no remunerado, mientras que su pareja gana un sueldo y maneja todos los temas financieros de la casa. Una estructura social con esas características podría resultar en menor acceso al sistema financiero por parte de las mujeres. Otro ejemplo podría ser una estructura administrativa y legal que no cuenta con leyes contra la discriminación por género en el sistema financiero.

La mayoría de los estudios sobre inclusión financiera y discriminación se enfocan en la evaluación y la aprobación de un préstamo pero, según Ladd (1998), la discriminación puede ser evidenciada durante cuatro etapas diferentes en el proceso de otorgamiento del crédito. Primero, una institución puede ejercer prejuicios al elegir su área de servicio. Por ejemplo, si tiene operaciones en zonas donde vive una población grande de mujeres o una población indígena. En los Estados Unidos, el clásico ejemplo de este tipo de discriminación fue el *red lining*, en el que las instituciones financieras eligieron no ofrecer servicios en áreas con grandes poblaciones afroamericanas o latinas.

La segunda etapa puede ser en la estrategia de anuncios y mercadeo dependiendo de si la institución financiera está produciendo campañas de mercadeo que son relevantes para una audiencia diversa o si están intentando excluir grupos específicos con materia de publicidad. La tercera etapa es la más discutida en la literatura académica: la evaluación y aprobación de un préstamo. ¿Quién está calificado para obtener un préstamo? La última etapa son las condiciones del préstamo, que incluyen el monto, la garantía exigida y la tasa de interés.

Diagrama 1  
Formas de discriminación y etapas en el proceso de otorgamiento del crédito



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de G. S. Becker, *The Economist of Discrimination*, second, Chicago, University of Chicago Press, 1971; K. J. Arrow, "The theory of discrimination", *Discrimination in Labor Markets*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1973 y H. F. Ladd, "Evidence on discrimination in Mortgage Lending", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, N° 2, 1998.



En muchos casos, las barreras sistémicas tienen vínculos con los diversos tipos de discriminación. Por ejemplo, si hay una estructura social en la que no es común que una mujer se acerque a una institución financiera para pedir un crédito (una barrera sistémica), los bancos podrían evitar pensar en las necesidades específicas de la mujer cuando planean sus estrategias de mercadeo o diseñan sus productos. Esto podría resultar en discriminación "por gusto" o estadística en varias etapas del proceso para pedir y recibir un crédito.

La evidencia empírica muestra que, en el caso de Guatemala, la tasa de morosidad es más baja para las mujeres (Superintendencia de Bancos Guatemala, 2019). Por su parte, la media mundial de mujeres que pagan sus créditos es del 97%, mientras que solamente el 70% de los hombres lo hace (Alliance for Financial Inclusion, 2019). Las estadísticas indican que dar crédito a mujeres es un buen negocio, así que cuando un banco elige no hacerlo, puede implicar la posible presencia de discriminación "por gusto". Este estudio se enfoca en la discriminación por gusto en las cuatro etapas mencionadas.

Para poder determinar la posible presencia de discriminación estadística por género sería necesario analizar, usando los datos del banco y las solicitudes de clientes, si las instituciones financieras están evaluando las solicitudes de mujeres en términos de sus características individuales o en términos de su pertenencia a un grupo, en este caso la población de mujeres. Dado que no fue posible tener acceso a dicha información, este estudio se enfoca en la discriminación por gusto. Esto no indica que no existe la discriminación estadística, solo que no fue posible demostrarla con los datos disponibles.



## II. Análisis bibliográfico

De acuerdo con Holloway, Niazi y Rouse (2017), en la bibliografía sobre inclusión financiera hay tres categorías de barreras basadas en género: i) barreras de demanda, ii) barreras de oferta, y iii) barreras legales y regulatorias. Las barreras de demanda incluyen características que impiden que la mujer busque financiamiento, como la falta de oportunidades para trabajar fuera de la casa o la falta de activos que sirvan de colateral o garantía del crédito. Las barreras de oferta corresponden a una falta de productos financieros apropiados para las mujeres o una falta de mercadeo de los mismos. Las barreras legales, por su parte, podrían ser leyes o prácticas legales que dificultan que una mujer sea dueña de terrenos o propiedades que podrían ser utilizados como colateral o la ausencia de leyes contra la discriminación en el sistema financiero.

Los estudios sobre la inclusión financiera de la mujer han llegado a conclusiones heterogéneas, que dependen mucho de la región en que se realizó el estudio y de las características de la muestra (Holloway, Niazi and Rouse, 2017; Bruhn, 2009; Demirguc-Kunt, Klapper y Singer, 2013; Mwobobia, 2012). Los estudios suelen enfocarse en una región específica, normalmente en una zona geográfica internacional o en un país. Las normas sociales de la región en cuestión pueden tener un impacto importante sobre los resultados de los estudios (Trivelli y otros, 2018).

Por ejemplo, en su estudio de 17 países europeos, Ongena y Popov (2015) encontraron que, a pesar de que son menos las mujeres que solicitan créditos respecto a los hombres, sus solicitudes son aprobadas con la misma frecuencia y con las mismas condiciones, lo que indica que la falta de inclusión entre los países europeos estudiados es más una cuestión de barreras de demanda que de oferta. Por el contrario, en su análisis de América Latina, Eaglehurst Zúñiga (2004) indica que el menor tamaño de las empresas de mujeres y sus actividades (mayormente en la esfera doméstica) son razones por las que las emprendedoras encuentran difícil conseguir financiamiento. También en América Latina, Bruhn (2009) encontró que, después de controlar por tamaño de negocio (es decir, descontando el efecto que el tamaño del negocio tiene en los cálculos estadísticos), no había

una diferencia en acceso al financiamiento para emprendedoras. Sin embargo, las obligaciones domésticas, como el cuidado de los niños, tienen un impacto negativo sobre el tamaño y el desempeño de los negocios que pertenecen a mujeres. Otros estudios indican que un bajo nivel de escolaridad, junto con una falta de conocimiento sobre el sistema bancario y cómo pedir un crédito, son razones que explican que las mujeres tengan menos oportunidades de acceso al financiamiento (Mwobobia, 2012; Fletschner y Mesbah, 2011).

En el sistema patriarcal predominante en el mundo y con particularidades propias en los países de América Latina, los hombres suelen ser los principales dueños y herederos de la propiedad y los activos. Como resultado, cuando una institución financiera pide alguna forma de colateral o garantía, son los hombres los que están mejor posicionados para cumplir con estos requisitos. De esta manera, la falta de acceso a la propiedad puede ser una barrera que impide que las mujeres no busquen ni consigan financiamiento (Buvinic y Berger, 1990; Coleman, 2002).

En cuanto a las barreras de oferta, más allá de la discriminación en términos de frecuencia de aprobación de préstamos, algunos autores han estudiado la posible discriminación de género en las condiciones del crédito. Según Coleman (2000), con base en datos de la Encuesta Nacional de las Finanzas de Negocios Pequeños (National Survey of Small Business Finances) de los Estados Unidos, no hay evidencia de que los acreedores discriminen a los negocios que pertenecen a mujeres en la etapa de aprobación, pero estas sí pagan una tasa de interés más alta que los negocios cuyos propietarios son hombres y es más probable que las propietarias tengan que proporcionar un colateral mayor. Otros estudios han encontrado que, aun cuando no hay una diferencia en la tasa de aprobación, las emprendedoras son discriminadas en términos del monto del préstamo, que suele ser menor en el caso de las mujeres (Agier y Szafarz, 2013; Zimmerman Treichel y Scott, 2005).

En términos de las barreras legales y regulatorias, un estudio del Banco Mundial en Uganda encontró que las mujeres solo recibían un 9% del crédito disponible, dado que sus esposos tenían que aprobar los préstamos ante la institución financiera (World Bank, 2005). En su estudio de 140 países, usando la base de datos de Women, Business, and Law del Banco Mundial y un índice de inclusión financiera, Deléchat y otros (2018) encontraron que la falta de protección legal contra acoso en el lugar de trabajo es un factor que impacta negativamente a la inclusión financiera de mujeres. Estos autores afirman que "un ambiente legal que proporciona condiciones seguras para estar económicamente activa aumentará la participación económica y poder de negociación de la mujer, lo que a su vez se traducirá en una mayor demanda de servicios financieros" (pág. 13).

Considerando las barreras identificadas, en este estudio se eligió usar el término "barreras sistémicas" para agrupar las barreras de demanda, oferta, y legales y regulatorias. Esto se debe a la dificultad de distinguir en la práctica entre los tres tipos de barreras. Por ejemplo, es posible decir que la falta de un colateral por parte de la mujer es la razón por la que no solicita crédito, y por ende su poca presencia en el sistema financiero, resultado de una barrera de demanda. Pero, por otro lado, también es la responsabilidad de la institución financiera ofrecer productos que reconozcan que las mujeres tradicionalmente tienen menos acceso a la propiedad y por ello necesitan productos que no exijan el mismo requisito de colateral que el de los hombres, es decir, una barrera de oferta. Las barreras legales tienen implicaciones por diversos ángulos, por ejemplo, que haya leyes que prohíben que las mujeres sean propietarias o que no existan leyes que prohíban que las instituciones financieras discriminen contra las mujeres. Todas las barreras actúan de manera conjunta en un sistema que crea y perpetúa la desventaja en la inclusión financiera de las mujeres.

En el examen de las barreras sistémicas, en el análisis estadístico de este estudio se controlan las diferencias en características personales como la escolaridad y la actividad productiva (es decir, se descuenta el efecto de estas variables en los cálculos estadísticos). El propósito de controlar estas características es investigar las desigualdades que no se pueden explicar por dichas características y, por ende, que podrían resultar de la discriminación. En comparación con la mayoría de la bibliografía consultada y citada para este estudio, el enfoque que aquí se sigue es innovador al analizar una región subnacional y una cadena específica. La cadena del turismo rural, como se aborda con más detalle en el siguiente capítulo, ofrece tradicionalmente más oportunidades a las mujeres para participar en la economía que otros sectores. Por esta razón, se eligió el departamento de Sacatepéquez, Guatemala, que es un centro de turismo importante para el país, como caso de estudio.

Según Demirguc-Kunt, Klapper, y Singer (2013), la mayoría de las investigaciones sobre la brecha de género en servicios financieros se enfoca en el acceso al financiamiento para emprendedoras cuando, en realidad, es frecuente el uso de créditos al consumo para financiar actividades productivas. En el contexto del estudio de caso en este documento, la encuesta no distinguió el tipo de producto financiero. La pregunta que se hizo fue la siguiente: "Durante los últimos 12 meses, ¿usted buscó financiamiento para su actividad productiva?". De este modo, se dio la posibilidad de incluir varias formas de productos financieros, todos con el propósito de financiar una actividad productiva.

En estudios anteriores se ha mostrado que tener acceso al crédito no es suficiente para facilitar el crecimiento del negocio de las mujeres, si se da el caso que su pareja no apoye su negocio, o si ella usa el crédito para invertir en el negocio de su esposo y no en su propia empresa (De Mel, McKenzie y Woodruff, 2009; Bernhardt y otros, 2018). En este documento se hace una primera exploración del papel de la pareja, a través de entrevistas realizadas en Sacatepéquez, y se abren así líneas de investigación para profundizar en el tema.

En resumen, la bibliografía sobre la inclusión financiera de las mujeres ha mostrado una gran variedad de resultados, dependiendo de la región de la muestra y las características, y las leyes y costumbres que la caracterizan. La mayoría de los estudios se han enfocado en la tasa de aprobación de préstamos (en la tercera etapa del otorgamiento de crédito según el esquema de Ladd, 1998). Para este estudio se propone extender el análisis para investigar las cuatro etapas en las que se podrían evidenciar la discriminación y la presencia o no de barreras sistémicas.

## **Mujeres en la cadena de valor del turismo**

En un sistema patriarcal las mujeres están expuestas a muchas limitaciones en términos de su acceso, entre otras, al mercado laboral. En este contexto, el turismo ofrece oportunidades a mujeres que, en otras actividades, no estarían a su alcance. Esta investigación se enfoca en el turismo para el estudio de caso en Guatemala y hace uso de una base de datos desagregada por género, teniendo en cuenta que muy pocas tienen esta desagregación.

Las mujeres se encuentran más representadas en el mercado laboral del turismo que en la economía en general. Según el *Informe global sobre mujeres en turismo*, de la Organización Mundial de Turismo, en 2019 el 54% de las personas que laboraban en el sector turismo en el mundo eran mujeres, en comparación con el 39% de la economía en general. Las mujeres en el sector del turismo ganan un 14,7% menos que los hombres, frente a una brecha de salario del 16,8% en la economía en general. En América Latina, las mujeres están especialmente presentes en el turismo.

De las personas que trabajan por cuenta propia, en la economía en general en América Latina el 39% son mujeres. En el sector de hoteles y restaurantes, el 73% son mujeres. Se registran cifras parecidas para mujeres clasificadas como trabajadoras contribuyendo a la familia.

Como se muestra en el estudio de caso que se presenta a continuación, las mujeres pueden encontrar oportunidades de liderazgo en el turismo que no serían posibles en otros ramos de la economía. Hay varios ejemplos en los que las mujeres son las fundadoras o líderes de nuevas iniciativas turísticas que apoyan a sus comunidades. El turismo en Guatemala no es una excepción en términos de las oportunidades que ofrece a las mujeres. Varias mujeres entrevistadas mencionaron que el turismo en el departamento de Sacatepéquez fue una de las pocas actividades que les permitió la flexibilidad necesaria de atender sus responsabilidades domésticas y su trabajo remunerado. Una emprendedora indicó que, dadas las pocas oportunidades para las mujeres y las limitaciones de tiempo por las necesidades de sus esposos, hijas e hijos, el turismo ofrece un poco de esperanza y espacio para salir adelante.

### **III. Estudio de caso: la cadena de valor del turismo rural en Sacatepéquez, Guatemala**

En marzo de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en cooperación con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), realizó una encuesta a 337 individuos (152 mujeres y 185 hombres) que trabajan en la cadena de valor del turismo en el departamento de Sacatepéquez, Guatemala. El enfoque del estudio original fue el uso productivo de remesas y la inclusión financiera en la cadena de turismo (López, Padilla y Villarreal, 2020). La encuesta se distribuyó en diez municipios del departamento de Sacatepéquez y a una diversidad de participantes cuyas actividades económicas incluyeron los diversos eslabones de la cadena de valor del turismo: agencias de viaje, guías de turistas, hoteles, restaurantes, transporte turístico, academias de español y artesanos. Después de finalizar la investigación, se identificó la oportunidad de aprovechar una base de datos única —sobre la inclusión financiera en la cadena de valor del turismo y desagregada por género— para examinar más el tema del acceso al mercado crediticio para las mujeres.

Además de la encuesta original, con el objetivo de profundizar los hallazgos se realizó un trabajo de campo de carácter cualitativo con diez entrevistas, ocho en persona en La Antigua y la Ciudad de Guatemala en noviembre de 2019, y dos por teléfono. Entre las personas entrevistadas se incluyeron a mujeres que trabajan en la cadena de turismo, representantes de instituciones financieras y funcionarios del Banco Central de Guatemala (Banguat) y la Superintendencia de Bancos (SIB) de Guatemala.

Al llegar a La Antigua (Guatemala), la cabecera del departamento de Sacatepéquez, que se localiza aproximadamente a 25 kilómetros de distancia de la capital del país, es imposible no notar la fuerte presencia del turismo. La ciudad de 45.000 habitantes es conocida por su arquitectura colonial, iglesias antiguas y sus celebraciones de Semana Santa, que atraen visitantes de todo el mundo. Al caminar por las calles empedradas, se nota la mezcla de personas que convergen en la

ciudad: la población local, personas indígenas de los alrededores y extranjeros de todo el mundo. Mujeres que venden tejidos y otras formas de artesanía caminan por las plazas con sus bebés en rebozos de tela en sus espaldas. Cuando se realizó el trabajo de campo, había una carrera de camareras y camareros que cruzaba por el centro de la ciudad, cientos corriendo con bandejas de servicio llenas de vasos, compitiendo por ver quién podía cruzar la línea final primero.

En la muestra de la encuesta, el 45,1% fueron mujeres y el 54,9% hombres. En términos de sus funciones (véase el cuadro 1), se encontró que hay más mujeres trabajando en atención al cliente (el 57,9% de las mujeres y el 41,6% de los hombres). Los hombres realizan algunas tareas que ninguna de las mujeres desempeña, como finanzas o relaciones públicas. Se destaca la preponderancia de dueños de sus propios negocios en comparación con dueñas: el 14,6% de los hombres y el 4,6% de las mujeres.

**Cuadro 1**  
**Sacatepéquez, Guatemala: funciones que se desempeñan mujeres y hombres en la cadena de valor de turismo**

Mujeres		Hombres	
Tareas o funciones	Frecuencia	Tareas o funciones	Frecuencia
Administradora	36	Administrador	54
Contadora	10	Contador	12
Atención al cliente	88	Atención al cliente	77
Ventas	9	Ventas	8
Compras	1	Financiero	3
Coordinadora General	1	Relaciones públicas	4
Dueña/propietaria	7	Dueño/propietario	27
Total	152	Total	185

Fuente: Elaboración propia.

Las mujeres entrevistadas suelen tener un ingreso por integrante del hogar más alto que los hombres: un promedio de 2.213,8 quetzales por mes por mujer (en torno a 289 dólares) y 1.837,4 quetzales por hombre (en torno a 240 dólares), es decir un 20,4% superior<sup>3</sup>. Las mujeres ganan más en casi todas las categorías y en particular en las actividades de dueñas de negocios y atención al cliente. Se reconoce que estos datos son atípicos dado que las mujeres suelen recibir menos dinero por sus actividades. Estos resultados hacen más interesante el análisis de las desigualdades de género que son persistentes aun cuando las mujeres ganan más. Por ejemplo, los hombres fueron más propensos a buscar financiamiento de la banca comercial (el 17,8%, frente al 13,8% para las mujeres) (véase el cuadro 2). Además, ellos tienen más probabilidades de recibir financiamiento de la banca comercial —el 17,1% de los hombres que pidieron préstamos recibieron préstamos de la banca comercial, en contraste con el 13,5% de las mujeres (véase el cuadro 3). Destaca que solo las mujeres reportan buscar financiamiento del mercado informal en forma de prestamistas, tema que se discutirá más adelante.

<sup>3</sup> Estas cifras resultan después de haber quitado la observación de una mujer que reportó un ingreso de 90.000 quetzales por mes (11.759 dólares) y está fuera del rango promedio de la muestra. Se decidió usar ingreso por miembro del hogar porque los hogares suelen compartir recursos entre sus miembros y porque este dato también permite controlar la información por el tamaño del hogar.



**Cuadro 2**  
**Sacatepéquez, Guatemala: medio por el que busca financiamiento**

	Mujer Frecuencia	Mujer (en porcentajes)	Hombre Frecuencia	Hombre (en porcentajes)
Banca comercial	20	13,8	30	17,9
Banca de desarrollo	8	5,5	3	1,8
Instituciones financieras no bancarias	-	-	1	0,6
Familiares o amigos	24	16,6	24	14,3
Internet o redes sociales	1	0,7	-	-
Organizaciones empresariales	1	0,7	1	0,6
Prestamista (informal)	2	1,4	-	-
Recursos propios	89	61,4	109	64,9
Total	145	100	168	100

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro 3**  
**Sacatepéquez, Guatemala: medio por el que obtuvo financiamiento**

	Mujer Frecuencia	Mujer (en porcentajes)	Hombre Frecuencia	Hombre (en porcentajes)
Banca comercial	16	13,5	25	17,1
Banca de desarrollo	7	5,9	3	2,0
Instituciones financieras no bancarias	-	-	1	0,7
Familiares o amigos	9	7,6	9	6,2
Internet o redes sociales	1	0,8	-	-
Organizaciones empresariales	1	0,8	2	1,4
Prestamista (informal)	1	0,8	-	-
Recursos propios	84	70,6	106	72,6
Total	119	100	146	100

Fuente: Elaboración propia.

Entre las/los propietarias/os que participaron en el estudio, 3 de cada 7 dueñas respondieron que no usan ningún producto financiero. En cambio, todos los dueños han usado por lo menos un producto financiero. Aunque las mujeres tienen un ingreso por miembro del hogar más alto, el hombre promedio pide un préstamo un 15,7% más grande que la mujer promedio (10.636,4 quetzales y 9.187,5 quetzales, respectivamente). Además, los hombres reciben créditos que son un 25,4% más grandes en promedio que los otorgados a las mujeres (9.096,97 quetzales y 7.250 quetzales, respectivamente).

Con el fin de profundizar en el análisis, se realizó un análisis de regresión lineal simple para examinar el impacto de diversas características de los entrevistados sobre el ingreso por miembro por hogar. Se estima la siguiente ecuación:

$$Y = \alpha I + \mu;$$

donde,

Y = el logaritmo natural de ingreso por miembro del hogar,

I = características observables del entrevistado (sexo, edad, escolaridad, área geográfica, actividad productiva y estado civil), y

$\mu$  = término de error.

Se encontró que el sexo del entrevistado tiene un impacto positivo y estadísticamente significativo sobre el ingreso por miembro del hogar (véase el cuadro 4). El hecho de ser mujer y estar trabajando en la cadena de valor del turismo resulta en un incremento en ingreso por miembro del hogar del 14,4%. Las otras variables estadísticamente significativas fueron vivir en un área rural, lo que produce una reducción en ingreso por miembro del hogar del 42,3% y estar separado/a, divorciado/a o viudo/a también tiene un impacto negativo sobre el ingreso por miembro del hogar del 54,3%.

**Cuadro 4**  
Sacatepéquez, Guatemala: análisis OLS sobre ingreso por miembro del hogar

Ingreso por miembro del hogar	Coficiente
Sexo del entrevistado (1 = femenino)	0,1439488 (0,101)*
Edad	-0,0097303 (0,586)
Edad^2	0,0001746 (0,410)
Escolaridad	
Ninguno	0,2169317 (0,197)
Parvulario/preescolar	0,1899714 (0,202)
Básica/primaria	0,1337064 (0,142)
Superior universitaria	0,0739796 (0,412)
Superior no universitaria	-0,42437 (0,024) **
Posgrado	-0,4615442 (0,138)
Área	
Rural	-0,4226175 (0,001)***
Actividad productiva	
Agencia de viajes/Tour operadores	-0,0858285 (0,701)
Restaurantes	-0,0310187 (0,886)
Guía de turistas	-0,2384028 (0,856)
Hoteles recomendables	-0,1952443 (0,393)
Transporte turístico	-0,0770582 (0,729)
Estado civil	
Casado o unido	-0,1244497 (0,168)
Separado, divorciado, o viudo	-0,5430005 (0,033)**

Fuente: Elaboración propia.

Notas: Observaciones = 237; R Cuadrado = 0,2579; \*p<0,10, \*\*p<0,05, \*\*\*p<0,01.

Con este análisis se muestra que, contrariamente a los resultados de estudios anteriores, no existe una relación negativa entre el hecho de ser mujer y el ingreso. Por ende, las mujeres no tienen menos capacidad económica para buscar financiamiento, al menos en el caso específico de la cadena de valor del turismo en Sacatepéquez (Guatemala).

A continuación, se extiende el análisis para observar el impacto de ser mujer no solamente sobre el ingreso, sino también sobre los créditos recibidos. Se utilizó la técnica de descomposición Blinder-Oaxaca, desarrollada por los economistas Alan Blinder y Ronald Oaxaca (Blinder, 1973; Oaxaca, 1973 y 1988). La técnica Blinder-Oaxaca ha sido frecuentemente utilizada en casos legales para examinar la posible existencia de discriminación, según la definición citada anteriormente de Becker (1971) por raza o género (Ashenfelter y Oaxaca, 1987). En este caso, se busca con este análisis determinar qué proporción de la diferencia en el monto del crédito recibido está justificado por las distintas características observables de las mujeres y los hombres de la muestra, y qué proporción se debe a factores no observables, incluyendo una posible discriminación.

Se encontró que existe una brecha entre el monto de créditos recibidos por hombres y mujeres del 17%, en favor de los hombres (véase el cuadro 5). Si las mujeres de la muestra exhibieran las mismas características que los hombres en términos de edad, estado civil, nivel de escolaridad y actividad productiva, estas recibirían un crédito del 3,7% menor. Si los coeficientes de la ecuación de los hombres fueran aplicados a las características de las mujeres, el monto del crédito que reciben las mujeres incrementaría un 8,6%. Es decir, el análisis indica que las diferencias en sus características personales explican muy poco de la diferencia en los montos del crédito que hombres y mujeres recibieron, que fue de menos de un cuarto de la variación observada. Las mujeres exhiben características tan favorables en términos de su edad, estado civil, nivel de escolaridad y actividad que si fueran hombres, recibirían montos de crédito más grandes.

**Cuadro 5**  
**Análisis de Blinder-Oaxaca, monto de crédito recibido<sup>a</sup>**

Monto de crédito recibido Log natural	Coefficiente
Hombres	8,8964446 (0)
Mujeres	8,726035 (0)
Diferencia total	,1704108 (0,340)
Diferencia atribuible a características	-,0378983 (0,728)
Diferencia atribuible a coeficientes	0,862391 (0,653)
Interacción	,12207 (,1651328)

Fuente: Elaboración propia.

Notas: La técnica de Blinder-Oaxaca en este caso produce dos ecuaciones lineales para estimar el monto de crédito recibido basado en las características de los grupos:  $CRM = \alpha M + \beta MLM + eM$ , donde CRM es el log natural de crédito recibido por mujeres,  $\alpha M$  estima la intercepción con y,  $\beta M$  represente las coeficientes para las características de las mujeres (LM) y e es un término de error. De manera parecida, la ecuación para hombres es,  $CRH = \alpha H + \beta HLH + eH$ . Luego, se cree una ecuación contrafactual para medir el monto de crédito recibido por mujeres si fueron sujetos a las mismas condiciones que los hombres:  $CRM^* = \alpha H + \beta HLM + eH$ . La variación en el monto recibido atribuible a la diferencia en coeficientes (factores no observables) es igual a  $CRM^* - CRM$ . La variación debida a características es igual a  $CRH - CRM^*$ . La interacción es el efecto simultaneo de las diferencias en coeficientes y características (Jann, 2008; Encyclopedia.com, s/f).

Observaciones = 57; Grupo 1 = 33; Grupo 2 = 24.

Dados estos resultados, ¿cómo se explica la diferencia en acceso a financiamiento por género en el caso de Sacatepéquez? Para examinar esta pregunta, se entrevistaron mujeres que trabajan en la cadena del turismo, representantes de instituciones financieras y reguladores en la región. El objetivo de este ejercicio fue investigar, desde sus diversas perspectivas, los desafíos que impactan el acceso a financiamiento para la mujer con un enfoque sobre la posible discriminación por gusto en las cuatro etapas del otorgamiento de crédito.

## **A. Las mujeres en la cadena de valor del turismo en Sacatepéquez, Guatemala**

Las mujeres que laboran en el sector del turismo enfrentan una gran variedad de desafíos cuando buscan financiamiento, lo que se evidencia en los datos de la encuesta que muestran que, aunque las mujeres ganan más dinero que los hombres, piden y reciben menos crédito. En las entrevistas, dos tour operadoras compartieron sus experiencias de cuando solicitaron créditos para comprar vehículos para sus negocios. Empezaron mencionando la importancia de tener su propio vehículo, pues alquilar un coche o contratar a un conductor terminaría consumiendo la mayoría de sus ingresos.

En el primer caso, la emprendedora en cuestión fue a uno de los bancos más grandes de Guatemala, a una sucursal en la Ciudad de Guatemala, y pudo acceder a un préstamo de 130.000 quetzales en un plazo de cinco años. Ella quería pagarlo en tres años pero el banco solo le permitió hacerlo en cinco. Tuvo que ofrecer un enganche de 35.000 quetzales, casi el 27% del valor del préstamo. En este caso, la emprendedora fue al banco con su esposo, que es un contador. Según ella, la profesión de su esposo ayudó mucho en el proceso de pedir un crédito. Ella explicó que "Los bancos piden muchos requisitos y es muy difícil, en especial para madres solteras... He tenido más suerte que otras". Su esposo y ella no tenían cuentas con el banco de donde recibieron el crédito, aunque tuvieron que abrirlas en el proceso de recibir el préstamo.

En el segundo caso, la emprendedora se encontró con más dificultades a la hora de pedir un crédito. Se acercó a uno de los bancos más grandes del país, en una de sus sucursales en La Antigua, con el propósito de pedir un préstamo de 20.000 quetzales para comprar un vehículo de segunda mano. Un empleado del banco le informó que el préstamo tendría una tasa de interés del 26% y los pagos serían de 3.500 quetzales mensuales (aproximadamente 450 dólares). La entrevistada se sorprendió con la tasa de interés y el tamaño de los pagos. Ella ya contaba con cuentas bancarias en la institución, en las que tenía un ingreso muy por encima del promedio de la encuesta, entre 10.000 y 17.000 quetzales mensuales.

Cuando se le preguntó si se acordó el plazo del préstamo, respondió que se quedó tan sorprendida por la tasa de interés que no se sintió cómoda para preguntar más. "No hay muchas facilidades", dijo. Después de esta experiencia, fue con un concesionario de coches. Ahí ella pudo conseguir un préstamo con el apoyo del concesionario y terminó comprando un auto nuevo con pagos más razonables de los que le había ofrecido la banca comercial. Tuvo que proporcionar un enganche equivalente a la mitad del valor del coche.

Estas emprendedoras enfatizaron que, aunque ninguno de sus casos fue ideal, sentían que tenían más ventajas que otras mujeres, dado sus altos niveles de educación y, en el caso de la primera entrevistada, el acompañamiento de su esposo en el proceso. Varias entrevistadas indicaron que el apoyo de su pareja fue crucial a la hora de pedir un crédito y en el manejo de su

negocio en general. Una de las entrevistadas dijo que su esposo es el dueño de la casa donde viven, así que sin su apoyo no hubiera sido posible ofrecer una garantía. "Es el hombre quién suele pedir los créditos por cultura, aunque el proyecto sea personal de la mujer", nos indicó la jefa de una organización de emprendimiento en la cadena del turismo.

Las jefas de un colectivo de tejedoras artesanales mencionaron que normalmente es el esposo quien decide dar o no a su pareja los fondos necesarios para comprar los materiales para tejer y reinvertir en el negocio después de haber vendido un tejido, para así siempre tener un inventario. En general, las demandas de la familia son un desafío para emprendedoras y trabajadoras en la cadena del turismo. "Las mujeres no piden préstamos porque ya tienen un montón de cosas que hacer con sus esposos y sus hijos/as", explicó una emprendedora: "Tienen la cabeza muy ocupada con muchas responsabilidades." Otra emprendedora indicó que "El machismo es algo real en Guatemala". "No hay independencia económica", explicó la gerente de una asociación empresarial en la cadena del turismo.

Algunas de las entrevistadas reportaron que nunca habían intentado pedir un crédito por algunos prejuicios que tenían. Uno de estos prejuicios es que el banco solo da créditos a empresas grandes. En general, varias de las mujeres entrevistadas mencionaron la falta de empleos formales. Por ejemplo, la representante del colectivo de personas tejedoras describió cómo la labor de tejer no es considerada un trabajo formal, lo que complica el acceso al mercado financiero.

Más allá de pedir un crédito, las entrevistadas reportaron que es difícil acceder a servicios bancarios en general. "Para abrir una cuenta monetaria [el banco] dice que necesitas mantener un mínimo de 2.000 quetzales (aproximadamente 260 dólares) en la cuenta", explicó una operadora de *tours*. "Necesitas también tres referencias personales y tres referencias de negocio para abrir una cuenta monetaria de negocios." Otras reportaron que se necesita un mínimo de 1.000 quetzales (aproximadamente 130 dólares) para abrir una cuenta. Dados los ingresos promedio anteriormente reportados en la encuesta, es casi imposible que puedan mantener un saldo tan alto.

## **B. El fenómeno de los prestamistas**

Todas las mujeres entrevistadas durante el trabajo de campo mencionaron el uso del mercado informal para pedir préstamos y, en particular, de los prestamistas. Del mismo modo, los datos de la encuesta indican que solo las mujeres (aunque solo son dos) buscaron financiamiento en el mercado informal (véase el cuadro 2). Los prestamistas son acreedores informales que normalmente se acercan a mujeres que trabajan en los mercados. No piden requisitos y llevan efectivo. "Muchas mujeres lo ven como una manera fácil para conseguir dinero. No piden garantías", explicó la dueña de una empresa en la cadena del turismo cuya madre había accedido a un crédito de un prestamista. Los prestamistas suelen cobrar tasas de interés muy altas. Por ejemplo, un crédito de 1.000 quetzales podría tener un plazo de una semana y la beneficiaria tendría que pagar 170 quetzales diarios. Si no se pagaran los 170 quetzales un día, se tendrían que pagar 180 quetzales el día siguiente más los 170 quetzales de ese día, o mejor dicho una tasa de interés de casi 19% semanal.

En las entrevistas del campo, varias personas reportaron que los prestamistas representan un peligro para la comunidad. Algunas compartieron historias de amigas, familiares y conocidas que no podían pagar sus préstamos informales y que se enfrentaron a amenazas como resultado. Dijeron que algunas mujeres tuvieron que cambiar de casa o hacer favores a los prestamistas de

una índole ilegal, poniéndose en riesgo. “Cada vez hay más víctimas”, dijo una de las entrevistadas. “Para ellas, significa una presión emocional, física y verbal.” El estudio del papel que juegan los prestamistas y su impacto económico y social merece ser explorado a profundidad en investigaciones futuras.

## C. Las instituciones financieras

Se entrevistó a cuatro representantes de instituciones financieras. Uno de ellos estaba basado en la Ciudad de Guatemala, pero el banco donde trabaja tiene sucursal en Sacatepéquez. Dos fueron de la banca comercial y dos de microfinancieras. En términos de sus áreas de servicio, lo que incide en la primera etapa donde se podría evidenciar la discriminación es que todas las instituciones ofrecen servicios en Sacatepéquez y, en especial, en La Antigua. La representante de la microfinanciera informó que, al decidir en su área de servicio, se enfocan en las zonas del país con los niveles más altos de pobreza, porque ahí es donde encuentran más demanda para sus servicios. Sin embargo, han dejado de servir en algunas zonas del país debido a temas de inseguridad.

Uno de los representantes de la banca comercial indicó que la cartera de crédito nacional de su institución está compuesta en un 60% de hombres y un 40% de mujeres, en línea con el promedio nacional. El entrevistado argumentó que la falta de equidad en la cartera resulta principalmente de que una menor proporción de las mujeres suele tener un trabajo estable. El gerente de uno de los bancos más grandes de Guatemala, en una sucursal en La Antigua, respondió que la cartera de crédito en su agencia fue del 50% de mujeres y del 50% de hombres. Él considera que se debe a la representación equitativa de mujeres en la economía local, que ofrece más oportunidades para la mujer de participar en el mercado laboral, mayormente en la cadena del turismo, como en la venta de artesanías y en la agricultura.

Las instituciones microfinancieras incluidas en el estudio solo ofrecen créditos a mujeres. Aun así, una representante de una de estas instituciones indicó que muchas instituciones microfinancieras que comenzaron ofreciendo créditos únicamente a mujeres, ya están extendiendo sus servicios a hombres.

“No pensamos en mujeres y hombres cuando hacemos nuestras campañas (de mercadeo)”, indicó uno de los representantes de un banco comercial. El otro representante del banco comercial también informó que hacen publicidad en general, sin enfocarse en el género. Lo mismo sucede en términos del diseño de productos: no ofrecen productos específicos para mujeres.

Las instituciones microfinancieras en cuestión no hacen publicidad formal, que recae más en mercadeo de boca en boca y la mayoría de sus clientas llegan por la recomendación de una familiar o una conocida. Para atender mejor al mercado de la mujer, ofrecen préstamos de grupo y también incluyen otros servicios como formación en temas de emprendimiento o servicios de salud. Una de las representantes explicó que su institución estaba haciendo un programa piloto en préstamos individuales para sus clientas con negocios más grandes. Sin embargo, se había encontrado que algunas de las mujeres que participaron anteriormente en este programa preferían los préstamos de grupo porque, sin ellos, perdían el apoyo e interacción social con sus compañeras.

Las instituciones microfinancieras que trabajan exclusivamente con mujeres enfrentan desafíos muy específicos, por ejemplo, el fenómeno de prestanombres. Se da el caso que un hombre esté ya demasiado endeudado y decida usar el nombre de su esposa u otra mujer en su

familia para buscar más créditos de una institución microfinanciera que suele servir más a mujeres. Esto puede ocurrir de manera voluntaria o forzada. Las instituciones microfinancieras han estado desarrollando técnicas para evitar la presencia de prestanombres en sus portafolios. Una manera de hacerlo es informar a grupos de clientas potenciales de la práctica y avisarles de no hacerlo y de no incluir a otras mujeres que participan en esta práctica en su préstamo de grupo.

## **D. Los reguladores**

Se hicieron reuniones también con funcionarios del Banco Central (Banguat) y la Superintendencia de Bancos (SIB). Estas dos entidades son responsables de regular el sistema financiero. SIB publica la única base de datos disponible en el país sobre la inclusión financiera con respecto a género. En octubre de 2019, Banguat, en cooperación con la SIB y el Ministerio de Economía, publicó una nueva Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). La ENIF prioriza cuatro áreas: i) pagos, ii) financiamiento, iii) ahorro, y iv) seguros. Asimismo, contiene cuatro ejes transversales: i) educación financiera, ii) protección al usuario de productos y servicios financieros, iii) comunicación y adhesión de la estrategia, y iv) emprendimiento y desarrollo de las MIPYME. En noviembre de 2019, la ENIF no incluía medidas especiales para la inclusión de las mujeres.

Los reguladores entrevistados identificaron varios desafíos a la implementación de la ENIF y la inclusión financiera en el país en general. Para la ENIF, el desafío inicial es la coordinación y colaboración entre las entidades públicas y el sector privado. También se reconoce la necesidad de establecer una buena línea base ya que, hasta ahora, la SIB es la única entidad con acceso a datos de inclusión financiera. El Banco Central estuvo en conversaciones con el Instituto Nacional de Estadística para ver de qué manera, y si sería posible, incluir preguntas acerca de la inclusión financiera en la próxima encuesta nacional de ingresos y gastos familiares.

En la SIB subrayaron los desafíos presentados por los saldos mínimos. Hay pocos guatemaltecos que ganen suficiente para poder abrir una cuenta bancaria y mantener el saldo mínimo requerido. Según las estadísticas proporcionadas por la SIB, en 2018 el 41% del número total nacional de créditos fue destinada a mujeres, una cifra que incluso ha bajado desde 2012, cuando era del 43%. Del saldo nacional total de créditos, el 34,4% fue destinado a mujeres, lo mismo que en 2012, año en que este saldo, al ser menor que el número de créditos, refleja un monto de crédito promedio menor entre las mujeres que los hombres. Sin embargo, solo el 2,7% de las mujeres receptoras de créditos está en mora en comparación con el 3,7% de los hombres. Los reguladores en el Banguat y la SIB confirmaron que no existe ninguna ley contra la discriminación de género en el sector financiero, tema que se aborda con más detalle en la siguiente sección.

## **E. El caso de estudio en Sacatepéquez, Guatemala y la discriminación en las cuatro etapas de otorgamiento del crédito**

Para concluir el estudio de caso, los resultados se analizan desde la perspectiva de la discriminación en las cuatro etapas de otorgamiento del crédito de Ladd (1998): área de servicio, estrategia de anuncios y mercadeo, evaluación y aprobación de un préstamo, y condiciones del préstamo.

En cuanto al área de servicio, dado que el estudio se enfoca únicamente en una región específica, es difícil poder hacer conclusiones generales de la investigación. Las instituciones financieras que fueron entrevistadas tienen presencia en Sacatepéquez y las trabajadoras y emprendedoras que fueron entrevistadas pudieron, cuando eligieron hacerlo, acercarse a sus sucursales locales. Sin embargo, los resultados de la encuesta original muestran que la principal razón por la que una mujer elige acudir a una fuente de financiamiento en vez de otra es que "la sucursal está cerca".

El 31% de las mujeres dijeron que la ubicación de la sucursal fue el factor más importante, seguido porque "las comisiones son bajas" (24%) y "la institución pide menos requisitos" (24%). En el caso de los hombres, la encuesta muestra que el principal factor en elegir una fuente de financiamiento es que "las comisiones son bajas" (27%), seguido de porque "la sucursal está cerca" (22%) y "la institución pide menos requisitos" (22%). Puede ser que, dadas las obligaciones domésticas de muchas mujeres, la ubicación de una sucursal (lo más cerca a su casa o área de negocio) vuelve a ser un factor aún más importante que el costo del préstamo.

Las mujeres entrevistadas mencionaron la facilidad de acceder a los prestamistas porque estos van donde están sus clientas. Las buscan en los mercados donde trabajan y traen efectivo en mano. En la encuesta, las únicas personas que reportaron el uso de un préstamo de los prestamistas fueron mujeres. Esto podría indicar la importancia del área de servicio y la necesidad de traer servicios financieros formales lo más cerca posible de las mujeres, como lo hacen los prestamistas con sus servicios de usura<sup>4</sup>.

Para las estrategias de anuncios y mercadeo, los representantes de las instituciones financieras que fueron entrevistados reportaron que sus instituciones no tienen estrategias específicas de mercadeo para la inclusión de las mujeres. Dado que las mujeres requieren una consideración especial por su situación económica y social en una sociedad patriarcal, el no diseñar anuncios y mercadeo relevante para ellas es de facto una forma de discriminación pasiva. Las representantes de las instituciones microfinancieras que fueron entrevistadas, que trabajan exclusivamente con mujeres, dijeron que su estrategia fue mayormente de boca en boca. Enfatizaron la importancia de las redes de apoyo entre mujeres, aunque es poco probable que la estrategia boca en boca por sí misma sea suficiente para alcanzar al mayor número de mujeres posible.

En la etapa de evaluación y aprobación se notan algunas inconsistencias. Los hombres en la encuesta recibieron créditos del 25,4% más grandes en promedio que los créditos que recibieron las mujeres, mientras que ellos piden un 15,7% más en promedio que las mujeres. Esto se puede atribuir a varios factores mencionados en las entrevistas. Por ejemplo, el trabajo más típico de las mujeres en la cadena del turismo (hacer tejidos, por ejemplo) no es considerado formal. Así que las mujeres que realizan estas actividades no sienten que la banca comercial pueda ser una fuente de financiamiento para ellas. Y, en muchos casos, dadas las prácticas y regulaciones actuales, tienen razón. Por eso no se acercan a los bancos ni intentan pedir un crédito o piden menos que ellos.

Los análisis estadísticos muestran que, al menos en el caso de Sacatepéquez, el ingreso por miembro del hogar es más alto para las mujeres en la cadena del turismo y, sin embargo, piden y reciben menos financiamiento. El análisis Blinder-Oaxaca muestra que las características (edad, nivel

---

<sup>4</sup> En el caso de Guatemala, no se encuentran datos disponibles sobre la presencia de agentes bancarios desglosados por áreas urbanas y rurales, solo por departamento. Esta información está disponible en *Boletín mensual de estadísticas del sistema financiero*, N° 234, Superintendencia de Bancos, diciembre de 2019.



de escolaridad, estado civil y actividad productiva) de las mujeres en la muestra son más favorables que las de los hombres hasta el punto de que, si exhibieran las mismas características que los hombres, recibirían aún menos financiamiento.

En Sacatepéquez también destaca que la mayoría de las personas incluidas en la encuesta (90,8% de mujeres y 91,7% de hombres) emitió facturas, lo que significa que estas personas trabajan en el sector formal. De esta manera, por lo menos en este caso de estudio, se puede descartar la informalidad como un factor que limita el acceso al financiamiento para la mujer. El hecho de que, aun tomando en cuenta las diferentes características de las mujeres y los hombres, junto con el ingreso más alto de ellas y la participación en la economía formal de la muestra no se explique ni justifique su menor acceso a financiamiento, podría indicar la posible presencia de discriminación "por gusto" en el sector financiero.

En la última etapa de condiciones del préstamo, los datos de la encuesta dan resultados mezclados. En promedio, los hombres reciben créditos que son 85% del monto pedido, mientras que las mujeres reciben el 79% en promedio. Pero en cuanto a las garantías, las ofrecidas por los hombres fueron en promedio de 13.750 quetzales equivalentes al 151% del crédito recibido por ellos en comparación con una garantía promedio del 122% del crédito recibido en el caso de las mujeres. Esto podría indicar que la mayor capacidad de los hombres para ofrecer garantías resulta en montos de crédito más grandes para ellos.

**Cuadro 6**  
**Sacatepéquez, Guatemala: conclusiones del caso de estudio en la cadena de valor del turismo**

Área de servicio	Estrategia de <i>marketing</i>	Evaluación y aprobación	Condiciones del préstamo
No hay evidencia de discriminación, pero los resultados apuntan a los beneficios de ofrecer a las mujeres servicios financieros lo más cerca posible de sus hogares y lugares de trabajo.	No hay esfuerzos activos para la inclusión de la mujer, lo que podría ser interpretado como discriminación pasiva por gusto, de acuerdo con la definición utilizada por Becker (1971, pág. 13).	Hay una diferencia en el monto de crédito que reciben mujeres y hombres que no se puede explicar sobre la base de sus características personales. Lo anterior indica una posible discriminación por gusto.	Los hombres reciben un mayor porcentaje del crédito, con respecto al monto solicitado inicialmente, que las mujeres. También ofrecen más garantías. En las entrevistas, varias mujeres indicaron la dificultad de conseguir un préstamo en una tasa de interés razonable.

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a las tasas de interés, mujeres con poco acceso a financiamiento que eligen usar los servicios de los prestamistas se enfrentan a tasas de interés exorbitantes, cercanas al 20% por semana. Si para obtener el crédito se requiere ofrecer una garantía, los hombres son más propensos a ser dueños de una propiedad, aunque vivan en su casa con su esposa. En el cuadro 6 se resumen los resultados del caso de estudio con respecto a las cuatro etapas de discriminación en el proceso de otorgamiento del crédito.

Dados los comentarios de las entrevistadas sobre la necesidad de tener un esposo que apoye su decisión de trabajar y su acceso al financiamiento y el fenómeno de prestanombres, junto con los resultados de los estudios de De Mel, McKenzie y Woodruff (2009) y Bernhardt y otros (2018), una línea de investigación futura podría ser el impacto de la presencia de la pareja hombre a la

hora de pedir un crédito, aun cuando el préstamo sea para la mujer. Otra línea de investigación futura podría ser la importancia de la ubicación de las instituciones financieras desde la perspectiva de la mujer y si esto impacta a su decisión de pedir crédito del sector informal o no.

Las barreras sistémicas se evidencian de varias formas. Por ejemplo, las mujeres piden y reciben menos créditos que los hombres y ofrecen menos garantías. Esto podría ser el resultado de una estructura social y cultural que da a los hombres más oportunidades de ser propietarios. Las mujeres entrevistadas también describen una estructura social que les obliga a encargarse del trabajo doméstico y de cuidados, lo que se convierte en un obstáculo para desarrollar actividades productivas fuera de la casa.

Las barreras sistémicas resultan también de un esfuerzo insuficiente de las instituciones y el sector público para promover una mayor inclusión financiera de la mujer. El caso de las estrategias de mercadeo evidencia que no hay esfuerzos para comunicarse con las mujeres, por ejemplo, e informarles sobre la importancia y las posibilidades de la inclusión financiera de una manera adecuada para ellas, en su contexto personal y laboral. El acto de no estar activamente incluido puede resultar en discriminación pasiva.

## **IV. Leyes contra la discriminación de género en el mercado laboral y el sector financiero**

Deléchat y otros (2018) argumentan que la falta de leyes contra el acoso en el lugar de trabajo explica una parte de la brecha de género en la inclusión financiera. La base de datos del Banco Mundial sobre “Women, Business and Law 2019” indica que Guatemala es el único país en la región que no tiene leyes ni penalidades criminales o civiles contra el acoso en el lugar de trabajo (véase el cuadro 7), lo que puede impedir o desalentar la incorporación de la mujer en la fuerza laboral y por ende, su participación en el sector financiero. La misma base de datos también indica que Guatemala no tiene una ley que prohíba la discriminación de género de acreedores. Los reguladores que entrevistamos confirmaron lo mismo.

Las diferencias legales pueden ayudar a explicar la diferencia en la participación de la mujer en el sector. Si no sienten que tienen las mismas oportunidades que los hombres, existen menos incentivos para que ellas participen. De acuerdo con el World Bank Group (2019), se observan varias maneras para prohibir las diferencias en el acceso a créditos por género. Los legisladores pueden aprobar leyes contra la discriminación y leyes de igualdad de género.

En los Estados Unidos, antes de 1974, los bancos podrían discriminar contra la mujer como política, por ejemplo, descontando sus sueldos en un 50% a la hora de pedir un crédito. En 1974, la aprobación del *Equal Opportunity Credit Act* prohibió este tipo de discriminación de género y los bancos cambiaron sus políticas en los siguientes dos años (Ladd, 1998). Otros desafíos persisten; por ejemplo, en los Estados Unidos hay poca información disponible sobre el uso de crédito por género porque la ley prohíbe el uso de información demográfica, incluso de género, en el proceso de suscribir préstamos (Li, 2018).

La creación de una ley contra la discriminación de género en el sector financiero podría ayudar a reducir el acceso diferenciado entre mujeres y hombres en el mercado crediticio cuando sus características propias no explican la brecha, como en el caso de Sacatepéquez, Guatemala.

**Cuadro 7**  
**Países seleccionados: leyes contra la discriminación de género en el mercado laboral y el sector financiero**

	¿Exige la ley la no discriminación basada en el género en el empleo?	¿Existe legislación contra el acoso en el lugar de trabajo?	¿Existen sanciones penales o remedios civiles contra el acoso en el lugar de trabajo?	¿Puede una mujer abrir legalmente una cuenta bancaria de la misma manera que un hombre?	¿La ley prohíbe la discriminación por sexo o por género por parte de los acreedores?	¿Los hombres y las mujeres casados tienen los mismos derechos de propiedad?	¿Las hijas y los hijos tienen los mismos derechos para heredar los bienes de sus padres?
Costa Rica	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí
El Salvador	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Guatemala	No	No	No	Sí	No	Sí	Sí
Honduras	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Nicaragua	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Panamá	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del World Bank Group, *Women Businesses and the Law 2019 a Decade of Reform*, Washington, D. C., 2019.

## V. Conclusiones y recomendaciones de política

El objetivo del estudio es determinar, usando una base de datos única sobre la inclusión financiera desagregada por género, junto con un trabajo de campo cualitativo complementario, si existe discriminación de género en el sector financiero en el caso de estudio de la cadena de valor de turismo en Sacatepéquez, Guatemala. Según el análisis, hay indicios de que en la etapa de evaluar y aprobar créditos existen diferencias en el monto de crédito que reciben hombres y mujeres que no se pueden explicar solamente a partir de las diferencias en sus características personales (edad, estado civil, nivel de escolaridad y actividad productiva). Esto podría implicar la posible existencia de discriminación "por gusto". Es discriminación por "por gusto", porque las mujeres tienen características, como mayores ingresos que ellos, que podrían indicar que son clientas rentables.

Además, las estadísticas nacionales de Guatemala también indican que es menos probable que las mujeres se demoren en sus pagos que los hombres. En la etapa de condiciones del préstamo, los datos de la encuesta indican que los hombres reciben un mayor porcentaje del crédito solicitado que las mujeres y también ofrecen más garantías. Las entrevistas, por su parte, indican que las mujeres se enfrentan a dificultades a la hora de acceder a créditos con una tasa de interés razonable y que también son menos propensas a poder ofrecer garantías en la forma de propiedades.

En las etapas del área de servicio y estrategia y mercadeo hay evidencia de una posible discriminación pasiva. Para las mujeres de Sacatepéquez tiene mucha importancia la ubicación de la entidad financiera. Por esa razón en la encuesta las mujeres indican que el factor más importante (31% de las entrevistadas) para acudir a una fuente de financiamiento es que haya una sucursal cerca. Su decisión de usar los servicios de los prestamistas también podría ser una indicación de la importancia de la ubicación de la fuente de financiamiento. Si bien hay instituciones financieras formales presentes en Sacatepéquez, tal vez sea necesario pensar en cómo se pueden acercar aún más a sus clientas potenciales, tema que se explora con más detalle en las recomendaciones políticas.

De manera parecida, el no diseñar estrategias de mercadeo que atiendan las necesidades e intereses específicos de las mujeres entrevistadas podría representar una forma de discriminación y una oportunidad perdida para trabajar activamente en la inclusión. Las mujeres entrevistadas tenían muchos prejuicios sobre su falta de posibilidades de acceso al sistema financiero. Hay espacio para crear y mejorar los canales de comunicación entre las mujeres y las instituciones financieras con el objetivo de crear mejores productos para ellas y hacer crecer los negocios y, por ende, las ganancias de las instituciones financieras.

A continuación, se ofrecen algunas sugerencias de política que se podrían aplicar en el caso guatemalteco y también en otros casos más generales de América Latina y otras regiones o países que enfrentan el desafío de incrementar la participación de las mujeres en el sistema financiero. El estudio de caso solo se enfoca en un departamento del país, como ya fue mencionado, y la fuerte presencia del turismo en Sacatepéquez ofrece más oportunidades para la inserción laboral de la mujer que en otros departamentos más rurales y menos turísticos.

Esto implica que hay una alta probabilidad de que las desigualdades en acceso a crédito evidenciadas en Sacatepéquez estén aún más presentes en otras zonas del país. Sobre la base de las entrevistas realizadas durante el trabajo del campo, podría ser que la informalidad de la mujer en la cadena del turismo esté más presente de lo que muestran los datos de la encuesta. Este es un factor que podría implicar una menor inclusión financiera de mujeres en el sistema financiero que lo que indica el estudio de caso. En términos de política, se sugieren las siguientes medidas:

- Crear una mesa de consulta sobre la inclusión de las mujeres como parte de la nueva Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Los reguladores en la SIB, el Banguat y el Ministerio de Economía están en el proceso de editar e implementar la ENIF. Es un momento oportuno para invitar a las mujeres y a las personas expertas en el tema a la mesa para entender mejor sus necesidades, los desafíos y las razones por las que no se ha visto una mejora en su participación en el sector financiero, desde que la SIB comenzó de recopilar datos por género en 2012.

En el estudio se muestra que los retos a los que las mujeres se enfrentan para acceder a créditos son diferentes que los de los hombres. Dadas las demandas de sus vidas familiares, su falta de acceso a propiedad (para poder ofrecer garantías) y la tendencia de clasificar el trabajo de las mujeres como informal, el camino para mejorar su acceso al sistema financiero va a ser distinto al de los hombres. Para poder cumplir con los ODS y avanzar en la inclusión de las mujeres, es necesario enfocarse no solamente en la inclusión financiera, sino también en la inclusión financiera de las mujeres.

- Considerar cómo enfrentarse a la dinámica de los prestamistas con un mejor acceso a los servicios financieros formales. Las trabajadoras y emprendedoras que fueron entrevistadas estaban muy preocupadas por la presencia de los prestamistas y la amenaza que representan a la salud emocional y física de sus familiares y amigas. La ventaja de los prestamistas es que no piden requisitos y van a buscar directamente a sus clientas en sus lugares de trabajo y satisfacen una demanda no cubierta por el sector financiero formal. ¿Cómo pueden las instituciones formales facilitar el proceso para incluir mejor a la mujer? ¿Existe la posibilidad de llevar a las instituciones financieras físicamente más cerca de las mujeres para facilitar su acceso a los servicios crediticios

que necesitan? ¿Cuál es la fuente de fondos para los prestamistas y hay una manera para regularlos o formalizarlos?

- Considerar la posibilidad de emitir legislación que apoye la inserción de la mujer en el mercado laboral. Hay evidencia de que la falta de protección legal contra el acoso en el lugar de trabajo puede impedir la inclusión financiera de las mujeres. Dado que Guatemala es el único país en la región que no tiene leyes contra el acoso en el lugar de trabajo, es necesario explorar la posibilidad de establecerlas y proteger mejor a la mujer que busca entrar en el mercado laboral y lograr una mayor independencia económica (Trivelli y otros, 2018).
- Generar una conversación nacional sobre las normas sociales que limitan la independencia económica de las mujeres. La evidencia mostrada en este documento indica que aun cuando la mujer maneja el negocio, es normal que su pareja se encargue de pedir un crédito. ¿Cuáles son las ideas construidas socialmente que informan estas expectativas? ¿Cómo se pueden reconocer estas normas y trabajar hacia mejores condiciones de la mujer, y por ende, de la sociedad entera (Bin-Humam, 2019)?
- Explorar la oportunidad de crear productos financieros para las mujeres en la cadena del turismo y otras actividades en las que la mujer encuentra más espacios de realización profesional y económica (o de inserción laboral). Las mujeres entrevistadas para la encuesta ganan más que los hombres en la cadena de turismo. Sin embargo, algunos de los trabajos que son típicos para mujeres (artesanía, por ejemplo) no son considerados formales y, por ello, enfrentan mayores obstáculos cuando intentan pedir un crédito. ¿Existe la posibilidad de desarrollar productos crediticios específicos para mujeres en el sector que tal vez pidan menos o ninguna garantía, basándose en el conocimiento de que la clienta tiene un ingreso creciente pero no consistente? ¿Sería posible pedir otras formas de garantía como sociedades de garantía mutua (Trivelli y otros, 2018)?

Las mujeres todavía están sujetas a muchas desigualdades y la inclusión financiera por sí sola no va a ser la solución, pero es un avance importante. Si las mujeres tienen más acceso a servicios financieros, tienen más poder para decidir y manejar sus recursos para su bienestar y el de sus familias. Hay soluciones factibles y al alcance. Es necesario considerar las opciones disponibles y trabajar hacia mejoras en la inclusión de las mujeres en el mercado crediticio y avanzar hacia su creciente autonomía económica.





## Bibliografía

- Agier, I. y A. Szafarz (2013), "Microfinance and gender: Is there a glass ceiling on loan size?", *World Development*, vol. 42.
- Agocs, C. (2004), *Surfacing Racism in the Workplace: Qualitative and Quantitative Evidence of Systemic Discrimination*, Ontario Human Rights Commission, diciembre.
- Alliance for Financial Inclusion (2019), *Communicating Women's Financial Inclusion*, marzo.
- Arrow, K. J. (1973), "The theory of discrimination", *Discrimination in Labor Markets*, Princeton, N. J., Princeton University Press.
- Ashenfelter, O. y R. Oaxaca (1987), "The economics of discrimination: Economists enter the courtroom", *American Economic Review*, vol. 77, N° 2.
- Bartlett, R. y otros (2019), "Consumer-Lending Discrimination on the Fintech Era", *NBER Working Paper Series*, N° 25943, Cambridge, M. A., National Bureau of Economic Research, junio.
- Becker, G. S. (1971), *The Economics of Discrimination*, Second, Chicago, University of Chicago Press.
- Bernhardt, A. y otros (2018), "What happens when investments targeting women's microbusinesses go to men?", *Evidence for Policy Design*, Harvard Kennedy School, mayo.
- Bin-Humam, Y. (2019), "Diagnosing Social Norms in Women's Financial Inclusion Programming", *CGAP*.
- Blinder, A. S. (1973), "Wage discrimination: Reduced form and structural estimates", *The Journal of Human Resources*, vol. 8.
- Bruhn, M. (2009), "Female-Owned firms in Latin America characteristics, performance, and obstacles to growth", *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 5122, Washington D. C., World Bank, noviembre.
- Buvinic, M. y M. Berger (1990), "Sex differences in access to a small enterprise development fund in Peru", *World Development*, vol. 18, N° 5.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2020), *Centroamérica y la República Dominicana: evolución económica en 2019 y perspectivas para 2020. Balance preliminar*, Ciudad de México, febrero.

- CNBS (Comisión Nacional de Bancos y Seguros) (2018), "Informe de brechas en el sistema financiero hondureño".
- Coleman, S. (2002), "Constraints faced by women small business owners: Evidence from the data", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 7, N° 2, enero.
- \_\_\_\_\_(2000), "Access to capital and terms of credit: A comparison of men-and women-owned small businesses", *Journal of Small Business Management*, vol. 38, N° 3, julio.
- De Mel, S., D. McKenzie y C. Woodruff (2009), *Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns*, World Bank Group, enero.
- Deléchat, C. y otros (2018), *What is Driving Women's Financial Inclusion Across Countries?*, N° WP/18/38, Washington D. C., International Monetary Fund, marzo.
- Demirguc-Kunt, A., L. Klapper y D. Singer (2013), "Financial inclusion and legal discrimination against women: Evidence from developing countries", *Policy Research Working Paper*, N° 6416, World Bank, abril.
- Eaglehurst Zúñiga, M. (2004), *Acceso al crédito de las mujeres en América Latina*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), marzo.
- Encyclopedia.com (s/f), "Blinder-Oaxaca Decomposition Technique".
- Fletschner, D. y D. Mesbah (2011), "Gender disparity in access to information: Do spouses share what they know?", *World Development*, vol. 39, N° 8.
- Holloway, K., Z. Niazi, Z. y R. Rouse (2017), *Women's Economic Empowerment Through Financial Inclusion: A Review of Existing Evidence and Remaining Knowledge Gaps*, Innovations for Poverty Action, marzo.
- Jack, W. y T. Suri (2014), "Risk sharing and transactions costs: Evidence from Kenya's mobile money revolution", *American Economic Review*, vol. 104, N° 1.
- Jann, B. (2008), "The Blinder-Oaxaca decomposition for linear regression models", *The Stata Journal*, vol. 8, N° 4.
- Karlan, D. y otros (2016), "Research and impacts of digital financial services", *NBER Working Paper Series*, Working Paper N° 22633, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, septiembre.
- Khader, S. J. (2019), "Opinion | Why are poor women poor?", *The New York Times*, 11 de septiembre.
- Knight, W. (2019), "The apple card didn't 'see' gender- and that's the problem", *Wired*, 19 de noviembre [en línea] <https://www.wired.com/story/the-apple-card-didnt-see-genderand-thats-the-problem/>.
- Ladd, H. F. (1998), "Evidence on discrimination in mortgage lending", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, N° 2.
- Li, G. (2018), *Gender-Related Differences in Credit Use and Credit Scores*, Federal Reserve, junio.
- López, J., R. Padilla y F. G. Villarreal (2020), "Estrategias para el uso productivo de remesas familiares e inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de turismo de Sacatepéquez, Guatemala", *Documentos de Proyectos*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mwobobia, F. M. (2012), "The challenges facing small-scale women entrepreneurs: A case of Kenya", *International Journal of Business Administration*, vol. 3, N° 2, marzo.
- Oaxaca, R. (1988), "Male-female wage differentials in urban labor markets", *Journal of Human Resources*, vol. 23, N° 3.
- \_\_\_\_\_(1973), "Male-female wage differentials in urban labor markets", *International Economic Review*, vol. 14.
- Ongena, S. y A. A. Popov (2015), *Gender Bias and Credit Access*.
- Park, C.-Y. (2018), *How Financial Inclusion Reduces Poverty, Income Inequality*.
- Prina, S. (2015), "Banking the poor via savings accounts: Evidence from a field experiment", *Journal of Development Economics*, vol. 115, N° 1631.

- SBD/SUGEF/INAMU (Sistema de Banca para el Desarrollo/Superintendencia General de Entidades Financieras/ Instituto Nacional de las Mujeres) (2019), *Informe de brechas entre hombres y mujeres en el acceso y uso del sistema financiero en Costa Rica* [en línea] [https://www.sugef.fi.cr/informacion\\_relevante/informe%20brechas%20de%20genero/Informe%20Brechas%20Financieras%20SUGEF%20INAMU%20SBD.pdf](https://www.sugef.fi.cr/informacion_relevante/informe%20brechas%20de%20genero/Informe%20Brechas%20Financieras%20SUGEF%20INAMU%20SBD.pdf).
- Solís, P. (2017), *Discriminación estructural y desigualdad social: Con casos ilustrativos para jóvenes indígenas, mujeres y personas con discapacidad*, Secretaría de Gobernación-Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre.
- Superintendencia de Bancos Guatemala (2019), *Boletín trimestral de indicadores de inclusión financiera*, N° 23, junio.
- Trivelli, C. y otros (2018), *Financial Inclusion for Women: A Way Forward*, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales.
- United Nations (2015), "Sustainable Development Goal 5" [en línea] <https://sustainabledevelopment.un.org/sdg5>.
- World Bank (2005), *Gender and Growth Assessment for Uganda: Gender Perspective on Legal and Administrative Barriers to Investment*.
- World Bank Group (2019), *Women, Business and the Law 2019 A Decade of Reform*, Washington, D. C.
- World Tourism Organization (2019), *Global Report on Women in Tourism Second Edition*, octubre.
- Zimmerman Treichel, M. y J. A. Scott (2005), "Women-owned businesses and access to bank credit: Evidence from three surveys since 1987", *Venture Capital*, vol. 8, N° 1.





NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

Estudios y Perspectivas-México

## Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en  
[www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)

184. Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer: el caso de la cadena del turismo rural en Sacatepéquez (Guatemala), Sara Hess (LC/TS.2020/49; LC/MEX/TS.2020/12), 2020.
183. Medición de la pobreza de México: análisis crítico comparativo de los diferentes métodos aplicados. Recomendaciones de buenas prácticas para la medición de la pobreza en México y América Latina, Julio Boltvinik y Araceli Damián (LC/TS.2020/43; LC/MEX/TS.2020/11), 2020.
182. Pensar fuera de la caja: la economía mexicana y sus posibles alternativas, Alejandro Nadal (LC/TS.2020/39; LC/MEX/TS.2020/10), 2020.
181. Situación de las juventudes rurales en América Latina y el Caribe, Maia Guiskin (LC/TS.2019/124; LC/MEX/TS.2019/31), 2019.
180. Distributional impacts of low for long interest rates, Jeremy M. Kronick and Francisco G. Villarreal (LC/TS.2019/46; LC/MEX/TS.2019/10), 2019.
179. Seguridad energética: análisis y evaluación del caso de México, Víctor Rodríguez Padilla (LC/TS.2018/117; LC/MEX/TS.2018/31), 2018.
178. Política monetaria y desigualdad de los hogares en México, Francisco G. Villarreal (LC/TS.2018/114; LC/MEX/TS.2018/29), 2018.
177. El potencial dinamizador de las exportaciones en Centroamérica y la República Dominicana: evidencia empírica a partir del análisis de matrices insumo-producto, Rodolfo Minzer y Roberto Carlos Orozco (LC/TS.2018/76; LC/MEX/TS.2018/22), 2018.
176. Barreras estructurales a la movilidad social intergeneracional en México: un enfoque multidimensional, Patricio Solís (LC/TS.2018/58; LC/MEX/TS.2018/14), 2018.
175. Costo fiscal de erradicar la pobreza extrema en México introduciendo un impuesto negativo al ingreso, José Alberro (LC/TS.2018/35; LC/MEX/TS.2018/6), 2018.

## ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS

### Números publicados:

- 184 Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer: el caso de la cadena del turismo rural en Sacatepéquez (Guatemala)  
*Sara Hess*
- 183 Medición de la pobreza de México: análisis crítico comparativo de los diferentes métodos aplicados. Recomendaciones de buenas prácticas para la medición de la pobreza en México y América Latina  
*Julio Boltvinik y Araceli Damián*
- 182 Pensar fuera de la caja: la economía mexicana y sus posibles alternativas  
*Alejandro Nadal*
- 181 Situación de las juventudes rurales en América Latina y el Caribe  
*Maia Guiskin*