

III. Diferencias en el acceso de las mujeres al microcrédito en el Perú e impacto de la tenencia del título de propiedad

*Erica Field
Máximo Torero
(GRADE)*

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio pretende medir el acceso de las mujeres al microcrédito en el Perú. Asimismo, busca examinar el vínculo entre la distribución por género de los derechos de propiedad y las limitaciones en el acceso de las mujeres peruanas al crédito. La evidencia mundial muestra que existe un sesgo en el acceso a los servicios financieros cuando se distingue por género. Esto se debe principalmente a una mezcla de factores por el lado de la oferta y de la demanda. A pesar del énfasis político que se ha puesto en la importancia de implementar medidas para reducir las diferencias en el acceso financiero distinguiendo por género, pocos estudios han podido medir la importancia de la redistribución de la propiedad para lograr este objetivo.

Tomando información inédita de dos bases de datos distintas y usando el método empírico de regresión, así como las técnicas de emparejamiento para realizar un análisis de primeras diferencias, se analiza el impacto real de la probabilidad de acceder al crédito formal que tienen las mujeres, así como las causas fundamentales de las diferencias en el acceso al crédito. Posteriormente, y una vez que las mujeres acceden al crédito, se analizan las principales características de éste; es decir, duración, montos solicitados y otorgados, número de créditos y tasa de interés. Finalmente, se evalúa el impacto de los cambios en el acceso financiero de las mujeres surgidos por la tenencia de un título de propiedad individual y la redistribución de la propiedad de activos entre los familiares.

Marco teórico

La literatura sobre los países en desarrollo señala las serias limitaciones que presentan los sistemas financieros formales para atender las necesidades de crédito de los hogares pobres y de los pequeños empresarios. Estas limitaciones se agravan por diversas razones en el caso de las mujeres.

Entre estas limitaciones están las siguientes: los bancos comerciales sólo tienen oficinas en las ciudades; los bancos tienden a racionar el crédito para los pequeños productores debido a la falta de *colates* y a los altos costos por unidad monetaria del procesamiento, monitoreo y ejecución de los préstamos; la asignación de crédito a pequeños productores por parte de ONG y del gobierno tiende a confundir los objetivos de intermediación financiera y de alivio de la pobreza, lo que hace inviable el sistema de préstamos en el mediano y largo plazo; los montos mínimos asociados a las transacciones en el mercado de valores impiden la participación de pequeños inversionistas. Dados estos problemas, usualmente atribuidos a asimetrías de información entre el agente y el principal, el mercado informal de créditos tiende a desarrollarse como una alternativa.

El incremento de la tasa de interés como una alternativa para solucionar el problema de asimetría de información no resulta óptimo para los prestamistas. Por un lado, un alza de la tasa de interés obligaría a estas instituciones a manejar una cartera muy riesgosa y, por el otro, impulsaría a otros potenciales demandantes de crédito a pedir préstamos riesgosos.

Ante los problemas de asimetría en la información y la ineficacia del mecanismo de incremento de la tasa de interés como una prima contra el riesgo, se opta por racionar el mercado de crédito. El nivel de racionamiento crediticio dependerá de la distribución de probabilidad subjetiva del prestamista acerca del riesgo que le significa concederle un crédito a cada prestatario potencial. Por ello cobra importancia la titulación como un mecanismo para reducir la asimetría de información, pues permite a la entidad financiera contar con un aval formal a partir del cual poder prestar el dinero.

Además de los problemas de asimetría en la información y de la falta de colaterales, en los países en desarrollo también existe un problema de discriminación directa por género en el acceso al crédito, lo que incrementa aún más las restricciones financieras para las mujeres. Las entidades prestamistas rechazan préstamos rentables de solicitantes mujeres. Además, les exigen mayores requisitos, las gravan con mayores intereses y les piden más colaterales que a los demandantes hombres de similares condiciones.

Los datos

Se utiliza, en primer lugar, la línea de base de la Comisión de la Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI), programa de titulación de tierras urbanas que desarrollaron el gobierno peruano y el Banco Mundial en el año 2000. La base de datos está compuesta por una muestra aleatoria de 2.750 hogares localizados en las ocho ciudades más grandes del país. Esta base de datos ofrece oportunidades para estudiar tanto el acceso universal al microcrédito como para realizar una distinción por género porque muestra las siguientes características: (1) por el hecho de ser una herramienta que evalúa la titulación, la muestra sobrerrepresenta los hogares necesarios para analizar el impacto del microcrédito, es decir, aquellos hogares que caen bajo la línea de pobreza; (2) la encuesta recolecta información sobre la distribución de la propiedad de activos entre los miembros del hogar; (3) las preguntas incluidas en la encuesta sobre quiénes toman las decisiones dentro de la familia ofrecen una oportunidad para estudiar las relaciones de género y para vincularlas con indicadores de igualdad en el acceso al microcrédito; (4) las actividades de COFOPRI presentan un experimento natural muy útil para aislar el impacto de derechos de propiedad, sin la complicación de la heterogeneidad individual y del hogar.

Una de las limitaciones de esta encuesta radica en el hecho de que no cuenta con información detallada en el nivel individual sobre el acceso al crédito, pues se limita al nivel del hogar. Con el fin de solucionar este problema, se utiliza, además, una encuesta realizada en la provincia de Huancayo que presenta información de acceso y solicitud de créditos por cada miembro del hogar. La encuesta de Huancayo tiene como tamaño de muestra 800 hogares, lo que le brinda una representatividad en el nivel departamental. Esta última encuesta permite conocer el género de la persona que responde, del solicitante, del titular y del que paga y, de este modo, faculta un análisis más preciso del grado de discriminación existente.

Modelos empíricos

El objetivo central es medir la importancia relativa de la posesión de activos para reducir el acceso y los términos de los préstamos, dado que de no ser éste el caso, se podrá identificar si la reducción en el acceso es simplemente discriminación por género.

Para aislar los efectos independientes de la posesión de activos —por ejemplo, título de propiedad— en el resultado, se utilizó la distribución de

títulos de propiedad que hizo COFOPRI como un experimento natural. Para evaluar el impacto de la división de propiedad entre hombres y mujeres sobre diferencias en el acceso al microcrédito por género, se observaron los siguientes indicadores: la probabilidad de obtener un préstamo en el sector formal e informal; la probabilidad de pedir un préstamo formal y los costos de préstamos formales obtenidos. Con el propósito de averiguar si las mejoras en los derechos de tierra entre las mujeres reducen el racionamiento del crédito hacia los hogares con jefas de familia (mujeres), se aplica un diseño cuasiexperimental que, prácticamente, replica uno experimental utilizando grupos de tratamiento y de control. Más aún, usando la encuesta de Huancayo, se analiza el acceso al crédito a nivel de los individuos y no sólo de los hogares, como lo permite la encuesta de COFOPRI.

Por otro lado, el método que se emplea para examinar diferencias en la conducta de endeudamiento es el modelo estándar de regresión corregido por selección (el individuo recibió o no crédito). Resulta importante notar que este método permite analizar las diferencias en el comportamiento sin necesidad de efectuar relaciones causales.

En tercer lugar, se evalúa, mediante modelos empíricos, el impacto del acceso al crédito como medio para que las mujeres se empoderen e incrementen su poder de negociación dentro del hogar, así como su integración social, económica y cultural. Se estudia si el aumento en el acceso al microcrédito, como consecuencia de tener un título de propiedad, está correlacionado con quién toma las decisiones dentro del hogar. Para esto último, se analiza si las decisiones al interior de la familia son tomadas por el hombre o por la mujer; es decir, cómo están distribuidas las horas de trabajo entre ambos y qué niveles de educación logran los niños que integran la familia.

Resultados del análisis empírico

La encuesta de línea de base de COFOPRI permitió determinar lo siguiente. Al analizar las diferencias en las fuentes de crédito según el género del solicitante, resalta el hecho de que las mujeres recurren en mayor medida a fuentes de crédito informales (amigos y familiares, prestamistas locales, algunos comerciantes, y *panderos* y *juntas*). Al comparar el cambio en el comportamiento crediticio entre hogares sin título y hogares que recientemente obtuvieron uno, se encuentra un ligero alejamiento del sector informal hacia el sector formal, en particular hacia los préstamos del Banco de Materiales. Pero a pesar de que en general el uso de créditos informales parece disminuir con el programa de titulación del gobierno, las diferencias de género persisten.

Entre las regiones de intervención más pobres o pueblos jóvenes, la gran mayoría tiene un limitado acceso a instituciones de crédito formal. La excepción más saltante es el Banco de Materiales. Otras instituciones financieras formales incluyen cooperativas, EDPYME y los bancos comerciales regulares. La mayoría de solicitudes de crédito —formales e informales— de los hogares pertenecientes al grupo objetivo del programa de intervención son efectuadas al Banco de Materiales, una entidad que cuenta con el apoyo del gobierno y que otorga préstamos en especie de materiales de construcción tales como ladrillos, cemento y barras de reforzamiento.

Tanto los hogares con jefe de familia hombres como mujeres tienen una probabilidad significativamente más alta de obtener un préstamo del Banco de Materiales luego de recibir un título de propiedad: un incremento de nueve puntos porcentuales en el caso de los hogares con jefa de familia mujer y de diez puntos porcentuales en aquellos con jefe de familia hombre. En cuanto al género, al parecer, el mayor impacto de los títulos de propiedad sobre el comportamiento crediticio se presenta en la etapa de solicitud del crédito; es decir, los títulos de propiedad incentivan en mayor medida a hogares con jefa de familia mujer que a aquellos con jefe de familia hombre a solicitar préstamos de bancos comerciales.

Por otro lado, se encontró que los programas de titulación de tierras tienen un efecto desproporcionado sobre la frecuencia con la cual las mujeres solicitan un crédito. De esta manera, estos programas ayudan a compensar un determinante significativo de las diferencias de género en el acceso al crédito entre hogares con jefe de familia hombre y hogares con jefa de familia mujer.

En cuanto a la encuesta de Huancayo, se halló que la variable género sólo es significativa para el cuarto y quinto quintil de ingreso. Esto último es consistente con el hecho de que el mayor acceso al crédito tanto para hombres como para mujeres se da a partir del cuarto quintil. Sin embargo, la probabilidad de acceder al crédito se incrementa y se vuelve significativa a partir del tercer quintil, cuando la mujer es, además, jefa del hogar. Este resultado es de gran importancia y es consistente con la literatura internacional, ya que muestra que a medida que la mujer es más importante dentro del hogar, su capacidad de acceder al crédito se incrementa; más aún, este efecto crece a medida que sus ingresos aumentan. Asimismo, se observa que tanto el monto promedio solicitado como el monto recibido en promedio (promedio a nivel de persona solicitante) son significativamente menores para las mujeres. Por otra parte, la duración promedio de los préstamos es significativamente mayor para las mujeres que para los hombres.

Tanto la encuesta de COFOPRI como la de Huancayo muestran que los individuos que tienen hogares con título de propiedad solicitan y reciben un mayor monto de crédito, un mayor número de créditos y por mayor duración. Estos resultados son significativos estadísticamente para todos los métodos de emparejamiento desarrollados. En cambio, no se encuentran diferencias significativas en ninguno de los métodos de emparejamiento con respecto a la tasa de interés. Esto último puede estar indicando que los prestamistas ejercen la discriminación en el acceso, en el monto y en la duración del préstamo, mas no en la tasa de interés a la que otorgan el préstamo.

La parte final del análisis se centra en el efecto de la redistribución de la propiedad sobre las mujeres con esposo o pareja. Pese a que la información recabada no nos permitió observar el efecto directo sobre el acceso crediticio femenino para mujeres dentro de un hogar con jefe de familia hombre, sí es posible determinar si el cambio relativo en los derechos de propiedad incrementa el poder de negociación de las mujeres y, con ello, su estatus relativo en hogares con jefe de familia hombre. Para responder a esta pregunta, redujimos la muestra a aquellos hogares cuyo jefe es miembro de una pareja, no necesariamente casada. Observamos el aumento en el nivel de títulos legales femeninos sobre transacciones crediticias que surgieron como resultado del aumento en los títulos de propiedad a nombre de mujeres. Concluimos que al redistribuir la propiedad hacia las mujeres e incrementar el acceso al crédito entre los tenedores de títulos, el programa COFOPRI ha aumentado el número y el monto de los préstamos sobre los cuales las mujeres del hogar tienen alguna pretensión legal.

La toma de decisiones en el hogar —la medida más directa del poder de negociación femenino— parece cambiar dramáticamente como producto del aumento en los derechos de propiedad femeninos en hogares conformados por parejas. En términos concretos, la probabilidad de que las mujeres participen en las decisiones del hogar (cómo emplear los ratos libres) aumenta si la propiedad está registrada a su nombre, y esto, además, está fuertemente relacionado con el tamaño de los préstamos obtenidos mediante propiedades femeninas. La posesión femenina de activos también está asociada a un considerable aumento en la proporción de mujeres que reportan tener tiempo libre y en la proporción que responde positivamente a la pregunta sobre si hay oportunidades para el desarrollo de sus hijos. Sin embargo, no hay indicios de que la propiedad femenina esté asociada con oportunidades de desarrollo de las propias mujeres. Más aún, ni la tasa de fertilidad del hogar ni la oferta laboral femenina muestran mayores indicios de cambio con el programa de titulación y la consiguiente redistribución de activos en cuan-

to al género. Esto podría significar que las historias de negociación no representan modelos apropiados para la toma de decisiones en hogares de este tipo de población o que el registro femenino de los documentos de propiedad no es suficiente para cambiar el estatus del poder de negociación de las mujeres, al menos en el corto plazo.

Conclusiones

Los resultados muestran que si bien existen diferencias en el acceso y las características del crédito a favor de los hombres, la redistribución de la propiedad hacia las mujeres, mediante la inclusión de sus nombres en los documentos de propiedad, constituye un mecanismo efectivo para incrementar su acceso al crédito y, por consiguiente, su capacidad de tomar decisiones dentro del hogar.

Esta política ayuda, pues, a reducir las diferencias en el acceso al crédito experimentadas por los hogares si se controla por aquellos determinantes tradicionales que influyen en la obtención de un crédito. Adicionalmente, el incremento del acceso al crédito afecta de manera significativa la probabilidad de que las mujeres tomen decisiones en el hogar, tengan tiempo libre y observen oportunidades de desarrollo para sus hijos, hecho que demuestra el rol positivo del microcrédito en los resultados obtenidos por las mujeres.

INTRODUCCIÓN

La evidencia para América Latina y para los países en desarrollo muestra que, en comparación con los hombres, las mujeres tienen un acceso limitado a los servicios financieros formales. Un estudio para la región andina realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IDB/IICA) muestra que mientras 31% de los hombres en actividad productiva tienen acceso al crédito, sólo 13% de las mujeres cuentan con él (ILO, 1998; IICA, 1998). Para el caso de Centroamérica, esta proporción se reduce a 5% y 3%, respectivamente. Incluso, como menciona Menon (2001), las tasas de repago de las mujeres son, en promedio, mucho mayores que las de los hombres, hecho que parece mostrar que a pesar de tener menor acceso, las mujeres son por lo menos igual o más efectivas en la utilización de créditos que los hombres. Más aún, como señala Murdoch (1998), el uso frecuente por parte de las mujeres de fuentes de crédito informales —tales como asociaciones rotatorias de crédi-

tos y ahorros (ROSCA), bancos comunales, prestamistas locales y familiares—refleja que las diferencias por género en la participación en microcrédito no se explican por una falta de demanda de crédito entre las mujeres sino más bien por la posible presencia de discriminación.

Los efectos negativos que el limitado acceso financiero tiene sobre el nivel de ingresos, la productividad y el bienestar general de las mujeres son varios. Según McKernan (2002), las diferencias por género en los retornos de las microempresas pueden ser explicadas en gran parte por las diferencias en el acceso a servicios crediticios. En los países en desarrollo, las empresas conducidas por mujeres suelen estar subcapitalizadas debido a que su limitado acceso al crédito les restringe el acceso al capital de trabajo; a su vez, esto les impide utilizar un mayor número de insumos y maquinaria, en comparación con las empresas conducidas por hombres. Asimismo, las fuentes de crédito informal presentan serias desventajas, como, por ejemplo, periodos de tiempo limitados, reducidos montos de préstamo, elevadas tasas de interés y obligaciones no financieras (Sánchez, 1998).

Promover el acceso al crédito en general, pero en especial el de las mujeres, es considerado como una condición necesaria para el alivio de la pobreza, a la vez que ayuda a otorgarles a las prestatarias un mayor poder de decisión. Aparte de los efectos directos sobre la capacidad productiva de las mujeres, su limitado acceso al crédito reduce su capacidad para administrar los recursos familiares y para tomar decisiones tan esenciales como cuántos hijos tener. Al respecto, la evidencia empírica que corrobora la relevancia de los modelos de negociación del hogar implica que la falta de un control femenino sobre los recursos familiares también afecta el bienestar de los niños y la eficacia en el destino de los recursos del hogar (Case y Deaton, 1998; Pitt y Khandker, 1998; y Peace y Hulme, 1994).

Existen diversos factores que limitan el acceso de las mujeres al crédito y a los instrumentos de ahorro. Por el lado de la demanda, los bajos ingresos que generan las mujeres constituyen una barrera al acceso. Entre los limitantes por el lado de la oferta se incluyen las restricciones legales —por ejemplo, otorgar a las mujeres el estatus de menores o el requerimiento de la firma del esposo para una solicitud de crédito—; la falta de información sobre la disponibilidad de crédito; los créditos sujetos a actividades específicas en las que las mujeres no suelen participar; los créditos atados a servicios de extensión que no están dirigidos a las mujeres o no las alcanzan; los mayores costos de transacción que afrontan las mujeres debido a la distancia física del prestamista; los procedimientos complejos y las restricciones de movilidad, que se intensifican por la menor disponibilidad relativa de tiempo que las mujeres

enfrentan, en comparación con los hombres, debido a sus funciones familiares; la falta de servicios financieros y empresariales complementarios dirigidos a las actividades específicas de las mujeres —por ejemplo, servicios de consultoría en los sectores en los que se encuentran sus microempresas— y el limitado acceso al crédito para actividades no agrícolas, en las que se concentra la mayor parte de las actividades económicas femeninas.¹

Sin embargo, una de las restricciones más importantes por el lado de la oferta es la exigencia de requerimientos formales por parte de las instituciones financieras, las cuales incluyen condición de alfabetismo, monto de ahorros y presencia de colaterales.² Estos requerimientos son, por lo general, una limitación para cualquier persona pobre, pero dado que en la mayoría de los países el grado de analfabetismo y pobreza son mayores entre las mujeres, las exigencias tienen implicancias específicas de género. Entre los requisitos, aquel que exige un colateral es comúnmente citado como una restricción específica de género. La desigualdad en la distribución de la propiedad del hogar por género —o lo que Amartya Sen denomina “desigualdad en la propiedad”— ocasiona que las mujeres no puedan acceder a préstamos garantizados con tierras o activos fijos normalmente aceptados por el prestamista, por estar éstos, por lo general, a nombre del hombre (Sen, 2001). Como resultado, las mujeres pobres se encuentran aún más excluidas de las transacciones financieras con instituciones formales puesto que, en comparación con los hombres pobres, es menos probable que puedan proveer los colaterales tradicionalmente requeridos por las agencias financieras formales (Hauge et al., 1999; Deere y León, 1997).

Más aún, en muchos países los derechos de propiedad están claramente sesgados en contra de las mujeres; en casos extremos, ellas no pueden poseer títulos de propiedad, por lo que están totalmente excluidas del crédito formal (Hauge et al., 1999). Alvear Valenzuela (1987) señala que las mujeres tienden a solicitar créditos con el respaldo del esposo o con declaraciones de garantía

1 Otras características relacionadas con los negocios femeninos también sitúan a las mujeres en desventaja al buscar un préstamo. La falta de registros que muestren evidencia del desempeño pasado de la empresa y la ausencia de una actividad empresarial continua también suponen ciertos efectos específicos de género; las pequeñas empresas y microempresas tienen necesidades financieras mucho menores y, por lo tanto, están más afectas al racionamiento crediticio de los bancos, puesto que estos últimos prefieren otorgar grandes préstamos antes que pequeños con un similar perfil de riesgo y, dado que las mujeres en promedio suelen estar más involucradas en pequeñas empresas o en actividades a medio tiempo, tienen mayores restricciones al crédito.

2 Estos requisitos deben ser presentados antes de que el banco considere otorgar un préstamo.

del padre, dado que ellas no tienen títulos de propiedad a su nombre. Asimismo, Lycette y White (1989) apuntan que, en algunas sociedades, las leyes de herencia dan preferencia a los familiares masculinos y, en ciertos casos, la ignorancia de derechos hereditarios legalmente respaldados hace que las mujeres pierdan sus tierras y que éstas sean transferidas a sus parientes hombres. Esta situación se torna más dramática cuando las mujeres conviven y no están legalmente casadas. En algunos países, no tienen acceso legal a ninguna propiedad de su pareja ni están incluidas entre los beneficiarios en el caso de que su conviviente fallezca. En otras palabras, por más de que las mujeres pertenezcan a un hogar con un título de propiedad de la tierra, se ven impedidas de utilizarlo como colateral para solicitar un préstamo.

Durante los últimos años, los responsables de formular políticas se han preocupado por la necesidad de reducir las restricciones específicas al género para el acceso al crédito y a los servicios financieros. Por ejemplo, en el Encuentro de Microcrédito llevado a cabo en Washington en febrero de 1997, se estableció como meta que “100 millones de las familias más pobres del mundo, específicamente las mujeres de dichas familias, recibirán crédito por autoempleo así como otros servicios financieros y empresariales para el 2005”. Entre los seguidores de las microfinanzas, la redistribución de la propiedad hacia las mujeres, mediante la inclusión de sus nombres en los documentos de propiedad, ha recibido mucha atención ya que se piensa que dará lugar a un acceso mayor o más equitativo al crédito sin necesidad de disminuir las tasas de repago. En efecto, la redistribución de la propiedad hacia los miembros femeninos del hogar y el mayor poder que esto implica en la toma de decisiones son considerados como un vehículo importante para muchas dimensiones de desarrollo y de cambio social. Tal como sostiene Amartya Sen, ahora resulta más creíble entre los responsables de formular políticas que “la forma más rápida de obtener menores tasas de fertilidad en los países en desarrollo es mediante la redistribución de la propiedad hacia las mujeres” (Sen, 1992). No obstante, las restricciones legales y las normas sociales aún imponen considerables barreras a la implementación de políticas que otorgan títulos de propiedad a las mujeres.

A la luz de este escenario, el programa de titulación de tierras para hogares sin algún título de propiedad anterior, tal como la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI) en el Perú, constituye uno de los esfuerzos más exitosos para ampliar el acceso al crédito mediante la redistribución del colateral hacia las mujeres. Entre 1995 y 2002, bajo el programa de COFOPRI, el gobierno peruano ha distribuido 1,6 millones de títulos de propiedad a predios ilegales ubicados en ciudades urbanas de todo el país.

Este esfuerzo fue muy distinto de las reformas agrarias llevadas a cabo en las últimas décadas —con excepción de Cuba y Nicaragua—, que otorgaron los títulos de propiedad a los “jefes de familia” hombres, excluyendo así a las mujeres del beneficio directo de poseer propiedades como colateral (Deere y Leon, 1997; Lycette y White, 1989; Boserup, 1970). La titulación de tierras bajo COFOPRI desplegó un esfuerzo explícito para otorgar títulos de propiedad a jefes de hogar de ambos géneros. COFOPRI tenía entre sus objetivos mejorar el acceso al crédito y redistribuir la propiedad a las mujeres:

En términos de beneficios sociales, la formalización de la propiedad es parte de un proceso más amplio de formalización, donde las poblaciones excluidas ganan acceso a una mayor protección y a servicios públicos. De esta forma, mediante la redistribución de la formalización de la propiedad se contribuirá con el fortalecimiento de la posición de la mujer, que disfrutará al igual que los hombres, de los derechos de propiedad contemplados en la ley (Banco Mundial, 2002).

Como consecuencia de la actividad de COFOPRI, la distribución de la propiedad de los hogares, distinguida por género, es significativamente más equitativa en los vecindarios en los que el gobierno peruano estuvo titulando tierras. Así, el porcentaje de hogares no solteros y titulados en los que aparece el nombre de una mujer en el documento de propiedad se incrementó de 40% a 65% para el periodo 1995-2000; es decir, un incremento de 25%.³

En el presente trabajo se examina la situación de las diferencias en el acceso al crédito en el Perú, distinguiendo por género. Asimismo, se analiza la efectividad de las recientes políticas implementadas con el fin de redistribuir a las mujeres los títulos de propiedad de los hogares y, con ello, superar las restricciones específicas al género en el acceso al crédito y a los servicios financieros. En particular, se estudia en qué medida los programas de formalización de la propiedad que involucran a las mujeres han eliminado las barreras que ellas enfrentan para acceder al crédito. Resulta muy importante distinguir el impacto de los títulos de propiedad otorgados a mujeres sin pareja de los títulos otorgados a mujeres que conforman una. Para poder hacer esta diferenciación, se utilizan dos bases de datos distintas, con sus respectivas ventajas y desventajas. Con el propósito de comparar la situación de los hogares encabezados tanto por hombres como por mujeres, se emplea la encuesta de línea de base realizada por COFOPRI en 2000, la cual se extien-

3 Fuente: Línea de base de COFOPRI, marzo de 2000.

de en el nivel nacional, pero con la limitación de que el acceso al crédito se analiza sólo por hogares. Con el fin de estudiar el impacto de la distribución de la propiedad de activos sobre las mujeres, analizando los créditos individuales, se utiliza una base más pequeña, de la provincia de Huancayo, donde el acceso al crédito se puede observar en el nivel individual.

El estudio busca responder las siguientes preguntas: actualmente, ¿cuáles son las diferencias específicas al género en el acceso al crédito formal? ¿Cómo varía esto entre los tipos de instituciones prestamistas? En particular, se evaluarán las diferencias en los montos prestados, los plazos y los usos a través de distintos tipos de prestamistas. Asimismo, se busca descomponer la importancia relativa de los factores que ocasionan diferencias en el acceso al crédito por género por el lado de la demanda, mediante la inclusión de sectores de empleo, niveles de pobreza, niveles de educación y estructura de la familia.

La segunda sección se concentra en identificar la importancia relativa de la tenencia de activos como un medio para incrementar el acceso al crédito. Aquí se evaluará hasta qué punto diferencias en el colateral explican diferencias en el acceso al crédito. La última sección de este estudio examina en qué medida los cambios en el acceso al crédito están asociados con la toma de decisiones según el género, tales como decisiones familiares, tasas de participación laboral femenina y asistencia educativa.

1. MARCO TEÓRICO

La literatura para países en desarrollo señala las serias limitaciones que presentan los sistemas financieros formales para atender las necesidades de crédito de los hogares pobres y de los pequeños empresarios. Estas limitaciones se agravan en el caso de las mujeres, tal como se ha detallado en la introducción.

Las limitaciones más resaltantes son las siguientes:

- i) Los bancos comerciales sólo tienen oficinas en las ciudades, lo que dificulta el uso de servicios financieros por parte de la población rural que reside en zonas alejadas de las principales ciudades y que tienen problemas de comunicación.
- ii) Los bancos tienden a racionar el crédito para los pequeños productores debido a la falta de *colates* y a los altos costos por unidad monetaria del procesamiento, monitoreo y ejecución de los préstamos (Hoff y Stiglitz, 1990; Valdivia y Silva, 1996; Valdivia, 1996).

- iii) La asignación de crédito a pequeños productores por parte de ONG y del gobierno tiende a confundir los objetivos de intermediación financiera y de alivio de la pobreza. Ello conduce a condonaciones periódicas y generalizadas de las deudas acumuladas (véase Adams et al., 1984; Valdivia, 1995), lo que hace inviable el sistema de préstamos en el mediano y largo plazo.
- iv) Los montos mínimos asociados a las transacciones en el mercado de valores impiden la participación de pequeños inversionistas.

Dados estos problemas, usualmente atribuidos a asimetrías de información entre el agente —hogar/pequeño empresario— y el principal,⁴ el mercado informal de créditos tiende a desarrollarse como una alternativa. Si bien es cierto que una de las estrategias para minimizar el problema de asimetría podría ser la utilización de la tasa de interés como mecanismo de selección e incentivo, en un modelo crediticio con información asimétrica la tasa de interés posee tres efectos:

- Elevadas tasas de interés implican un mayor retorno para los prestamistas, dado un nivel de riesgo.
- Los prestatarios potenciales dispuestos a pagar tasas de interés más altas lo harían por la mayor rentabilidad esperada de sus proyectos; sin embargo, es posible que en el futuro exista una alta probabilidad de insolvencia. Luego, los prestamistas terminan quedándose con una cartera compuesta por los proyectos autoseleccionados más riesgosos.
- Finalmente, altas tasas de interés inducen a todos los prestatarios a considerar el financiamiento de proyectos más riesgosos; es decir, el mismo grupo de prestatarios potenciales se ve incentivado a considerar la solicitud de financiamiento para proyectos que impliquen mayor riesgo.

En resumen, el incremento de la tasa de interés como una alternativa para solucionar el problema de asimetría de información no resulta óptimo para los prestamistas. Por un lado, un alza de la tasa de interés obligaría a estas instituciones a manejar una cartera muy riesgosa y, por el otro, impulsaría a otros potenciales demandantes de crédito a pedir préstamos riesgosos. Por lo tanto, considerando los efectos de la fijación de una tasa de interés elevada, el sistema financiero formal no se vería interesado en esta alternativa.

⁴ Véase, por ejemplo, Hoff y Stiglitz (1990). Para el caso de los mercados financieros rurales en el Perú, véase Valdivia (1995).

Ante los problemas de asimetría en la información y la ineficacia del mecanismo de incremento de la tasa de interés como una prima contra el riesgo, se opta por racionar el mercado de crédito. El nivel de racionamiento crediticio dependerá de la distribución de probabilidad subjetiva del prestamista acerca del riesgo que le significa concederle un crédito a cada prestatario potencial. Por ello cobra importancia la titulación como un mecanismo para reducir la asimetría de información, pues permite a la entidad financiera contar con un aval formal a partir del cual poder prestar el dinero.

Además de los problemas de asimetría en la información y de la falta de colaterales —inconvenientes más severos para el caso de las mujeres—, en los países en desarrollo también existe un problema de discriminación directa por género en el acceso al crédito, lo que incrementa aún más las restricciones financieras para las mujeres. Existe una importante discusión en la literatura con respecto a la discriminación en el crédito. La primera metodología analítica para medir la discriminación fue propuesta por Becker (1971) al estudiar la discriminación racial en los mercados de trabajo. Posteriormente, Peterson (1981) aplicó la metodología al mercado de crédito. En el contexto de mercados crediticios, las entidades prestamistas rechazan préstamos rentables de solicitantes mujeres. Además, les exigen mayores requisitos, las gravan con mayores intereses y les piden más colaterales que a los demandantes hombres de similares condiciones.

De este modo, si una entidad financiera tiene intención de discriminar, ajustará el valor esperado presente del prestatario por un factor de discriminación. En el caso de una entidad potencialmente discriminadora, su regla de decisión para otorgar un préstamo se basará en un valor presente ajustado (VPA) no negativo, y no simplemente en un valor esperado presente (VP) no negativo. Si se define el VPA como:

donde α_i es el coeficiente de discriminación para el prestatario tipo i en el préstamo tipo j , β_j es la probabilidad de no cumplimiento en el préstamo tipo j por el prestatario tipo i , V_j es el valor presente esperado de la ganancia en el préstamo j otorgado al prestatario tipo i si éste no incumple, y P_j es el valor presente esperado de la pérdida de un préstamo tipo j hecho a un prestatario tipo i si la pérdida ocurre.

En este modelo, la discriminación se dará si α_i es distinto de cero. Específicamente, si una entidad prestamista quiere discriminar sistemáticamente a las mujeres, uno esperaría encontrar que $\alpha_i < 0$, donde m se refiere a un prestatario mujer y h a uno hombre. En este sentido, las mujeres que soliciten préstamos tendrán que compensar este componente de discriminación con (i) $\beta_j < \beta_h$, (ii) $V_j < V_h$ o (iii) $P_j > P_h$. Asimismo, los bancos pueden inclusive influenciar β_j y P_j ajustando los colaterales, la duración o los requisitos.⁵ En resumen, si existe discriminación por género se esperaría encontrar evidencia de que $\alpha_i < 0$, $\beta_j < \beta_h$, o $P_j > P_h$. En conclusión, este componente discriminatorio podría a su vez reducirse con la presencia de colaterales como el título de propiedad a nombre de la mujer del hogar, ya que ello podría aminorar la potencial pérdida esperada de la entidad prestamista.

2. LOS DATOS

La primera base de datos que se utiliza es la línea de base de COFOPRI, programa de titulación de tierras urbanas que desarrollaron el gobierno peruano y el Banco Mundial en el año 2000. La base de datos está compuesta por una muestra aleatoria de 2.750 hogares, dentro del universo de propiedades elegibles para un título de COFOPRI, en las ocho ciudades más grandes del país. La muestra fue hecha en marzo del año 2000, dos años después del inicio del programa de titulación; por ello, contiene un gran porcentaje de hogares ubicados en barrios en los que el proceso no había empezado aún.

La encuesta está diseñada de forma similar a las que aplica el Banco Mundial en varios países del mundo, las cuales tratan de medir los estándares

⁵ Sin embargo, puede existir una mala concepción en la forma en que estas teorías se aplican al mercado de créditos; es decir, no necesariamente los resultados teóricos que se aplican al mercado de trabajo se aplicarían al mercado de crédito. La principal diferencia radica en el hecho de que en el mercado de trabajo el empleador normalmente escogerá al mejor solicitante. En contraste, en el mercado financiero las entidades financiarán a todos aquellos que excedan un nivel determinado de ganancia. En resumen, la discriminación en el mercado laboral se produce por el trato que se brinda a los individuos en la cola superior de la distribución, mientras que la discriminación en el mercado de crédito se da por el trato de individuos que caen en el medio de la distribución. Como consecuencia, el comportamiento en ambos mercados puede ser distinto (Longhofer y Peters, 1998).

de vida (LSMS). La información recolectada incorpora preguntas sobre los títulos de propiedad del hogar y sobre todas las fuentes del crédito formal e informal que recientemente han usado o intentado usar los miembros del hogar. Finalmente, la encuesta incluye una sección sobre quién toma las decisiones importantes en la familia.

Esta base de datos ofrece oportunidades para estudiar tanto el acceso universal al microcrédito como para realizar una distinción por género. Las ventajas más importantes son las siguientes:

- En primer lugar, por el hecho de ser una herramienta que evalúa la titulación, la muestra sobrerrepresenta los hogares necesarios para analizar el impacto del microcrédito, es decir, aquellos hogares que caen bajo la línea de pobreza. Esto es importante dado que los hogares pobres —y, en general, los hogares ubicados en sitios no formalizados— son muchas veces poco representados en muestras de nivel nacional. Este hecho facilita la oportunidad de estudiar el impacto del microcrédito, cuya influencia se encuentra concentrada en los barrios pobres.
- La encuesta también es única por el hecho de recolectar información sobre la distribución de la propiedad de activos entre los miembros del hogar. En particular, la encuesta no solamente pregunta de manera detallada sobre la historia titular de la residencia sino que también incluye información acerca de los nombres que aparecen en dichos documentos. Esta información permite identificar la distribución de la propiedad de activos, haciendo la distinción por género. La división de los recursos familiares entre miembros hombres y mujeres puede ser interesante como resultado y como un indicador de acceso al crédito.
- En un sentido similar, las preguntas incluidas en la encuesta sobre quiénes toman las decisiones dentro de la familia ofrecen una oportunidad para estudiar las relaciones de género y para vincularlas con indicadores de igualdad en el acceso al microcrédito.
- En último lugar, las actividades de COFOPRI presentan un experimento natural muy útil para aislar el impacto de derechos de propiedad, sin la complicación de la heterogeneidad individual y del hogar.

No obstante, una de las limitaciones de esta encuesta radica en el hecho de que no cuenta con información detallada en el nivel individual sobre el acceso al crédito, pues se limita al nivel del hogar. Con el fin de profundizar el estudio, se utiliza, además, una encuesta realizada en la provincia de Huancayo que cuenta con información de acceso y solicitud de créditos por cada miembro del hogar.

La encuesta de Huancayo tiene como tamaño de muestra 800 hogares, lo que le brinda una representatividad en el nivel departamental. Abarca información sobre el hogar, la empresa y las actividades productivas, el uso y acceso al crédito, las percepciones de los prestatarios respecto de la oferta de recursos, la tecnología financiera, entre otros. La consistencia y calidad de la muestra puede ser verificada, puesto que su composición permite compararla con la información censal existente para la zona bajo análisis en cuanto a edad, sexo y nivel educativo, entre otros.

Con referencia al crédito, la encuesta presenta información sobre la cobertura y las características de los flujos de financiamiento formal e informal en la sierra peruana. Además, registra las entidades de microfinanciamiento existentes en la sierra central. Incluye los créditos vigentes en el hogar, las características de sus miembros y de sus negocios; capta las transacciones formales e informales; registra las características de las condiciones crediticias, de los costos involucrados, del solicitante, del pagador y del titular de la cuenta, entre otros. De esta manera, se puede conocer el género de la persona que responde la encuesta, del solicitante, del titular y del que paga, lo que permite analizar con mayor precisión el grado de discriminación.

3. MODELOS EMPÍRICOS

3.1 Discriminación o colateralización

¿Hasta qué punto son las diferencias en niveles de colateralización entre hombres y mujeres responsables de las diferencias por género en el acceso al crédito? Esta sección busca identificar relaciones causales para determinar diferencias en el acceso al crédito. En particular, se busca medir la importancia relativa de la posesión de activos para reducir el acceso y los términos de los préstamos; de no ser éste el caso, se podrá identificar si la reducción en el acceso es simplemente discriminación por género. Para poder aislar los efectos independientes de la posesión de activos —por ejemplo, título de propiedad— en el resultado, se utilizará la distribución de títulos de propiedad que hizo COFOPRI como un experimento natural. Así, para evaluar el impacto de la división de propiedad entre hombres y mujeres sobre diferencias en el acceso al microcrédito por género, se observarán los siguientes indicadores de resultados:

- la probabilidad de obtener un préstamo en el sector formal e informal;
- la probabilidad de pedir un préstamo formal;
- los costos de préstamos formales obtenidos.

Para evaluar estas preguntas, se utilizarán las dos bases de datos descritas anteriormente. Como la mayoría de la información obtenida mediante encuestas recoge préstamos familiares, la base de COFOPRI no permite distinguir entre individuos y decisiones conjuntas del hogar. Esta falta de información limita las preguntas que podrían responderse mediante la base de COFOPRI.⁶ Sin embargo, con esta información se pueden contestar las siguientes preguntas:

- Primero, dentro de la submuestra de hogares con un solo jefe de hogar, ¿la probabilidad de obtener un préstamo formal depende del sexo del jefe de hogar?
- Segundo, dentro de la submuestra de hogares dirigidos por mujeres sin pareja, ¿la tasa de interés depende del hecho de que la mujer tenga un título?
- Finalmente, dentro de la submuestra de hogares con parejas casadas y convivientes, ¿la probabilidad de obtener un préstamo formal depende del sexo de las personas cuyos nombres aparecen en el título de propiedad?

Las actividades de COFOPRI presentan un experimento natural muy útil para aislar el impacto de derechos de propiedad, sin la complicación de la heterogeneidad individual y del hogar. Así, con el propósito de averiguar si las mejoras en los derechos de tierra entre las mujeres reducen el racionamiento del crédito hacia los hogares con jefas de familia mujeres, nuestro análisis empírico utiliza un diseño cuasiexperimental que, prácticamente, replica uno experimental utilizando grupos de tratamiento y de control. De estos modelos, el más simple es el siguiente:

(1a)

donde j es el índice que denota al grupo de control ($j=0$) y al grupo de tratamiento ($j=1$); d_j es igual a 1 si los hogares están bajo tratamiento e igual a 0 en caso contrario; y g se conoce como el efecto de tratamiento. En este sentido, se asume que el contrafactual de no tratamiento obedece a un modelo aditivo, mientras que el efecto de tratamiento es constante:

(1b)

(1c)

⁶ Sin embargo, la encuesta de Huancayo, si bien se restringe a una sola ciudad, sí nos permite distinguir a los individuos dentro del hogar que acceden o no al crédito; así, es complementaria a la encuesta de COFOPRI.

De este modo, (1b) es requerida para efectos de identificación; esto significa que el único motivo por el cual en el grupo de tratamiento varía el acceso al crédito es la titulación. Así, cualquier tendencia de un grupo específico generará una fuente de sesgo primaria. Asimismo, la posibilidad de un efecto de tratamiento que varíe con los covariantes X es de especial interés en este caso. Asumamos que el modelo aditivo es aplicable condicional en X . De este modo, la identificación estará basada en:

(2a)

(2b)

Con la finalidad de controlar aquello, seguimos el modelo de Roy-Rubin (Roy, 1951; Rubin, 1974). Para inferir el impacto del tratamiento (titulación de COFOPRI) sobre el resultado del acceso individual al crédito, se debe especular cómo hubiera actuado el individuo en el caso de que no hubiera recibido el tratamiento. En el modelo básico existen dos potenciales resultados (Y^T y Y^C) para cada individuo, donde Y^T denota una situación con el impacto de la capacitación e Y^C sin aquél. Este diseño puede ser fácilmente transferido a nuestro contexto, en el que las unidades bajo consideración son los hogares y el tratamiento es la titulación efectuada por COFOPRI en vez de la capacitación. De esta manera, el objetivo es capturar lo que hubiera pasado con los hogares que recibieron títulos de COFOPRI en la probabilidad de acceder a un crédito y compararlo con el mismo hogar, pero sin un título de COFOPRI o un título oficial registrado.

Para ello, se propone un indicador binario de asignación, D , que señala si la unidad individual participó efectivamente en el programa ($D = 1$; es decir, el hogar recibió un título de COFOPRI) o no ($D = 0$) (Hujer y Wellner, 2000; Lechner, 2000). El efecto de tratamiento de cada unidad individual se define, entonces, como la diferencia entre los potenciales resultados:

$$\Delta = Y^T - Y^C \quad (3)$$

donde Y es el cambio en la probabilidad de que el hogar acceda a un crédito y los superíndices hacen referencia al grupo de tratamiento (T) y al grupo de control (C), donde el tratamiento supone ser beneficiario de un título de COFOPRI. El problema fundamental de evaluar este efecto de tratamiento en el

nivel individual radica en que el resultado observado para cada unidad individual viene dado por:

$$Y = D \cdot Y^T + (1-D) \cdot Y^C \quad (4)$$

Desafortunadamente, nunca podemos observar Y^T y Y^C para la misma unidad individual de manera simultánea. El componente no observable en (4) se conoce como el resultado contrafactual; de este modo, para aquellas unidades que participaron en el programa ($D = 1$), Y^C es el resultado contrafactual, mientras que para aquellas que no participaron, es Y^T . Así, no hay oportunidad de estimar las ganancias individuales con confiabilidad. Como resultado, tenemos que concentrarnos en el promedio de las ganancias de tratamiento de la población: el efecto promedio de tratamiento sobre los tratados.

$$E[\Delta | D = 1] = E(Y^T | D = 1) - E(Y^C | D = 1) \quad (5)$$

Como sostienen Hujer y Wellner (2000), este parámetro brinda una respuesta a la siguiente pregunta: “¿Cuál es la ganancia esperada o promedio de los individuos que recibieron tratamiento frente a la hipotética situación de que no lo recibieron?”. Esta pregunta se centra en forma directa en las unidades que efectivamente participan, para de este modo determinar la ganancia bruta alcanzada a partir del programa y compararla con sus costos. Esto ayudará a decidir si el programa es exitoso o no (Heckman, Ichimura y Todd, 1997; Heckman, LaLonde y Smith, 1999).

El segundo término en el lado derecho de la ecuación (5) no es observable, puesto que describe el resultado hipotético de no tratamiento para aquellas unidades que sí lo recibieron. Si la condición:

$$E(Y^C | D = 1) = E(Y^C | D = 0) \quad (6)$$

se mantiene, podemos utilizar a los no participantes como un adecuado grupo de control. Mientras que es poco probable que este supuesto de identificación se mantenga en muchos diseños no experimentales en los que no existe una asignación aleatoria de unidades individuales en los grupos de tratamiento y control, este supuesto tiene mayor cabida en programas de implementación cuasialeatorios como COFOPRI. Siempre y cuando la duración del programa no sea endógena a otros resultados que afectan el acceso al crédito, la ecuación (6) se mantendrá y los no participantes podrán ser

utilizados como grupo de control. En este sentido, variaciones en la duración del programa entre vecindarios objetivo nos permiten utilizar al programa de titulación como un experimento natural.

La submuestra utilizada en el siguiente análisis proviene de grupos pertenecientes a la población objetivo del programa de intervención de COFOPRI; es decir, de hogares ubicados en vecindarios en los que el gobierno se esforzó por otorgar títulos de propiedad. Los dos grupos de comparación son aquellos hogares sin ningún título de propiedad y aquellos con un título de COFOPRI, el grupo de control y de tratamiento, respectivamente. Ambos son grupos de comparación naturales para determinar el valor del título de propiedad, puesto que los hogares sin título son simplemente aquellos vecindarios en los que el programa de titulación aún no ha llegado o no se ha completado.

3.2 Características del comportamiento y diferencias en la demanda entre hombres y mujeres

¿Cuáles son las diferencias de género en el acceso al crédito? ¿Cuáles son las características de estas diferencias sobre el comportamiento de endeudamiento entre hombres y mujeres que acceden al crédito?

En esta sección se presenta el método que se emplea para examinar diferencias en la conducta de endeudamiento: el modelo estándar de regresión corregido por selección (el individuo recibió o no crédito). Con este fin se emplean los resultados obtenidos en la sección anterior. Resulta importante notar que este método permite analizar las diferencias en el comportamiento sin la necesidad de efectuar relaciones causales. De esta forma, las ecuaciones por estimar serán como la siguiente:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1(\text{género}) + \beta_2' X_i + e_i \quad (7)$$

donde Y_i es una característica de *comportamiento de endeudamiento* y X_i un vector de controles demográficos. Más allá de medir solamente las diferencias por género en el acceso, el objetivo de esta sección también es intentar medir la importancia relativa de los siguientes factores del lado de la demanda, que podrían estar relacionados con aspectos de género: tipo de empleo, niveles de pobreza, grado de educación, estructuras familiares y todas aquellas otras variables que podrían estar relacionadas. Esto permitirá analizar si el impacto de género sobre las características de comportamiento de endeudamiento se reduce a medida que se controla por otras variables de demanda.

Las principales variables de comportamiento de endeudamiento que se estudiarían serán, entonces:

- cantidades de préstamos pedidos y ofrecidos;
- duración de los préstamos;
- uso de los préstamos;
- porcentaje de préstamos que vienen de fuentes informales relativo a fuentes formales;
- frecuencia de actividad en cada tipo de institución prestamista, sea ésta formal o informal.

3.3 Relaciones de género

La tercera parte del estudio evaluará el impacto del acceso al crédito como medio para que las mujeres se empoderen e incrementen su poder de negociación dentro del hogar así como su integración social, económica y cultural. Se estudia si el aumento en el acceso al microcrédito, como consecuencia de tener un título de propiedad, está correlacionado con quién toma las decisiones dentro del hogar. Para esto último, se analizará si las decisiones al interior de la familia son tomadas por el hombre o por la mujer —información incluida en la encuesta de COFOPRI—, cómo están distribuidas las horas de trabajo entre ambos y qué niveles de educación logran los niños que integran la familia.

Para estudiar estas preguntas formalmente, se utilizarán los siguientes modelos empíricos, en los cuales se controla por la cantidad de préstamos y otros factores demográficos de la familia y de la pareja, y que incluyen tanto la fracción de préstamos obtenidos por mujeres como la variable de interés:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \beta_2 (\text{cantidad de préstamos obtenidos en el hogar} / \text{cantidad de préstamos solicitados por el hogar}) + \beta_3 (\text{porcentaje de préstamos familiares hechos por mujeres} / \text{porcentaje de préstamos familiares solicitados por mujeres}) + e_i \quad (8)$$

Las variables dependientes (Y_i) que se utilizarán son el número relativo de horas de trabajo y el nivel de educación de los hijos. Estos modelos nos permitirán aproximarnos más a de qué manera el control sobre los recursos financieros puede influir en el bienestar familiar y probar la relevancia del modelo colectivo de negociación del hogar. Si el β_2 no es igual a cero, implicaría que el acceso relativo de mujeres importa en la distribución de recursos familiares.

Aunque el modelo empírico explicado anteriormente nos permite estudiar las correlaciones entre el acceso de mujeres a préstamos y la distribución de recursos familiares, no nos permite establecer una relación de causalidad, porque la distribución de préstamos entre hombres y mujeres no es aleatoria. Para solucionar este problema, se utilizará un modelo de variables instrumentales con la base de datos de COFOPRI. Para aislar cambios en el acceso al crédito de las mujeres miembros de la familia, se utilizará la variación exógena que resultó del programa COFOPRI. Incrementos en el acceso solamente derivados de obtener un título de COFOPRI serán usados para medir la influencia del crédito en el poder de negociación de las mujeres. Con esta finalidad se correrán las siguientes regresiones:

Primera etapa:

$$(\text{Título a nombre de la mujer})_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \beta_2 (\text{título COFOPRI}) + e_i \quad (9)$$

Segunda etapa:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \beta_2 (\text{título a nombre de la mujer}) + \beta_3 (\text{cantidad de préstamos}) + e_i \quad (10)$$

Donde las variables dependientes serán quién toma las decisiones en la familia, la fracción de horas trabajadas por las mujeres y la educación de los niños que integran la familia. En otras palabras, lo que se busca saber es en qué medida el hecho de que los varones tomen las decisiones del hogar —o cuánto trabajan las mujeres, o si los niños van a la escuela— depende del hecho de que la madre posea o no un título de propiedad a su nombre. Asimismo, para conectar este resultado con el rol del microcrédito, se pueden analizar modelos separados para los hogares con diferentes niveles de acceso. Así, pues, podemos preguntar:

- ¿El aumento en el acceso al microcrédito que surge del hecho de tener un título está correlacionado con quién toma las decisiones dentro del hogar?
- Si el mecanismo importante es el acceso al crédito, entonces la importancia de que la mujer tenga derechos sobre la propiedad en la distribución de recursos familiares debe crecer con la cantidad de préstamos que tiene la familia. Si no depende de la deuda familiar, podemos concluir que el hecho de otorgar derechos de propiedad a las mujeres influye en su poder de negociación en general.

4. RESULTADOS DEL ANÁLISIS EMPÍRICO

La primera mitad de esta sección se centrará en identificar la importancia relativa de la tenencia de activos como método para incrementar el acceso al crédito. Aquí, se evaluará hasta qué punto diferencias en el colateral explican diferencias en el acceso al crédito entre hogares dirigidos por hombres y hogares dirigidos por mujeres. La segunda mitad de esta sección examina hasta qué punto los cambios en el acceso al crédito están asociados con la toma de decisiones por género dentro de familias dirigidas por hombres. Ello incluye decisiones familiares, tasas de participación laboral femenina y decisiones sobre fertilidad debido a mayor crédito, como resultado de la redistribución de la propiedad, para, de este modo, aislar la variación exógena en el comportamiento prestatario.

Cabe precisar que la encuesta de COFOPRI es única por el hecho de que recoge información sobre la distribución de la propiedad de activos entre los miembros del hogar. En particular, la encuesta no solamente pregunta detalladamente sobre la historia titular de la residencia sino que también incluye información acerca de los nombres que aparecen en dichos documentos. Esta información permite identificar la distribución de la propiedad de activos, distinguiendo por género. La división de los recursos familiares entre miembros masculinos y femeninos puede ser interesante como resultado y como indicador de acceso al crédito. De manera similar, las preguntas sobre quiénes toman las decisiones dentro de la familia que fueron incluidas en la encuesta ofrecen una oportunidad para estudiar las relaciones de género y para asociarlas con indicadores de igualdad en el acceso al microcrédito.

Adicionalmente, la encuesta de Huancayo permite validar los resultados obtenidos con la encuesta de COFOPRI, pero analizando el acceso al crédito en el nivel del miembro del hogar más que del hogar en su conjunto.

4.1 Efecto de los derechos de propiedad sobre las diferencias de género en el acceso al crédito

El cuadro 1 muestra una serie de características demográficas según grupo de comparación y según el género del jefe de familia. A pesar de que existen diferencias significativas en los valores medios de una serie de características del hogar que probablemente son exógenas a la titulación de predios, estas diferencias desaparecen cuando se controla por ciudad. En otras palabras, las mayores diferencias, que incluyen el nivel de educación del jefe de hogar, los años de tenencia de la vivienda y la distancia promedio de los bancos

formales, reflejan el desproporcionado número de viviendas limeñas en el grupo de tratamiento, debido a que el programa de titulación se inició en Lima. Debido a esto, es necesario utilizar un modelo de efectos fijos por ciudad para estimar el impacto de los títulos otorgados por COFOPRI.⁷ Al mismo tiempo, la ausencia de diferencias significativas en las características de la población luego de explicar aquellas diferencias por ciudad, brinda cierta confiabilidad en nuestra identificación del grupo de control y del grupo de tratamiento.

El cuadro 2 analiza las diferencias en las fuentes de crédito según el género del solicitante. Entre los aspectos más resaltantes, se encuentra el hecho de que las mujeres recurren en mayor medida a fuentes de crédito informales. Como se detalla en el cuadro, las fuentes de crédito informales disponibles de microprestamistas en el Perú urbano se reducen a cuatro categorías: amigos y familiares, prestamistas locales, créditos que brindan algunos comerciantes (tiendas y vendedores ambulantes) y los *panderos* y *juntas* (ROSCA). En la encuesta de COFOPRI, los prestamistas locales son los menos frecuentes, probablemente debido al hecho de que las elevadas tasas de interés desincentivan el uso regular de éstos como fuente de crédito microempresarial.⁸ De lejos, la forma más común de crédito informal entre los hogares —tanto con jefe de hogar hombre como mujer— es el crédito otorgado por los comerciantes, que es ofrecido sin interés pero por cortos periodos —usualmente, entre 5 y 30 días—. Las ventajas del crédito que brindan los comerciantes varían de acuerdo con las condiciones individuales y con los términos propuestos por ellos mismos, aunque, por lo general, debido a que son ofrecidos con cero interés, los precios de los bienes otorgados a crédito son un poco más altos que los que se podrían obtener a través de pagos al contado en supermercados o los que cobran los productores. Es interesante observar, a la vez, que es más común el crédito otorgado por los comerciantes entre los hogares con jefe de familia mujer que entre aquellos con jefe de familia hombre (casi el doble). Las *juntas* y *panderos*, por su parte, juegan un rol menor como mecanismos de financiamiento.⁹

7 En términos específicos, debemos incluir una serie de variables dicotómicas de ciudad en las regresiones que absorban las diferencias promedio entre las ciudades consideradas en el estudio y que den cuenta de la desigual composición de ciudades en el grupo de tratamiento y control.

8 De acuerdo con Dunn (1999), sólo se recurre a prestamistas informales locales cuando una oportunidad particularmente rentable se presenta por sí sola.

9 Según Dunn (1999), “las ROSCAs, que pueden tomar diferentes formas, son una parte integral de las estrategias administrativas de financiamiento de muchos empresarios... la ROSCA es en algunos casos enganchada con fuentes de crédito formal.”

Cuadro 1
Estadísticas básicas

	Grupo de control (sin título)	Grupo de tratamiento (titulares)	t_D	Mujer jefe de hogar	Hombre jefe de hogar	t_D
N	1.180	536		393	1.323	
Características del hogar						
Número de miembros en edad de trabajar	4,235	4,151	0,72	3,718	4,337	-5,09
Número de miembros	5,323	5,278	0,35	4,618	5,497	-6,32
Número de niños (de 5 a 11 años)	0,880	0,879	0,02	0,679	0,934	-4,24
Número de niños (de 12 a 16 años)	0,658	0,591	1,37	0,578	0,643	-1,03
Género del jefe de hogar	0,216	0,231	-0,67			
Edad del jefe de hogar	48,131	48,685	0,52	50,722	47,585	4,19
Grado de alfabetismo del jefe de hogar	0,927	0,935	-0,54	0,794	0,974	-8,48
Jefe de hogar: último grado, secundaria	0,443	0,429	0,47	0,293	0,486	-7,51
Jefe de hogar: último grado, primaria	0,362	0,424	-2,09	0,450	0,353	3,23
Jefe de hogar: último grado, universidad	0,072	0,063	0,62	0,053	0,075	-1,59
Gasto en alimentos	404,585	403,673	-0,90	392,440	407,329	-0,44
Gasto en educación	185,595	190,438	0,03	167,278	193,044	-3,48
Gasto en transporte	61,968	75,694	-1,92	61,747	68,268	-1,32
Gasto total	536,663	548,205	-0,66	488,216	554,370	-3,18
Si tiene algún tipo de ahorro	0,084	0,078	0,39	0,087	0,081	0,33
Características de la vivienda						
Número de habitaciones	3,634	3,504	-1,33	3,431	3,632	-1,07
Número de dormitorios	2,343	2,246	-1,68	2,164	2,336	-1,91
Baño adentro	0,827	0,897	3,00	0,804	0,867	-2,93
Inquilino	0,040	0,034	0,63	0,079	0,025	3,38
Años de tenencia	1983,950	1.981,350	4,63	1.980,946	1.983,941	-5,12

(sigue)

(continuación)

	Grupo de control (sin título)	Grupo de tratamiento (titulares)	t_D	Mujer jefe de hogar	Hombre jefe de hogar	t_D
Teléfono	0,192	0,181	-0,06	0,160	1,970	2,23
Si tiene negocio dentro del hogar	0,242	0,259	-0,74	0,243	0,260	-0,72
Ingreso del negocio en nuevos soles del 2000	320,727	278,961	1,11	65,520	84,479	-1,27
Cantidad de trabajadores del negocio	2,207	2,470	-1,54	2,068	2,369	-1,78
Tenencia del negocio	5,583	6,016	-0,54	5,510	6,264	-0,88
Indicadores de pobreza						
No pobres	0,250	0,227	1,13	0,231	0,242	0,15
Pobres no extremos	0,405	0,457	0,62	0,389	0,415	0,34
Pobres extremos	0,345	0,316	0,91	0,380	0,344	0,57
Características de los préstamos						
Número de préstamos solicitados	0,603	0,660	1,19	0,539	0,646	2,43
Número de préstamos recibidos	0,564	0,634	1,56	0,522	0,605	2,03
Solicitaron crédito formal	0,365	0,453	2,65	0,326	0,413	3,57
Solicitaron crédito informal	0,106	0,105	-0,89	0,112	0,104	0,19
Diferencia en el monto de crédito	-175,5	-434,7	1,66	-302,2	-258,3	0,38
Distancia promedio de los bancos formales	3,729	4,111	-2,79	3,152	3,599	-2,15
¿El banco más cercano está en ese lugar hace dos años?	0,952	0,957	-0,09	0,959	0,952	-0,70
Porción de pedidos a fuentes informales	0,181	0,148	0,12	0,216	0,157	1,08
Cantidad promedio de préstamo	2.236,920	2.569,810	-0,97	1.900,810	2.471,650	-1,59
Tasa de interés	0,143	0,104	3,13	0,107	0,132	1,60