

# **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO**

**SESGOS Y FINANCIAMIENTO A MIPYMES DE MUJERES**

**Karina Azar**

Transversalización de género en el sector financiero  
Conectividad, Mercados y Finanzas, CMF



# ¿Sexo y género son sinónimos?

## Sexo

Características **anatómicas de los cuerpos**, incluida la genitalidad, así como las características morfológicas del aparato reproductor, diferencias hormonales y cromosómicas.

## Género

Características **socialmente construidas que se atribuyen al sexo femenino y masculino**. Roles que una sociedad y época determinada considera apropiados para mujeres y hombres.

**Género ≠ Sexo**  
**Género ≠ Mujer**  
**Género ≠ Feminismo**

# Sesgos

Un sesgo cognitivo es el **efecto psicológico** que produce una desviación en el procesamiento mental, lo que lleva a una distorsión, juicio inexacto o interpretación ilógica.

## ¿Qué son los Sesgos de Género?

Predisposición o parcialidad a la hora de seleccionar o tomar decisiones sobre una persona, con base en su género, que puede generar discriminación.

# Sesgos: Contextualización en el otorgamiento de créditos

Demasiada información

Insuficiente información

Necesidad de actuar rápido

Qué debemos recordar?

Sesgo de confirmación

Sesgo de proyección

Efecto de consenso falso

Descuento hiperbólico

Efecto de sobreatribución

Maldición del conocimiento

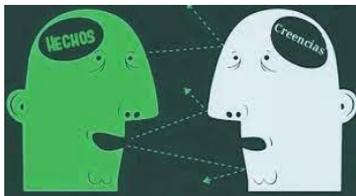
Efecto de encuadre

Sesgo de retrospectiva

Efecto de víctima identificable

Falacia de los costos sumergidos

Agrupaciones  
por problema  
que tratan de  
resolver



Aversión a la pérdida

Sesgo de resultados

Sesgo por exceso de confianza

Compensación de riesgo

Efecto halo

Ilusión de entendimiento asimétrico

Sesgo de autoservicio o interés personal

Efecto ilusorio de la verdad

Sesgo de supervivencia

Sesgo del nadador olímpico

Sesgo de negatividad

Efecto anclaje

Heurística de la disponibilidad

Sesgo de punto ciego



## Sesgos de género

¿Afectan los sesgos en el análisis crediticio?

¿Por qué, si estamos analizando datos?



Sí

Uno de los datos es la **PERSONA** que solicita el crédito

# ¿Cómo es esto relevante para los Bancos de Desarrollo?

1

## Política pública

Conexión de política pública y sistema financiero para un impacto en el desarrollo.

2

## Agentes catalizadores

Efecto multiplicador por medio de sus ventanillas de segundo piso.

3

## Oportunidades no aprovechadas

Ser conscientes de la diversidad de nuestro potencial mercado permite identificar oportunidades no aprovechadas.

# Sesgos de género



Performance bias

**Sesgo de Rendimiento:** Se infravalora la capacidad de las mujeres, y se sobrevalora la de los hombres. Las mujeres tienen que demostrar más para ser consideradas.

**Estereotipo Empresarias:** Menos talentosas; menos experimentadas, menos rentables.



Maternal bias

**Sesgo de Maternidad:** Es el sesgo más fuerte de género. Se considera que las madres están menos comprometidas con su trabajo, se remarcan más sus errores, se les ofrece menos oportunidades de crecimiento laboral.

**Estereotipo Empresarias:** Menos tiempo dedicado al negocio, más centradas en la familia.

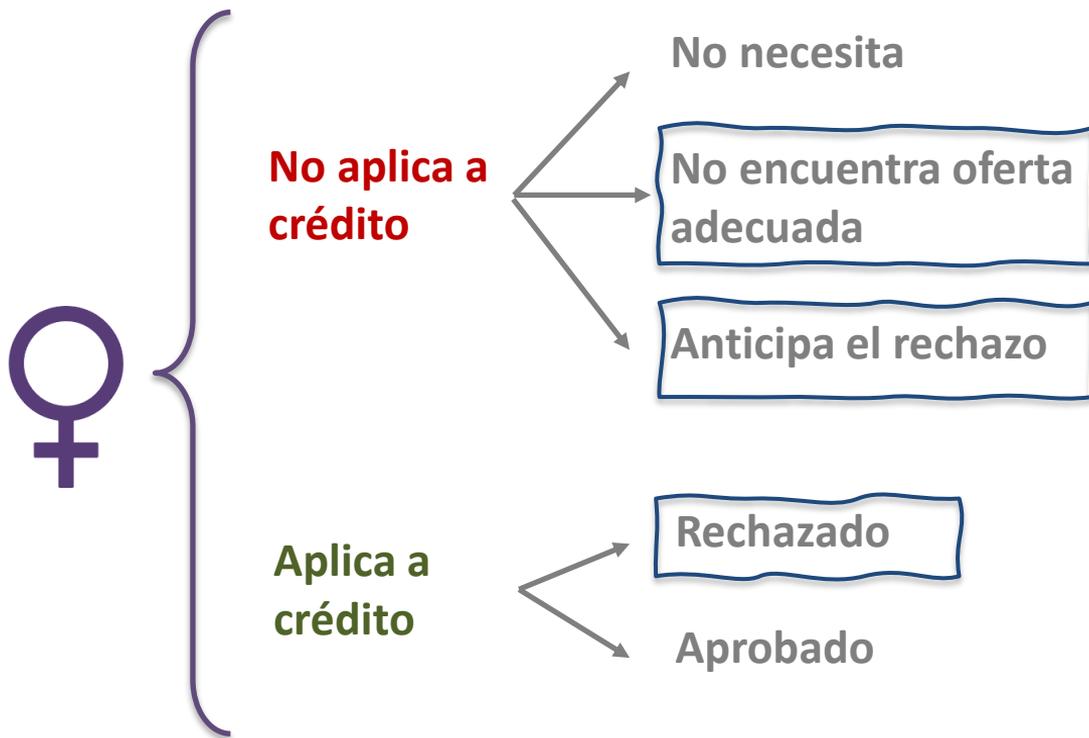


Affinity bias

**Sesgo de Afinidad:** Nos sentimos más cómodos con personas como nosotros. Mentores eligen a personas que les recuerdan a ellos mismos.

**Estereotipo Empresarias:** Mayor costo de atenderlas, más complejo lidiar con ellas como clientas.

# La importancia de los datos desagregados



Es necesario entender las restricciones desde el lado de la oferta y de la demanda

Términos y condiciones

# Un estudio en Argentina identificó comportamientos diferenciados de mipymes hombres vs. mujeres

Cuadro 5. Acceso al financiamiento (datos ponderados)

Acceso al financiamiento		Hombre	Mujer	Factor relacionado según revisión de la literatura
Empresas que creen que el acceso al financiamiento de su competencia es mejor		10,3%	25,8%	Confianza - Acceso al crédito
% de empresas que solicitó un crédito (últimos 3 años)		80,9%	58,5%	Demanda de crédito
Aprobado (total o parcial)		95,4%	90,1%	Discriminación bancaria
Rechazado o retirado		2,3%	7,8%	Discriminación bancaria
% de créditos con garantías		80,5%	58,8%	Capacidad de brindar garantía
Financiamiento en bancos		48,7%	23,5%	Demanda de crédito
Financiamiento con fondos propios		54,9%	65,7%	Demanda de crédito
<i>Crowdfunding</i>		0,0%	5,2%	Demanda de crédito
No solicitan crédito por los requisitos y restricciones que genera	De acuerdo	23,0%	21,2%	Voluntad de mantener control de la empresa - demanda
	En desacuerdo	50,4%	47,8%	
No solicitó financiamiento		19,0%	41,5%	Demanda de crédito
Las tareas del hogar o familiares ocupan un lugar importante durante la semana	De acuerdo	58,8%	56,7%	Responsabilidades familiares - tiempo
	En desacuerdo	10,4%	24,5%	

Según encuestas, solo **20,5% de las empresas lideradas por mujeres** utiliza créditos bancarios para financiar su inversión, frente a **42,9% en el caso de los hombres**

## No solo sesgos de género...



Un estudio realizado en una muestra de microempresarios arrojó que los microempresarios de tonos de piel más oscuros (*pardos y pretos*), en comparación con los blancos :

- Recurren menos a las IFs
- Demandan y obtienen créditos en menor volumen
- Pagan tasas mayores.
- Declaran mayor incomodidad dentro de los establecimientos bancarios.
- Reportan mayor dificultad en el acceso a los servicios financieros.

Con qué frecuencia buscó crédito productivo?

75%

Nunca

19.5%

En alguna ocasión

4.3%

Con frecuencia

# Consecuencias de los sesgos para las instituciones financieras

- Las emprendedoras tienden a solicitar menos préstamos al comenzar el negocio. Anticipan el rechazo.
- Empresarias que sí solicitan: **10%-25% menor probabilidad de obtenerlo** que hombres en la misma industria, a pesar de **14% menos probabilidad de impago.**



- Mujeres 14.8% menos probable de recibir un préstamo que los hombres (con mismo perfil crediticio).
- **Coste de Discriminación por Preferencias: 9,9%** de los beneficios bancarios no se capitalizan.



# Reflexiones finales: Qué podemos hacer?

## Cambiar prácticas y procedimientos

- Perfeccionar los productos con enfoque de género para motivar la oferta de los bancos comerciales.
- Estandarizar los puntajes de las evaluaciones de las solicitudes de crédito.
- Inteligencia de datos desagregados por sexo.
- Revisar incentivos de “bonos” según montos de créditos aprobados (para bancos que operen como 1er tier).
- Promover el uso de lenguaje inclusivo.

Experimento sinfónica de Boston, audiciones a ciegas, replicado en otras ciudades: mujeres músicas aumentaron de 5% en 1970 a 35% en la actualidad



# Reflexiones finales: Qué podemos hacer?

## Exposición a contra estereotipos

Por ejemplo:

- Oficiales de crédito conocer a profundidad **mipymes de mujeres exitosas**.
- Campanas de **testimoniales** de clientas mujeres.



# Reflexiones finales: Qué podemos hacer?

Regulador mexicano: variable de sexo en cálculos de reservas



## Hacer intervenciones piloto

- Implementación de instrumento para identificar sesgos en los oficiales de crédito (Grupo BID)
- *Scorings* alternativos de crédito (*online*, en donde la variable de sexo no se muestre a los oficiales de crédito)
- Cálculos financieros diferenciados por sexo
- Contrarrestar la auto-exclusión (motivar la demanda)

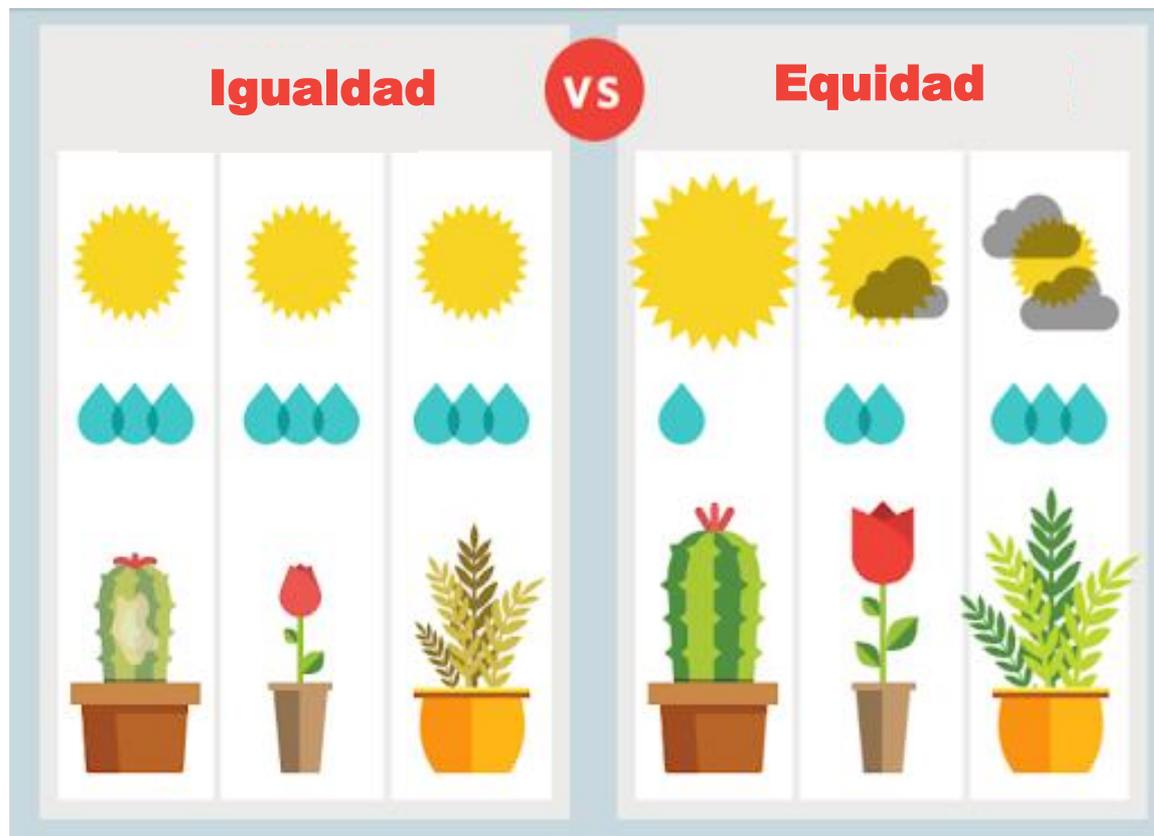
$$R_i = (PI_i^X \times F_i^{XM}) \times SP_i^X \times EI_i$$

En donde:

- $R_i$  = Monto de reservas a constituir para el i-ésimo crédito.
- $PI_i^X$  = Probabilidad de Incumplimiento del i-ésimo crédito clasificado como "B, A, N, P u O", respectivamente, conforme al presente artículo.
- $FiXM$  = Factor de ajuste a la Probabilidad de Incumplimiento del i-ésimo crédito otorgado a acreditados del sexo "mujer", conforme a lo siguiente:
- a) Si el sexo del acreditado es "mujer",  $ATRiB=0$  y el i-ésimo crédito está clasificado como "B", entonces  $FiBM= 96\%$ .
  - b) Si el sexo del acreditado es "mujer",  $ATRiA=0$  y el i-ésimo crédito está clasificado como "A", entonces  $FiAM= 96\%$ .
  - c) Si el sexo del acreditado es "mujer",  $ATRiN=0$  y el i-ésimo crédito está clasificado como "N", entonces  $FiNM= 96\%$ .
  - d) Si el sexo del acreditado es "mujer",  $ATRiP =0$  y el i-ésimo crédito está clasificado como "P", entonces  $FiPM= 96\%$ .
- Para créditos clasificados como "O", o bien, en caso de no contar con información del sexo del acreditado o que la información del sexo sea distinta a "mujer", o bien, a partir de que deje de cumplirse que  $ATRiX=0$ , el Factor de ajuste  $FiXM$  será igual a 100%.
- $SP_i^X$  = Severidad de la Pérdida del i-ésimo crédito clasificado como "B, A, N, P u O", respectivamente, conforme al presente artículo.
- $EI_i$  = Exposición al Incumplimiento del i-ésimo crédito.
- $X$  = Superíndice que indica si el tipo de crédito corresponde a ABCD (B), auto (A), nómina (N), personal (P) u otro (O).

# Reflexiones finales - Mensajes de cierre

Enfoque diferencial no significa preferencial



**MUCHAS GRACIAS!**

