

PUNTO DE VISTA

¿Más riesgo o más sesgo? La paradoja de género en el mercado del crédito



—por Soledad Hormazábal—

Esta semana se dieron a conocer los datos de morosidad de 2025. Llama la atención que los hombres solteros lideran el tramo de mayor morosidad, con deudas promedio cercanas a los \$12 millones. Además, en el segmento de morosos con deudas sobre \$3 millones, el 61% corresponde a hombres y sólo el 39% a mujeres.

Sin embargo, cuando se miran las tasas de interés que efectivamente enfrentan unos y otras, la historia cambia. Según cifras de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), en 2025 las mujeres pagaron, en promedio, tasas más altas que los hombres en casi todos los tipos de crédito: en consumo, 17,6% versus 16,2%; y en comercial, 14,8% versus 13%. Sólo en créditos hipotecarios la tasa promedio fue la misma para ambos: 4,4%.

La pregunta es incómoda, pero necesaria: si los hombres concentran la mayor morosidad y montos de deuda impaga más altos, ¿por qué las mujeres pagan más caro el crédito?

Técnicamente sabemos que las tasas no se fijan en función de la morosidad agregada por sexo, sino que por el riesgo individual del deudor. Esto depende de múltiples factores como el nivel y la estabilidad de ingresos, el tipo de empleo, el historial crediticio, el monto solicitado, las garantías, entre otros. Sabemos que en Chile —como en la mayoría de los países— las mujeres enfrentan menores ingresos promedio, mayor informalidad laboral y trayectorias laborales más interrumpidas. Lo anterior puede traducirse en una percepción de riesgo más alta y, por lo tanto, en tasas mayores.

Pero esa explicación técnica no termina de cerrar. Los datos de morosidad muestran que, al menos en los tramos más altos de deuda impaga, los hombres presentan mayor incumplimiento. Si el sistema fuera puramente neutral al género y estrictamente basado en riesgo observado, esperaríamos que, en promedio, las tasas reflejaran esa mayor exposición.

Aquí aparece un concepto clave: discriminación estadística. Las instituciones financieras pueden utilizar variables corre-

lacionadas con el riesgo —como el salario o la trayectoria laboral— que, sin mencionar el género explícitamente, terminan reproduciendo brechas de género. Es decir, no basta con que no se use el sexo como variable explícita; también es necesario evaluar si existen sesgos indirectos en los modelos de evaluación.

En otras palabras, no se trata necesariamente de una decisión explícita de “cobrar más a las mujeres”, sino de modelos de riesgo que incorporan estructuras laborales y sociales ya desiguales. Desgraciadamente el resultado es el mismo: ellas enfrentan un costo financiero mayor.

El caso del crédito comercial es particularmente ilustrativo. Si las mujeres emprendedoras pagan en promedio 1,8 puntos porcentuales más que los hombres, el impacto acumulado en el tiempo puede ser muy significativo, afectando la rentabilidad, la expansión y la supervivencia de sus negocios.

Por otro lado, que en vivienda la tasa promedio sea igual puede deberse a que el crédito hipotecario suele estar más estandarizado y respaldado por mayores garantías reales, lo que deja menos espacio a la discrecionalidad. En otras palabras, cuando el producto financiero es más homogéneo y está respaldado por un activo tangible, las brechas tienden a reducirse.

Lo anterior sugiere que la transparencia y la regulación pueden jugar un rol en cerrar diferencias que no necesariamente responden al riesgo efectivo. En definitiva, no podemos ignorar la paradoja: quienes muestran menor morosidad relativa en los tramos más altos terminan pagando más por acceder al crédito.

La pregunta de fondo no es sólo si existe discriminación directa, sino si estamos dispuestos a revisar un sistema que, aun sin intención explícita, reproduce inequidades. En una economía moderna, la equidad no es solo un imperativo moral; también es una condición para un desarrollo más eficiente y sostenible.

Investigadora del centro de estudios Horizontal