

Inclusión Financiera y demanda potencial de microcréditos en los hogares de Bahía Blanca¹

Sofia Orazi

IIESS (UNS-CONICET) - UNS

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (UNS-CONICET).

Departamento de Economía.

sofiaorazi@iieess-conicet.gob.ar

Lisana B. Martinez

IIESS (UNS-CONICET), UNS Y UPSO

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (UNS-CONICET).

Departamento de Economía.

Universidad Provincial del Sudoeste

lbmartinez@iieess-conicet.gob.ar

Hernán P. Vigier

CEDETS (UPSO-CIC), UNS Y UPSO

Universidad Provincial del Sudoeste

hvigier@upso.edu.ar

Resumen

La inclusión financiera persigue el objetivo de lograr que todos los hogares puedan disponer de los instrumentos financieros básicos, que los mismos sean seguros, costeados y estables en el tiempo. De esta forma se reducen los costos de transacción, se impulsa el ahorro y la inversión, generando un mayor crecimiento económico y una reducción de la desigualdad y la pobreza.

El objetivo de este trabajo es realizar una descripción de los principales instrumentos financieros que tiene y utiliza la población de Bahía Blanca, analizando los datos obtenidos de la Encuesta del Proyecto de Unidad Ejecutora, EPUE-2021. A su vez, se examina la tenencia de instrumentos de crédito tanto bancario como no bancario, y distinguiendo entre barrios vulnerables y no vulnerables de la ciudad, para luego profundizar el análisis en el cálculo de demanda potencial de microcréditos. De este trabajo se desprende la promoción de programas de financiamiento de baja escala para satisfacer las demandas insatisfechas de crédito de la población de menores recursos.

La metodología propuesta utiliza herramientas estadísticas descriptivas, pruebas de hipótesis de diferencias de media y regresiones binarias o probit para la discusión de los resultados. En cuanto al cálculo de demanda potencial la misma se concibe superadora de los antecedentes nacionales, ya que se realiza un aporte en cuanto la descripción de

¹ Este trabajo se encuentra en el marco del Proyecto de Unidades Ejecutoras dentro del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS-CONICET-UNS) denominado “Inclusión social: innovaciones y políticas públicas. Un análisis regional” (PUE: 22920160100069CO)

los pasos que se siguen para la estimación, como también en el uso de distintas metodologías de cálculo en cada etapa. Para dicho análisis se considera la teoría y la evidencia empírica, empleando las preferencias relevadas de cada perfil de la población objetivo.

1. Introducción

La inclusión financiera implica lograr un acceso universal a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan las necesidades financieras de las personas y empresas, como de transferencias, pagos, ahorros, créditos y/o seguros, prestados de manera responsable y sostenible (Banco Mundial²).

Un mercado financiero inclusivo promueve el ahorro, la inversión y el desarrollo productivo, permite a los hogares suavizar el consumo, afrontar gastos inesperados de salud, desempleo, o invertir en proyectos productivos, en educación o vivienda (Sharma, 2016; Corrado y Corrado, 2015; Collins et al., 2009; Burgess y Pande, 2005). Una mayor inclusión financiera implica una reducción de los costos financieros en términos de tiempos y seguridad de las operaciones cotidianas, una mejor canalización de los ahorros hacia el aumento de la inversión, el producto y el empleo (Goel y Sharma, 2017; Cull et al., 2014), en especial de la población de menores recursos, de menor educación y de los más jóvenes, quienes se encuentran especialmente excluidos del sistema financiero formal (Allen et al., 2016; Demirguc-Kunt et al., 2012).

Las Naciones Unidas considera dentro de sus Objetivos para el Desarrollo Sostenible (ODS) la importancia de extender el acceso a servicios financieros en el mundo; ya que sostiene que la inclusión financiera promueve la obtención de servicios para gestionar gastos inesperados, para promover emprendimientos productivos, darles continuidad y facilitar la inversión en educación, salud y vivienda; generando disminución de desigualdades en los ingresos, de brechas de género y de pobreza. Por lo tanto, la inclusión financiera, a la par de las microfinanzas y las nuevas tecnologías financieras, están fuertemente vinculadas al cumplimiento de los ODS.

Durante los años 2020 y 2021, en el contexto generado por la pandemia por el COVID-19, la inclusión financiera y digital se volvió un instrumento fundamental para cuidar la salud pública; dado que el uso del efectivo como medio de pago implica una mayor circulación de personas, tanto en las instituciones financieras como en los lugares de compra/venta y pago de servicios, generando aglomeraciones que ponían en riesgo la salud pública. A su vez, las transferencias de ayudas económicas durante este tiempo se canalizaron a través del sistema bancario (o digital, en el caso de las billeteras electrónicas) para evitar las aglomeraciones, siendo que muchas personas no tenían acceso a una cuenta bancaria, lo cual generó una aceleración del proceso de formalización de las transferencias y de su uso, a pesar de que muchas personas retiraban igualmente el efectivo al momento de recibirlo.

² Página web: <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialeinclusion/overview#1>

Manifestada la importancia de la inclusión financiera en general, en el presente trabajo se detalla el estado de situación de la ciudad de Bahía Blanca en cuanto a la tenencia y uso de distintos instrumentos financieros y crediticios, vinculando los resultados obtenidos de acuerdo a la vulnerabilidad de los barrios de la ciudad. A su vez, se describe y se aplica una innovadora metodología de cálculo de demanda potencial frente a la existencia de demandas insatisfechas de créditos de baja escala, en especial entre los hogares de menores recursos, siendo que no existe una oferta específica de microcréditos en la ciudad.

Siendo que en nuestro país (y en América Latina en general) el acceso al crédito formal se encuentra fuertemente sesgado a atender las necesidades financieras de gran cuantía y del grupo de población que disponen de ingresos formales y garantías, los microcréditos iniciaron desde la década de los 2000 un cambio de paradigma, ya que implican incorporar a la gestión financiera de los hogares, instrumentos que pueden significar una reducción genuina de la vulnerabilidad, al generar un mayor acceso a bienes de consumo durable o de vivienda; y en especial, al permitir financiar aquellos proyectos productivos que generen un aumento sostenible de ingresos en el largo plazo. (Acevedo Stasiuk y García Fronti, 2015; Argandoña, 2009; Bekerman y Rodríguez, 2007)

Si bien el sector ha sido muy dinámico en los últimos años, el mercado microfinanciero argentino es muy acotado en comparación con otros países de la región, en el último informe de la Red Argentina de Instituciones de Microcréditos (RADIM, 2019) se destaca que la cantidad total de usuarios apenas alcanzaba los 100mil prestatarios, mientras que por ejemplo en Perú supera los 5millones (MIX Market, 2018³). Además de su escaso desarrollo, se observa una gran concentración de IMF en zonas metropolitanas, el 65% de las mismas se encuentran en la Ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires (Tauro et al., 2021).

Se desprende de los argumentos previos, la importancia de promover el crecimiento del mercado microfinanciero para impulsar la creación y expansión de emprendimientos de la economía social, generar empleo, ingresos y desarrollo económico local, en especial en ciudades del interior del país de menor tamaño, como el caso de Bahía Blanca ya que en la localidad no existe una oferta específica de microcréditos. Para lograr dicho fin es importante conocer la demanda potencial, es decir qué cantidad de personas tienen demandas insatisfechas de créditos de baja escala.

La estructura del presente artículo es la siguiente: en el segundo apartado se presenta la revisión de la literatura vinculada al impacto de la inclusión financiera en la economía, en el tercer apartado se detallan los datos utilizados, seguido por las metodologías implementadas. En el cuarto apartados se presentan los resultados obtenidos y finalmente, en el quinto apartado de exponen las conclusiones del estudio.

³ El Microfinance Information Exchange (MIX) Market es una base de datos que recopila indicadores de IMF de 80 países en desarrollo alrededor del mundo. Disponible en: <https://databank.worldbank.org/source/mix-market#>

2. Revisión de la Literatura

Desde los años '90 se ha estudiado la importancia del desarrollo financiero para las economías, promoviendo el desarrollo industrial y empresarial, mejorando la productividad y la acumulación de capital. Siguiendo esta línea, muchos autores cuestionaron la existencia del vínculo entre inclusión financiera y desarrollo económico. (Jauch y Watzka, 2015; Beck et al., 2007; Levine, 2005)

Tal es el caso del trabajo de Demirguc-Kunt et al. (2017), quienes analizan la evidencia empírica sobre el uso de servicios financieros y su contribución al crecimiento inclusivo y al desarrollo económico en varios países del mundo. Encontraron que la inclusión financiera aumenta el ahorro formal, promueve la inversión y la expansión del mercado interno y, en consecuencia, favorece el crecimiento económico.

Allen et al. (2016) analizaron variables claves para la inclusión financiera en 123 países del mundo. En términos macroeconómicos encontraron que en los países donde existe una mayor proporción de la población incluida en el sistema financiero, existen menores costos financieros, derechos legales más fuertes (en cuanto a leyes de protección de garantías del cliente, y frente a quiebras bancarias) y entornos políticos más estables.

A su vez, Sahay et al. (2015) realizan un estudio para 88 países para verificar si la inclusión financiera tiene un impacto positivo sobre el crecimiento económico, controlando por factores como PBI per cápita inicial, educación o la existencia crisis bancarias sistémicas. Encontraron que este efecto es significativo cuando se incluye el nivel de desarrollo o profundidad financiera, ya que, a mayor nivel de desarrollo de la economía, decae el efecto marginal de aumentar la inclusión financiera sobre el crecimiento.

Por otro lado, Han y Melecky (2013) encuentran que, en épocas de crisis financieras globales, en las economías con mayor grado de inclusión financiera, el riesgo de una crisis sistémica dentro del sistema financiero es menor. Los autores explican que la diversificación de los depósitos en diversos agentes permitió que los depósitos totales fueran más estables, permitiendo una mejor recuperación del crédito, la inversión y la actividad económica. De esta forma, fomentar la creación de instituciones inclusivas y seguras, que brinden un servicio eficiente y oportuno a grupos de población excluidos, es lo que conlleva a pensar a la inclusión financiera como una fuente de estabilidad económica.

En relación al impacto microeconómico, para los hogares y pequeñas empresas, el acceso a una cuenta financiera es un elemento clave, tanto para almacenar dinero, como para recibir y realizar pagos. Facilita las actividades cotidianas de los hogares, mejora la capacidad de hacer planes de futuro y afrontar shocks de corto plazo. A su vez, los agentes que acceden a una cuenta bancaria son más propensos a utilizar otros servicios financieros, tales como planes de ahorro, créditos y seguros, para iniciar o expandir emprendimientos, invertir en educación y salud, administrar riesgos y afrontar crisis

financieras, reduciendo su vulnerabilidad social, laboral y económica (Iglesias y Mejía, 2018; Roa, 2013; Collins et al., 2009).

En Argentina, el acceso y uso de cuentas bancarias ha experimentado un aumento a lo largo de los años, alcanzando actualmente a un 91% de adultos con al menos una cuenta de depósito según el último informe de Inclusión Financiera del Banco Central de la República Argentina (BCRA, 2021⁴). A su vez, se destaca que casi la mitad de la población adulta tiene al menos una financiación en el sistema financiero ampliado, incluyendo a las tarjetas de crédito, de compras no bancarias y otros proveedores no financieros de crédito que reportan sus carteras al Banco Central.

Si bien la inclusión financiera parece sólida en términos de tenencia de cuentas bancarias, se encuentra un obstáculo en el reconocimiento de su tenencia y en el uso de la misma, es decir, si bien las cuentas están abiertas para el 91% de la población, en el último relevamiento del Global Findex del Banco Mundial se encontró que sólo el 72% de los encuestados en Argentina reconocieron tener una cuenta bancaria (Global Findex, 2021⁵). A su vez, en el informe sobre capacidades financieras en Argentina, en el año 2017, se destaca que existe una menor planificación, conocimiento y uso de una gran variedad de servicios financieros en comparación con otros países de América Latina (Iglesias y Mejía, 2018).

En distintos trabajos, que analizan diversas regiones del mundo, se han encontrado resultados similares en cuanto las personas jóvenes, de menores niveles de ingresos, educación e informalidad laboral, presentan menores niveles de inclusión financiera (Martinez et al., 2020; Zinz y Weill, 2016; Fungáčová y Weill, 2015).

Una de las formas de impulsar la inclusión financiera, en especial entre la población de menores recursos, que tuvo su momento de furor entre los primeros años del siglo XXI, se ha enfocado en la promoción de Instituciones Microfinancieras (IMFs), en especial en los países en vías de desarrollo. Organizaciones tales como ONGs, cooperativas, mutuales, e incluso instituciones privadas, se han abocado en satisfacer las demandas financieras de la población excluida de los mercados financieros tradicionales.

El caso más emblemático de estas instituciones es el de aquellas abocadas al microcrédito, impulsadas por el Banco Grameen en el año 1976, bajo la premisa de ser una banca social y solidaria para los pobres y las mujeres de las zonas más remotas. A partir de ese momento, han surgido diversos modelos de negocio de IMFs, tanto privados como públicos, algunos muy exitosos, mientras que otros no han alcanzado las expectativas propuestas y en ocasiones, se ha visto desviada su misión (Mersland y Strøm, 2010).

Si bien es difícil lograr una definición que contemple todos los esquemas, los microcréditos suelen referirse a los créditos de reducida escala, con garantías solidarias, grupales o comunales, que se destinan a personas y hogares de bajos recursos, para

⁴ Disponible en: <http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Informe-Inclusion-Financiera.asp>

⁵ Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex>

iniciar o impulsar un emprendimiento productivo o para invertir en consumos durables o en la vivienda.

En Argentina, el mercado microfinanciero se encuentra poco desarrollado. Las estimaciones de demanda potencial de microcréditos encuentran que solo alrededor del 3% de la misma se ha logrado cubrir por la oferta de IMF en los grandes aglomerados del país, según la Encuesta de la Deuda Social Argentina (EDSA) que realiza la Universidad Católica Argentina (UCA) en 20 sectores urbanos, la cual en el año 2011 incluyó un módulo de inclusión financiera (Grandes, 2014). Otros dos trabajos se abocan a medir y caracterizar las demandas insatisfechas de microcréditos en Argentina. Por un lado el informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2006) infiere la cantidad de prestatarios que podrían existir a nivel nacional como una proporción de la cantidad de desempleo y sub-empleo, de donde proviene el surgimiento de nuevos emprendimientos. Se estimó que más de un millón de potenciales demandantes se encontrarían desatendidos, de los cuales solo se estaría cubriendo a un 3,5% según las estimaciones de oferta en el año 2004.

Por otro lado, el informe de Impulso Argentino (2015), que ahora se denomina FONCAP, también realizó una estimación de demanda potencial con una encuesta realizada a emprendedores en ciudades grandes y capitales de provincias, con el objetivo de analizar su disposición a solicitar crédito en el futuro. Se destaca que, expandiendo los resultados encontrados a nivel nacional, entre 400 mil emprendedores solicitarían un crédito en el corto plazo, mientras que más de un millón de emprendedores quisieran pedir en el futuro.

Es decir, que existe un amplio espacio para el desarrollo de las instituciones microfinancieras, para atender las necesidades financieras de la población excluida del mercado formal y, a la vez, queda en evidencia que existen obstáculos que limitan su crecimiento en el país.

Tauro, Guercio y Vigier (2021), realizaron un análisis descriptivo de la oferta de microcréditos en Argentina, donde advierten que, además del escaso desarrollo de las IMF en el país, existe una gran concentración de clientes, ya que el 10% de las instituciones abarca un 80% del total de prestatarios. Por otro lado, mencionan la existencia una gran concentración de IMF en zonas metropolitanas, el 65% de las mismas se encuentran en la Ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires. En esta caracterización de las IMF en Argentina, también se destacan los desafíos de desarrollo desde el lado de la oferta, en cuanto a la falta de una regulación acorde, falta de financiamiento y apoyo nacional sobre todo en épocas inflacionarias o de inestabilidad macroeconómica.

Esta tarea resulta aún más difícil en cuanto el mercado de microcréditos es muy diverso. Existen diversas instituciones con objetivos y métodos de trabajo diferenciados. En la literatura se distinguen, en principio, dos enfoques tradicionales de instituciones microfinancieras (IMF), que ponderan más el objetivo de sostenibilidad o de impacto social. Las IMF institucionalistas son aquellas que velan por la sostenibilidad financiera

y acotan su misión a brindar servicios financieros utilizando métodos de evaluación crediticia similares a la banca formal. En segundo lugar, en base a la teoría Welfarista (de bienestar) o de Finanzas Solidarias, se encuentra otro tipo de instituciones que consideran que el objetivo social de las microfinanzas es primordial, incluyendo el rol de género, utilizando garantías sociales y otros métodos de asignación crediticia no formal (Argandoña, 2009; Céspedes y González, 2015; Leveau y Mercado, 2007).

Un tercer grupo de instituciones se incorpora en este trabajo, con un enfoque innovador y tecnológico, denominadas *fintech*, quienes pretenden lograr un mayor alcance de los clientes desabastecidos del mercado formal de crédito, a través de plataformas digitales de acceso por dispositivos móviles, para lograr bajar costos de provisión y mejorar la competitividad del sector (Bastante, 2020; Carballo, 2016).

Frente a la mencionada diversidad, escasez y concentración de la oferta de microcréditos en Argentina, si bien es reflejo de la existencia de obstáculos para su desarrollo, también representa una oportunidad para identificar y abastecer demandas insatisfechas, en especial de aquellos servicios orientados a la población de menores recursos y en ciudades del interior del país, de menor tamaño.

En esta búsqueda por descentralizar el análisis de la potencialidad de los microcréditos como política de desarrollo local, se destaca la pertinencia del análisis en la ciudad de Bahía Blanca, una localidad de alrededor de trescientos mil habitantes, ubicada al sur de la provincia de Buenos Aires en Argentina, centro de actividades sociales y económicas de una amplia región de gran capacidad productiva. Es una ciudad portuaria, industrial y universitaria que se encuentra en expansión poblacional y territorial, generando nuevos desafíos de infraestructura, acceso a servicios, funcionamiento de determinados mercados, donde algunos sectores se benefician del acceso a salud, educación, mercados de consumo y financieros, mientras que otros sectores se encuentran en situaciones de pobreza, marginalidad, vulnerabilidad y exclusión.

3. Datos y metodología

Los datos que se utilizan en este trabajo corresponden a los resultados de la encuesta EPUE-2021 desarrollada en forma presencial en la ciudad de Bahía Blanca, durante el mes de diciembre de 2021. Los resultados de la misma constituyen la base de datos más extensa con la cual cuenta la ciudad, dado que el tamaño muestral alcanzado es ampliamente superior a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), encuesta que realiza el INDEC con frecuencia trimestral. A diferencia de los 300 a 500 hogares que se relevan en cada trimestre en la EPH, la EPUE-2021 logró relevar 1.421 hogares de la ciudad, que suman un total de 4.199 personas. A su vez, la EPUE-2021 alcanzó una inigualable cobertura de los barrios más vulnerables de la ciudad, por lo que los resultados obtenidos son representativos de toda la población de la ciudad de Bahía Blanca⁶.

⁶ La encuesta no incluye a la localidad de Cabildo y tampoco las zonas rurales aledañas. Para más información recurrir a Santos (2022).

Si bien en el presente trabajo se hará hincapié en cuestiones específicas vinculadas al financiamiento de los hogares de la población bahiense de acuerdo al tipo de barrio de pertenencia y, al uso de instrumentos financieros; cabe resaltar que se cuenta con un gran conjunto de variables socioeconómicas de la población en general (seguridad alimentaria, situación habitacional, redes sociales y gobierno abierto) a nivel individual.

La metodología implementada en el presente trabajo es estadística descriptiva de las variables incluidas en el apartado de financiamiento de la EPUE 2021. En todos los casos, en los análisis en los que se compara dos muestras, se realizó una prueba de χ^2 para contrastar la hipótesis de igualdad de medias y se destaca el nivel de significatividad de esta comprobación.

Por otro lado, para el cálculo de demanda potencial de microcréditos se creó una metodología de estimación innovadora en comparación con los antecedentes disponibles a nivel nacional, que combina el debate teórico y la evidencia empírica. La misma se realiza en cuatro etapas:

Primera etapa: clasificación de las IMF. En primer lugar, en base a la revisión de la literatura se identifica una clasificación teórica de instituciones en base a sus objetivos, ya que dependiendo de qué tipo de institución sea, tendrá una población objetivo diferente. De esta forma, se obtiene un número ajustado de la demanda potencial de cada institución.

Segunda etapa: cálculo de población objetivo. Utilizando los factores de expansión de la EPUE-2021 se indaga sobre la cantidad total de hogares con las características que busca cada institución. De esta forma se obtiene el total de la población objetivo para cada institución.

Tercera etapa: probabilidad de querer solicitar un microcrédito en el futuro. Utilizando los datos obtenidos en la EPUE-2021, se aplica un modelo probit ya que la variable dependiente es binaria: siendo 1 si en el hogar quisieran pedir un microcrédito en el futuro y 0 si respondieron que no. Es decir, en base a la pregunta de si pedirían un crédito en el futuro y acotando por el monto que pedirían se recorta a un máximo de 12 SMVM según establece la Ley de Microcréditos. Considerando la conformación de los tres perfiles de población objetivo, en base a las características socio-económicas que busca cada institución, se configuran los tres perfiles y se obtiene la probabilidad marginal de que cada uno de los perfiles quiera solicitar un microcrédito en el futuro, con un margen del 95% de confianza estadística, lo cual se utilizará como un factor de descuento mínimo y máximo.

Cuarta etapa: cálculo de demanda potencial. Al cálculo de población objetivo obtenido en la segunda etapa se aplica el factor de descuento de la tercera etapa. Es decir, para cada perfil, se aplica la probabilidad de querer pedir un microcrédito en el futuro, ya que no toda la población objetivo querrá pedir efectivamente el servicio. De esta manera, en lugar de asumirlo como un dato externo, en base a la encuesta realizada, podemos obtener este factor de descuento de la estructura de preferencias de cada perfil.

De esta forma se obtiene un máximo y un mínimo de demanda potencial de cada perfil de hogares que forman parte de la población objetivo de cada de institución en la ciudad de Bahía Blanca.

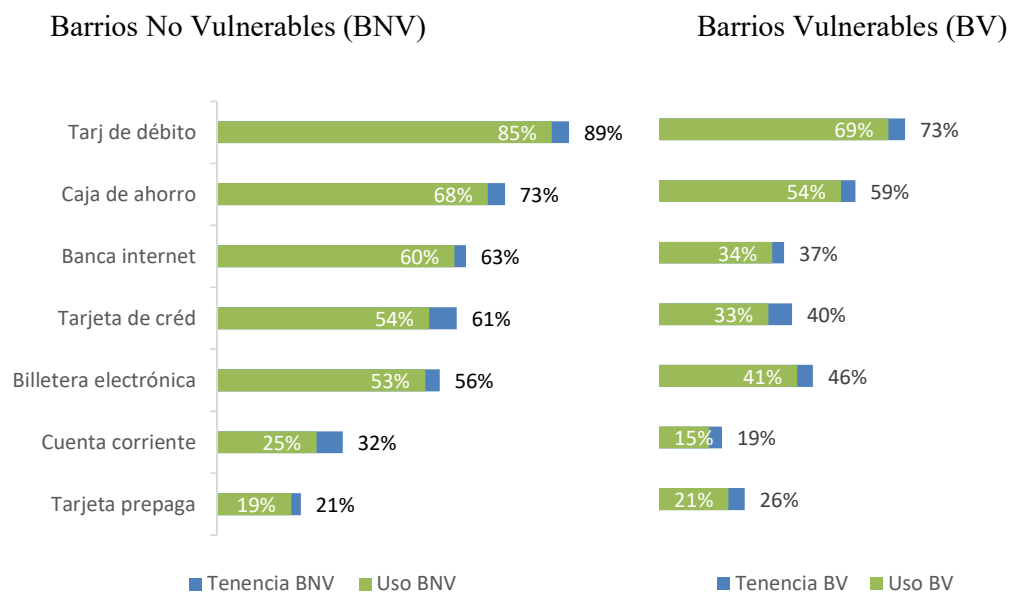
4. Resultados

4.1 Descripción de la tenencia y uso de instrumentos financieros

Considerando la información relevada de los hogares de Bahía Blanca, en primer lugar, se realizó la clasificación de los instrumentos financieros utilizados distinguiendo los mismos de acuerdo a la clasificación de los hogares según si pertenecen a un barrio vulnerable o no. Se tomó la clasificación de los barrios vulnerables realizada por la Secretaría de Estadísticas de la Municipalidad de Bahía Blanca (MBB) en el año 2019, la cual surge a raíz de un relevamiento del acceso a servicios en cada barrio de la ciudad (REVAB, 2019). De acuerdo con nuestros datos, a diciembre de 2021, un 20% de la población de Bahía Blanca habitaba en barrios vulnerables, lo cual (aplicando factores de expansión pertinentes) representan un total de casi 14.800 hogares; mientras que los no vulnerables son aproximadamente 88900 hogares.

En el Gráfico 1, se presentan los porcentajes de hogares que tienen y usan una serie de instrumentos financieros, dejando de lado los instrumentos de crédito que se analizan posteriormente.

Gráfico 1: Porcentaje de tenencia y uso de instrumentos financieros por tipo de barrio



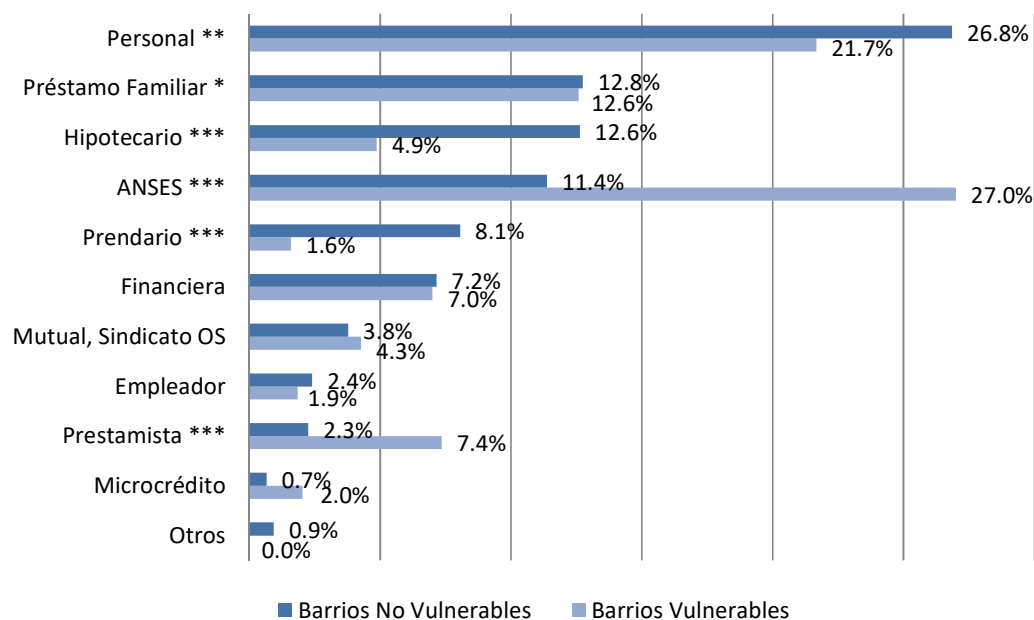
Fuente: Elaboración propia. **Nota:** Las diferencias entre barrios vulnerables y no vulnerables son estadísticamente significativas al 99% (excepto para el caso de las tarjetas prepagas que resultan no significativas).

Tal como puede observarse en el Gráfico 1, el orden de participación de los instrumentos financieros relevados es el mismo para todos los barrios; aunque el porcentaje de cada uno de ellos vinculado con el uso y tenencia siempre es mayor en los barrios no vulnerables; excepto para el caso de las tarjetas prepagas.

Las tarjetas de débito y las cajas de ahorro son el instrumento más conocido y usado por los hogares de Bahía Blanca. Específicamente, el 89% de la población perteneciente a barrios no vulnerables tiene tarjetas de débito y un 85% manifiesta utilizarla. A su vez, un 73% de los hogares radicados en barrios vulnerables tienen este instrumento y el 69% de los hogares dice utilizarlo. El resto de los instrumentos analizados, mantienen la misma lógica de acuerdo a si los hogares pertenecen a barrios vulnerables, siendo que existen diferencias estadísticamente significativas en la tenencia y uso de los mismos.

A su vez, se relevó información vinculada con los distintos tipos de créditos solicitados por los hogares y el destino de los mismos. En este caso, se consideró tanto la tenencia pasada como la presente del instrumento. En el Gráfico 2, se puede observar el porcentaje de tenencia de cada tipo crédito por tipo de barrio.

Gráfico 2: Porcentaje de tenencia de crédito por tipo de barrio



Fuente: Elaboración propia. **Nota:** Las diferencias entre barrios vulnerables y no vulnerables son estadísticamente significativas al 99% (***), 95% (**), 90% (*).

El crédito personal es el tipo de crédito más utilizado en los hogares bahienses (3.203 hogares de BV y 23.860 de BNV) siendo estadísticamente significativa la diferencia entre los distintos tipos de barrios de la ciudad. Los créditos de ANSES, son una herramienta de financiamiento con un elevado porcentaje de tenencia por los hogares vulnerables bahienses (3.991 en total), al igual que el financiamiento mediante prestamistas (1.087).

De acuerdo a las características de los emisores de los créditos financieros, se agruparon los mismos en dos categorías:

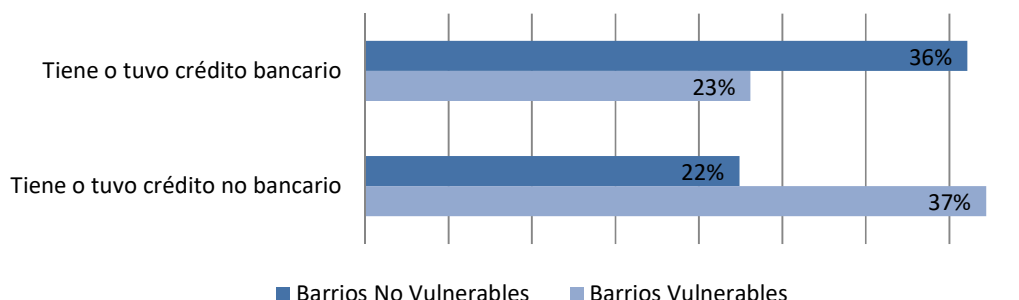
Crédito Bancario (CB): incluye los créditos personales, hipotecarios o prendarios.

Créditos No Bancarios (CNB): incluye créditos de instituciones no reguladas como instituciones financieras por el Banco Central de la República Argentina (ANSES, del empleador, de mutuales, sindicatos u obras sociales, microcréditos municipales, ONG o entidades religiosas, créditos de prestamistas informales).

La importancia de dicha clasificación reside en que los primeros son regulados por el BCRA (Banco Central de la República Argentina), por lo tanto, se puede decir que forman parte de la economía formal, mientras que los segundos no están sujetos a regulación.

En el Gráfico 3 se presenta el porcentaje de tenencia de créditos según el barrio de pertenencia de los hogares.

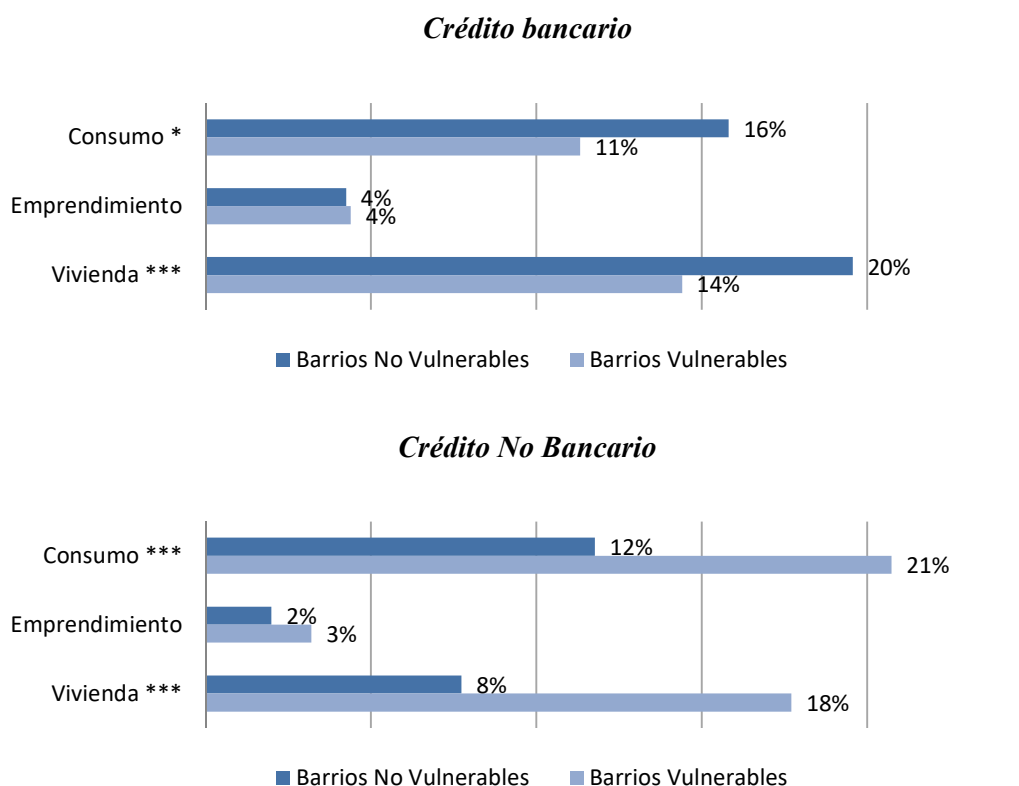
Gráfico 3: Porcentaje de tenencia de tipo de crédito



Fuente: Elaboración propia. **Nota:** Las diferencias entre barrios vulnerables y no vulnerables son estadísticamente significativas al 99%.

Se observa que no existen diferencias relevantes entre la tenencia de los distintos tipos de crédito en el total de la población, sin embargo, al analizar la misma de acuerdo los distintos barrios, se observa que existen diferencias significativas respecto al porcentaje de hogares que tienen o tuvieron créditos bancarios en barrios no vulnerables (36%) respecto a los barrios vulnerables (23%). Por otro lado, el 37% de los hogares de barrios vulnerables manifiesta tener créditos no bancarios, respecto a un 22% de hogares pertenecientes a barrios no vulnerables. A fin de conocer la posible generación de empleo de los fondos demandados, se indagó respecto al destino de los mismos, considerando si los créditos solicitados tenían como destino ser utilizados para consumo, para emprendimiento o para la vivienda. El Gráfico 4 muestra la utilización de los distintos tipos de créditos de acuerdo a si los mismos son bancarios o no bancarios.

Gráfico 4: Destino de los instrumentos de crédito



Fuente: Elaboración propia. **Nota:** Las diferencias entre barrios vulnerables y no vulnerables son estadísticamente significativas al 99% (***), 95% (**), 90% (*).

Se puede observar que los destinos de uso de los créditos bancarios son en mayor proporción para consumo y para vivienda, siendo en ambos casos utilizados en mayor medida por hogares de barrios no vulnerables. Por el contrario, en relación al destino de los créditos no bancarios, se observa que el principal destino de los mismos es para consumo (21%), seguido para vivienda (18%) y en ambos casos, son utilizados mayoritariamente por hogares pertenecientes a barrios vulnerables.

4.2 Índice de Inclusión Financiera

Frente a la importancia y necesidad de los instrumentos financieros para la administración de las finanzas de la vida diaria, se determinaron distintos niveles de inclusión de acuerdo a la cantidad de instrumentos financieros que los hogares tienen y usan, focalizándonos en aquellos que pertenecen al sistema financiero formal, es decir aquellos son emitidos por entidades reguladas por el BCRA.

Por lo tanto, se estableció la siguiente clasificación para determinar la distribución de los hogares excluidos financieramente del sistema y el grado de inclusión de acuerdo a los instrumentos utilizados.

Hogares excluidos: son aquellos hogares que no utilizan ningún instrumento financiero

Hogares Incluidos: son aquellos hogares que utilizan al menos un instrumento financiero. Puede clasificarse en distintos grados de inclusión:

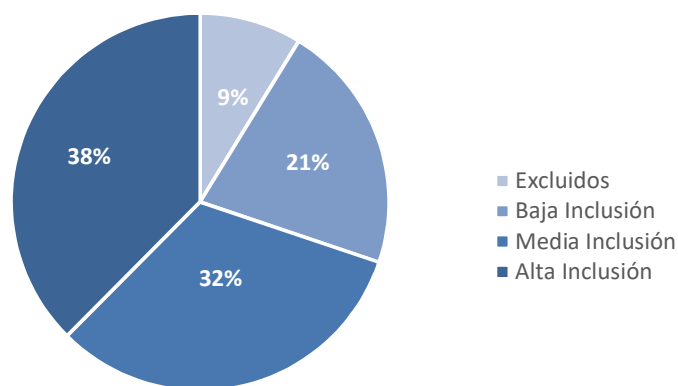
Inclusión Baja: hogares que usan uno o dos instrumentos financieros

Inclusión Media: hogares que usan tres o cuatro instrumentos financieros

Inclusión Alta: hogares que usan cinco o más instrumentos financieros

En el Gráfico 5 se observa el porcentaje de hogares que pertenecen a cada categoría considerando los 103.671 hogares de la ciudad de Bahía Blanca en su conjunto.

Gráfico 5: Grado de inclusión financiera en la ciudad

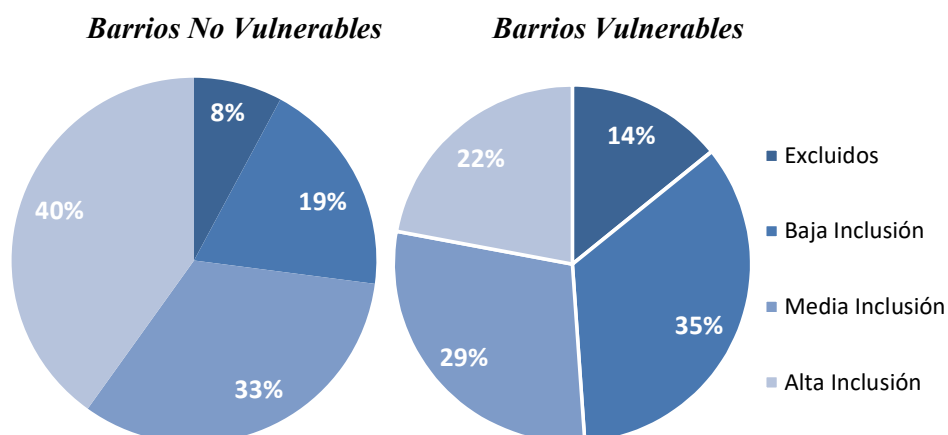


Fuente: Elaboración propia

Se observa que el 9% (9.082) de los hogares de la ciudad, están excluidos del sistema financiero, mientras que el resto de los hogares, puede clasificarse en distintos grados de inclusión: el 38% (38.918 hogares) están altamente incluidos, el 32% (33.475 hogares) medianamente incluidos y el 21% (22.196 hogares) presenta una baja inclusión financiera.

Seguidamente, se clasificó la información presentada en el Gráfico 5 de acuerdo a los barrios de pertenencia de los hogares. En el Gráfico 6 muestra el porcentaje de hogares que pertenecen a cada categoría, considerando el barrio de pertenencia.

Gráfico 6: Grado de inclusión financiera por tipo de barrio

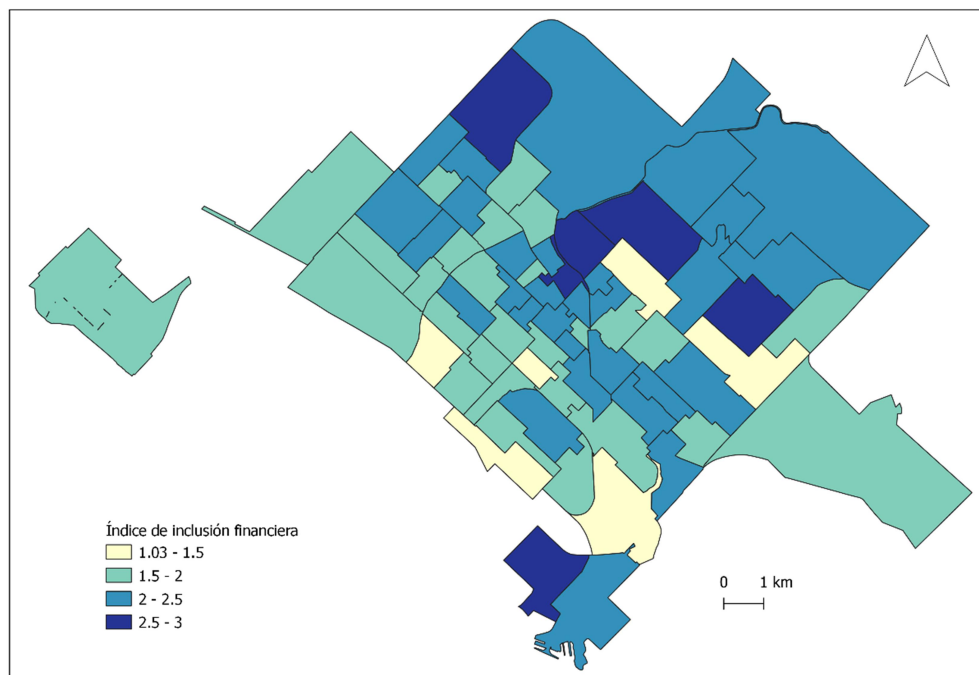


Fuente: Elaboración propia. **Nota:** Las diferencias entre barrios vulnerables y no vulnerables son estadísticamente significativas al 99%.

La información brindada por el Gráfico 6, nos indica que el porcentaje de hogares excluidos es mayor en los barrios vulnerables que los no vulnerables (14% vs 8%). A su vez, el porcentaje de hogares altamente incluidos es el doble de grande que el de los barrios vulnerables en la misma categoría (40 vs 22%). Los porcentajes de hogares pertenecientes a la clasificación de inclusión media son similares en ambos barrios, mientras que el porcentaje de inclusión baja es mayor en los barrios vulnerables.

En la Figura 1, se muestra el mapa de la ciudad de Bahía Blanca considerando el promedio del índice de inclusión financiera por barrios de la ciudad. Como se puede observar en el centro de la ciudad los hogares tienen en promedio un nivel de inclusión financiera medio. Algunos barrios al norte tienen mayor nivel, mientras que la periferia sur de la ciudad tiene menores niveles de inclusión financiera.

Figura 1: Mapa de la ciudad de Bahía Blanca de acuerdo al índice de inclusión financiera



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos en la EPUE 2021, nos indican que ha habido un gran avance en materia de inclusión financiera en la ciudad, en concordancia con la evolución experimentada en Argentina; dado que el acceso y uso de cuentas bancarias ha aumentado a lo largo de los años, alcanzando actualmente a un 91% de adultos con al menos una cuenta de depósito según el último informe de Inclusión Financiera del Banco Central de la República Argentina (BCRA, 2021), mientras que también se encuentra en concordancia con el 72% de individuos que reportaron tener una cuenta en el relevamiento del Global Findex 2021.

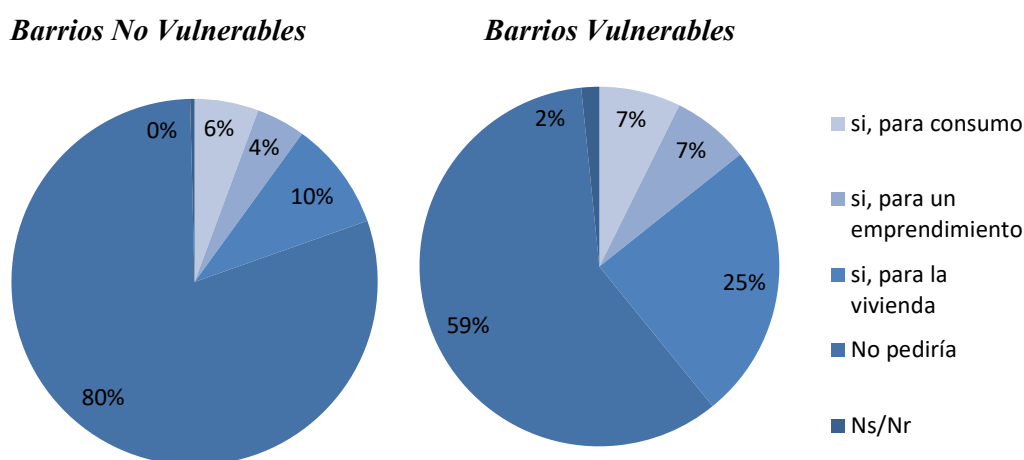
De todas formas la tenencia no asegura una inclusión financiera acorde. Es importante analizar la tenencia y uso de los demás instrumentos financieros y crediticios para fortalecer la planificación financiera de los hogares, alentar la ejecución de proyectos familiares, para iniciar o expandir emprendimientos, o para la vivienda. Como se observó en las estadísticas muchos hogares dependen del ahorro nominal (que pierde valor en épocas inflacionarias), de préstamos del mercado financiero informal, el cual tiene costos muy elevados, o de la disponibilidad de fondos de familiares y amigos.

4.3 Demanda potencial de financiamiento

Basados en la idea de indagar respecto a la potencialidad de adquirir financiamiento externo por parte de los hogares bahienses, se les consultó si solicitarían algún tipo de financiamiento y el destino que tendría el mismo.

En el Gráfico 7 se muestra la distribución de las respuestas obtenidas por barrio y de acuerdo al uso manifestado. Tal como puede observarse, el 80% de los hogares de barrios no vulnerables no pediría financiamiento externo en efectivo. Sólo un 10% de la población lo pediría para la vivienda (8.554 hogares), un 6% (5.032) para consumo y un 4% para un emprendimiento (3.833 hogares).

Gráfico 7: Porcentaje de hogares que pedirían un crédito en el futuro



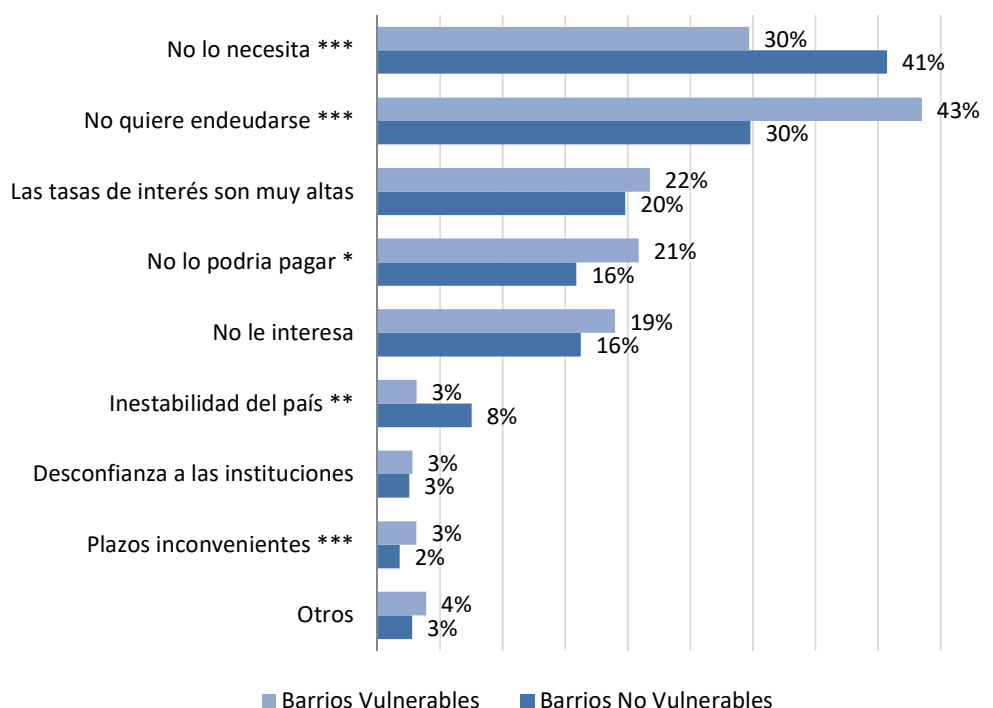
Fuente: Elaboración propia.

En comparación con los barrios vulnerables, la cantidad de respuestas negativas es superior, dado que en este último grupo solo un 59% de los hogares no pedirían financiamiento. Sin embargo, el 25% solicitará financiamiento para destinarlo a la vivienda (3.672) y porcentajes menores (7%, 1.032 hogares) lo destinarían para un emprendimiento y otro tanto para consumo respectivamente.

Se puede observar entonces que existen mayores demandas insatisfechas de crédito entre los hogares de barrios vulnerables, en especial para destinar a la vivienda.

A su vez, se indagó en las razones por las cuales no solicitarían un crédito en el futuro. Tal como se observa en el Gráfico 8, el 41% de los hogares de barrios no vulnerables considera que no lo necesita y el 30% que no quiere endeudarse. Respecto a los hogares de barrios vulnerables, el 43% de los hogares manifiesta que no quiere endeudarse y el 30% que no lo necesita. Otras razones, mencionadas en menor medida, tales como tasas de interés elevadas, inestabilidad del país y desconfianza, conforman las razones de exclusión involuntarias.

Gráfico 8: Razones por las cuales no pedirían un crédito en el futuro



Fuente: Elaboración propia. **Nota:** Las diferencias entre barrios vulnerables y no vulnerables son estadísticamente significativas al 99% (***), 95% (**), 90% (*).

Como se puede observar varios de los motivos por los cuales no solicitarían un crédito en el futuro responde a cuestiones externas de la situación del hogar, como las tasas de interés muy elevadas, la inestabilidad del país, la falta de ingresos, etc.

Si bien este análisis responde a lo que los hogares manifestaron en la encuesta, el poder acceder a un mercado financiero seguro, costeable y estable en el tiempo colabora con la administración de las finanzas de los hogares, en cuanto les permitiría invertir en un proyecto o superar situaciones externas donde disminuye el ingreso. Es por eso que es importante tener programas de créditos, y en especial de microcréditos, que le brinden un servicio de calidad a los hogares de menores recursos, niveles educativos y menores oportunidades laborales.

Para poder promover una institución microfinanciera en la ciudad consideramos que es importante conocer el número exacto de hogares que podrían formar parte de un programa de microcréditos de distinta naturaleza. Es por ello que se realizó una estimación de demanda potencial teniendo en cuenta tanto la teoría que distingue por tipo de institución, como también las preferencias relevadas por cada perfil para solicitar un microcrédito en el futuro.

Siguiendo la metodología propuesta, en el primer paso, en base a los tres enfoques teóricos de IMF que pueden surgir en el mercado (IMF institucionalista, IMF de

finanzas solidarias y el enfoque de IMF tecnológicas o fintech), se conforman los perfiles de población objetivo que buscaría cada una de ellas, de la siguiente manera:

Tabla 1. Conformación de perfiles por enfoque de IMF

	PERFIL 1 IMF Institucionalista	PERFIL 2 IMF Finanzas Solidarias	PERFIL 3 IMF <i>Fintech</i>
Nivel educativo	Hasta superior incompleto		
Empleo	No ser empleado formal		
Ingresos	No pueden ahorrar		
Género	Sin distinción	Mujeres	Sin distinción
Residencia	Sin distinción	Barrios Vulnerables	Sin distinción
Otros servicios financieros	Tienen cuenta bancaria	Sin distinción	Tienen Billetera Electrónica (BE)

Fuente: elaboración propia.

En el primer grupo de instituciones, con un enfoque institucionalista o minimalista de microcréditos, se le da un peso importante a la sostenibilidad financiera. Se busca proveer a una población desabastecida de servicios formales, con créditos de reducida escala, pero minimizando el riesgo y generando escala. Para lograr dichos objetivos, la población a la que se orientan es hacia una clase media, de ingresos y nivel educativo intermedio.

De esta forma, el primer perfil del hogar seleccionado para el cálculo de la población objetivo es con un PSH sin distinción por género, de categoría ocupacional que no sea empleado formal, ya que al tener un ingreso estable y recibo de sueldo, tienen mayores probabilidades de acceder al mercado crediticio tradicional. Por otro lado, se toma un nivel educativo medio, hasta superior incompleto, ya que los profesionales con nivel superior completo tienen mayor acceso al crédito bancario. Se establece que en el hogar no puedan ahorrar, ya que, a mayores ingresos, los hogares pueden afrontar las dificultades financieras cotidianas con fondos propios o acceder al crédito bancario con mayor facilidad. Se utilizó el ingreso subjetivo en lugar del ingreso nominal familiar ya que resultó más consistente en las regresiones. A su vez, se estableció que tengan cuenta bancaria, ya que la oferta se canaliza a través del sistema bancario y la evaluación crediticia es la tradicional, se basa en revisar el historial financiero.

El segundo perfil de instituciones con enfoque de finanzas solidarias, de bienestar o welfarista, se suele concentrar en la población de menores recursos con una perspectiva de género. Utilizan métodos alternativos de evaluación crediticia, como los grupos solidarios o garantías entre pares, para llevar a cabo los desembolsos de forma segura. Por este motivo se definió como población objetivo los hogares con las siguientes características: PSH mujeres, que no sean profesionales (hasta nivel superior incompleto) y que no tengan trabajo formal, ya que son quienes no pueden acceder al mercado formal de crédito. A su vez se espera que no puedan ahorrar y que se encuentren en barrios vulnerables para fortalecer el efecto de impacto social.

En el tercer enfoque tecnológico o fintech, las instituciones buscan atender a la población excluida de los servicios financieros tradicionales a través de una innovación en la comunicación con el cliente y en la evaluación del riesgo crediticio, utilizando información y tecnologías móviles que actualmente se encuentran ampliamente difundidas en todos los estratos sociales. De esta forma, se disminuyen los tiempos y costos de evaluación y provisión de los microcréditos. Se diferencia del primer enfoque dado que no requiere evaluación crediticia tradicional y busca una comunicación indirecta con los usuarios a través de aplicaciones móviles, con interfaces sencillas y enfocadas a la población excluida por el sistema tradicional. A su vez, también se diferencia del segundo enfoque ya que se pierde la comunicación directa, personal y ajustada a la realidad de cada usuario, que promueven las instituciones de finanzas solidarias. A su vez, no han surgido con el mismo objetivo social de lucha contra la pobreza, sino que frente a la difusión de la tecnología móvil y la existencia de un nicho de mercado desatendido se generó la oportunidad de insertarse en el mercado microfinanciero.

Para este tercer perfil se estableció que el PSH no sea profesional, ni empleado formal, y que no puedan ahorrar por los mismos motivos que los perfiles previos: orientar los microcréditos a la población excluida del sistema financiero tradicional. En este caso, se establece que en el hogar al menos un miembro tenga una billetera electrónica, ya que esa variable determina que puedan acceder a las aplicaciones móviles para servicios financieros.

En la tabla 2 se presentan los resultados de la estimación de demanda potencial de la Ciudad de Bahía Blanca, según cada etapa de la metodología propuesta, a fin de conocer la cantidad de individuos de los distintos perfiles que quisieran solicitar un microcrédito en el futuro.

Tabla 2. Estimaciones de demanda potencial en Bahía Blanca

1. Determinación de los perfiles	Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3
2. Hogares (Cantidad de hogares)	18.980	3.269	10.439
3. Probabilidad Marginal de solicitar un MC en el futuro (margen de confianza)			
Mínima	11,9%	17,9%	10,3%
Máxima	20,6%	32,1%	20,6%
4. Demanda Potencial (Cantidad de hogares por la probabilidad de querer solicitar)			
Mínima	2.259	585	1.075
Promedio	3.084	817	1.612
Máxima	3.910	1.049	2.150

Fuente: elaboración propia

Como se puede observar, el cuadro se divide en tres columnas según la clasificación de IMF que corresponde a la primera etapa de la metodología. En la segunda fila del cuadro, se destaca la cantidad de hogares que conforman la población objetivo total de

cada perfil de institución. El perfil que mayor población objetivo tiene es el primero, de finanzas tradicionales o institucionalista, abarcando un total de 18.980 hogares potenciales clientes de créditos de baja escala. Le sigue el tercer perfil de hogares de menores recursos y formalidad laboral que tienen billetera electrónica y podrían acceder a una *fintech* para satisfacer sus demandas de crédito, alrededor de 10mil hogares conforman este perfil.

Las instituciones de finanzas solidarias tienen la población objetivo más acotada de las tres, pero a su vez, como se halló en la tercera etapa, la probabilidad de querer solicitar un microcrédito en el futuro de las personas que componen el perfil 2 es la mayor de los tres perfiles, similar a lo que se encontró en los cuadros descriptivos, donde la población de menores recursos de barrios vulnerables tienen mayores demandas futuras de crédito.

En la cuarta etapa se destaca la estimación de demanda potencial para cada tipo de institución analizada, multiplicando la población objetivo total de la segunda etapa por la probabilidad de que quiera pedir un microcrédito según su perfil calculado en la tercera etapa. Las IMF institucionalistas (perfil 1) son las que mayor demanda potencial tienen, donde 3mil hogares que tienen cuenta bancaria querrían pedir un microcrédito en el futuro.

Si consideramos, por ejemplo, el tamaño de la mayor IMF institucionalista nacional que es la de la provincia de Buenos Aires (Provincia Microcréditos S.A), en el año 2019 presentaba un total de 40 mil clientes activos (RADIM, 2019). De acuerdo a los resultados obtenidos para el perfil 1, si dicha institución se abocara a atender las demandas de los potenciales demandantes de Bahía Blanca podría aumentar su cartera de clientes en un 7,7%. Incluso la Fundación Banco Provincia de Córdoba presentaba apenas 2.342 clientes activos en 2019, siendo que tiene una escala provincial.

En orden de cantidad de potenciales demandantes le siguen las IMF tecnológicas o *fintech* (perfil 3) quienes encontrarían 1.612 hogares en promedio que formarían parte de su población objetivo y que quisieran pedir un microcrédito. Teniendo en consideración que los costos de provisión son muy bajos, la escala no representa una dificultad para este tipo de instituciones, aunque es necesario continuar con la evaluación de la efectividad de las metodologías de scoring alternativas a la tradicional, que se encuentran en una etapa inicial en el país, para evitar sobre endeudar a la población y tener elevados índices de mora. Se encuentra en discusión la constitución de regulaciones estatales en el mercado, para generar un marco que permita su crecimiento pero a su vez proteja a la población de futuros inconvenientes con la seguridad de los datos, el surgimiento de estafas, etc.

Por último, en cuanto al segundo perfil, si bien se obtuvo la menor cantidad de demanda potencial en comparación con los otros perfiles, se encontró un tamaño de demanda potencial similar a la cantidad de clientes activos de las IMF de finanzas solidarias más grandes del país, como los casos de Avanzar o Nuestras Huellas, que tienen un número de clientes cercano a 700 usuarios (RADIM, 2019).

Se destaca entonces que existe un amplio espacio para el desarrollo de instituciones de microcrédito en la ciudad de Bahía Blanca, las cuales deben ser acompañadas con políticas de estabilidad económica que potencie las capacidades emprendedoras de los hogares.

5. Conclusiones

En este trabajo se destaca que la población excluida en términos financieros y crediticios, quienes se caracterizan por no tener ingresos formales o estables, habitan en zonas marginales, tienen menores niveles educativos y oportunidades laborales formales, enfrentan mayores obstáculos para acceder al mercado financiero. Esto genera una dificultad extra para la planificación del consumo, la ejecución de proyectos familiares, para iniciar o expandir emprendimientos, o para la vivienda, ya que dependen del ahorro nominal (que pierde valor en épocas inflacionarias), de préstamos del mercado financiero informal, el cual tiene costos muy elevados, o de la disponibilidad de fondos de familiares y amigos.

A lo largo del presente trabajo se aborda la temática de estudio inclusión financiera en los hogares de Bahía Blanca, a fin de detectar la cantidad de hogares que se encuentran incluidos en términos financieros y determinar el grado de inclusión financiera de los mismos, en función de la cantidad de instrumentos utilizados.

Tal como pudo observarse, hay algunos instrumentos financieros que presentan un alto porcentaje de tenencia y uso, tanto en barrios vulnerables como en los no vulnerables. Sin embargo, por ejemplo, considerando el uso de las tarjetas de débito, siendo este instrumento el más utilizado en la población bahiense, aún restan un 11% de hogares (9.777) pertenecientes a barrios no vulnerables que obtengan el instrumento y un 15% (13.333 hogares) que lo utilicen. En relación a los hogares pertenecientes a barrios vulnerables, el 27% (3.992) de los mismos aun no tienen tarjetas de débito y, a su vez, que el 30% (4.436) lo utilice como medio de pago. Estos resultados son más preocupantes a medida que se analizan otros instrumentos financieros consultados, como el caso del uso de tarjetas de crédito y billeteras electrónicas, siendo que de esta forma se podrían reducir los costos de transacción, serían más seguras las operaciones y tendría un impacto directo en la capacidad de administrar las finanzas del hogar, generando un historial crediticio que aumente sus opciones financieras.

En relación a los instrumentos de crédito, si bien se analizaron cada uno de ellos en relación al uso por los hogares en los distintos barrios, se observa que los barrios no vulnerables usan en mayor medida los créditos bancarios que los no bancarios; situación inversa a la observada en los hogares pertenecientes a barrios vulnerables, donde los créditos no bancarios se utilizan en mayor medida, como el caso de los créditos de ANSES que son los que presentan mayor porcentaje de uso entre estos hogares.

A su vez, al analizar el destino de los fondos, bancarios y no bancarios de los hogares de cada barrio, se observa que aquellos hogares que acceden al sistema bancario, utilizan en mayor proporción el crédito para la vivienda (20%), seguido por el

consumo (16%), siendo siempre superior para el caso de los hogares de varios no vulnerables. Por otro lado, al analizar el destino de los créditos no bancarios, los mismos se utilizan en mayor proporción para el consumo (20%), seguido para la vivienda, en ambos casos por los hogares de barrios vulnerables.

Por otro lado, se analiza un índice de inclusión financiera de los hogares bahiense considerando la utilización de diversos instrumentos. Se observa que el 9% de los hogares, es decir 9.082 hogares, no cuentan con ningún instrumento. Mientras que el 21% (22.196 hogares) utiliza uno o dos instrumentos. Es menester resaltar que el 38% de los hogares (38.918) se encuentran en un nivel de inclusión financiero alto, dado que se considera que los mismos utilizan cinco o más instrumentos. Tal como era de esperar, de acuerdo a los resultados obtenidos a lo largo del presente trabajo, se mantiene la relación respecto al grado de inclusión financiera con el tipo de barrio al cual pertenecen los hogares, están más incluidos aquellos hogares que pertenecen a barrios no vulnerables.

En cuanto a las demandas potenciales de crédito entre la población, se observa que las demandas insatisfechas son mayores entre los hogares de barrios vulnerables, en especial para la vivienda.

Por último, se estimó la demanda potencial de microcréditos bajo una novedosa metodología que combina la teoría, considerando distintos tipos de instituciones microfinancieras, con los datos empíricos recolectados en la ciudad de Bahía Blanca con la EPUE-2021. Los resultados obtenidos, arrojan un amplio espacio para el desarrollo de instituciones de microcrédito, en comparación con la última estimación de usuarios activos de las IMF que reportan a RADIM.

A pesar de ello se reconocen las limitaciones para el crecimiento del mercado, justificado en parte por la existencia de un mercado informal elevado, ciclos económicos profundos y la persistencia de la inflación, la cual limita el interés de los capitales privados y desmotiva los esfuerzos de las organizaciones sin fines de lucro para generar una oferta sólida y estable.

Referencias

Acevedo Stasiuk, C. y García Fronti, J. (2015). Las microfinanzas como impulsoras de la innovación social. *Documentos de Trabajo de Contabilidad Social – UBA*. Num 1 (8), pp. 47–79.

Allen, F., Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., y Martinez Peria, M. S. (2016). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, 27, 1–30.

Argandoña, A. (2009). *La dimensión ética de las microfinanzas*. Documento de Investigación, IESE Business School – Universidad de Navarra: Vol. DI-791.

Anastasi, A., Blanco, E. Elosegui P. y Sangiácomo, M. (2010). La bancarización y los determinantes de la disponibilidad de servicios bancarios en Argentina. *Ensayos Económicos*. Banco Central de la República Argentina, 60, 137-209

Bastante, Marcelo (2020). *Estudio Fintech 2020, Ecosistema Argentino*. Colaboración BID Lab. Nota Técnica IDB-TN-2070. Disponible en: <https://camarafintech.com.ar/wp-content/uploads/2020/12/Estudio-Fintech-2020-Ecosistema-Argentino.pdf>

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., y Levine, R. (2007). Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 27–49. Doi: 10.1007/s10887-007-9010-6

Bekerman, M. y Cataife, G. (2004) Las microfinanzas en Argentina: teorías y experiencias. *Problemas del Desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 35, núm. 136, pp. 115- 136.

Bekerman, M. y Rodríguez, S. (2007). Políticas productivas para sectores carenciados: Microcréditos en Argentina. *Desarrollo Económico*, 95-118.

Burgess, R., y Pande, R. (2005). Do rural banks matter? Evidence from the Indian social banking experiment. *American Economic Review*, 95(3), 780–795. doi: 10.1257/0002828054201242

Carballo, I. E., Grandes, M. y Molouny, L. (2016). Determinants of the potential demand for microcredit in Argentina. *Cuadernos de Administración*, 29(52), 199-228.

Céspedes, G. C. I., y González, L. K. G. (2015). El enfoque financiero vs. el enfoque social del microcrédito. Un análisis comparativo mundial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (118), 31-59.

Collins D., Morduch J., Rutherford S. y Ruthven O. (2009), *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*, Princeton, N.J., Princeton University Press.

Corrado, G., y Corrado, L. (2015). The geography of financial inclusion across Europe during the global crisis. *Journal of Economic Geography*, 15(5), 1055–1083. doi: 10.1093/jeg/lbu054

Cull R., Ehrbeck T. y Holle N. (2014). La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto. *Enfoques*, 92, Washington, DC:CGAP.

Demirgüç-Kunt, A. y Klapper L. (2012) *Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database*, The World Bank Policy Research Working Paper 6025, 61 pp.

Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., y Singer, D. (2017). *Financial inclusion and inclusive growth A review of recent empirical evidence*. Policy Research Working Paper World Bank, April, 1–27.

Fungáčová, Z. y Weill, L. (2015), Understanding Financial Inclusion in China. *China Economic Review*, 34, pp. 196-206. Doi: 10.1016/j.chieco.2014.12.004

Goel, S. y Sharma, R. (2017). Developing a financial inclusion index for India. *Procedia computer science*, 122, 949-956. Doi: 10.1016/j.procs.2017.11.459

Grandes, M. (2014). “*Microfinanzas en la Argentina*”. Temas Grupo Editorial, 1era edición. ISBN 978-987-1826-86-5.

Han, R., y Melecky, M. (2013). *Financial Inclusion for Financial Stability Access to Bank Deposits and the Growth of Deposits in the Global Financial Crisis*. The World Bank. Policy Research Working Paper 6577 (WPS6577). Doi: 10.1596/1813-9450-6577

Iglesias, M., y Mejía, D. (2018). *Encuesta de medición de capacidades financieras en Argentina*. Banco Central de la República Argentina (BCRA) y Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). Disponible en: http://www.bcr.gov.ar/BCRAyVos/encuesta_caf.asp

Impulso Argentino (2015) *Microcreditos en la Argentina: una herramienta clave para la inclusión financiera*; coordinado por Juan Agustín Debandi. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Foncap, 2015.

Jauch, S., y Watzka, S. (2016). Financial development and income inequality: a panel data approach. *Empirical Economics*, 51(1), 291-314.

Leveau, A., y Mercado, C. (2007). Sostenibilidad en las instituciones microfinancieras: ¿la regulación hace alguna diferencia? *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 60/61, 221-266. Doi: 10.21678/apuntes.60/61.567

Levine, R. (2005). Finance and growth: Theory and evidence. *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1, Part A., 865–934. Doi: 10.1016/S1574-0684(05)01012-9

Martinez, LB; Scherger, V.; Guercio, MB y Orazi S. (2020) Evolution of financial inclusion in Latin America, *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, Vol. 33, 2

Mersland, R., y Strøm, R. Ø. (2010). Microfinance mission drift? *World development*, 38(1), 28-36.

Orazi S. (2022). *La inclusión financiera en argentina: estudio de la demanda de microcréditos en la ciudad de Bahía Blanca* Tesis de Doctorado en Ciencias de la Administración. Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca

RADIM (2019). Mapeo de Instituciones de Microfinanzas de Argentina. XXV Edición. Septiembre 2019. Disponible en: <https://www.reddemicrocredito.org/>

REBAV (2019). Relevamiento de Barrios Vulnerables. Oficina de Estadísticas Sociales de la Municipalidad de Bahía Blanca. Informe Interno.

Roa, M. J. (2013). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. *Boletín del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA)*, pp. 121-148.

PNUD (2006) “*Microfinanzas en Argentina*”. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 1era edición.

Santos, M. E. (2022). Primer informe a partir de los datos de la encuesta del proyecto de unidad ejecutora “Inclusión social sostenible: innovaciones y políticas públicas en perspectiva regional”. Documento de Trabajo EPUE. ISSN 2250-8333. Disponible en: <https://iiess.conicet.gov.ar/index.php/423-primerdocumento-de-trabajo-epue-informe-de-pobreza-multidimensional-en-bahia-blanca-iisemestre>.

Sahay, R., Cihak M., N'Diaye P., Barajas A., Mitra S., Kyobe A., Mooi Y, y Yousefi R. (2015) *Financial Inclusion: Can it Meet Multiple Macroeconomic Goals?*, Staff Discussion Note 15/17, Washington, DC: International Monetary Fund.

Sharma, D. (2016). Nexus between financial inclusion and economic growth: Evidence from the emerging Indian economy. *Journal of Financial Economic Policy*, 8(1), 13–36. doi: 10.1108/JFEP-01-2015-0004

Tauro, M. A., Guercio, M. B., y Vigier, H. P. (2021). La oferta de microcréditos en Argentina: ¿un obstáculo o una oportunidad? *Revesco*, (136), e69191.

Tuesta D, Sorensen G, Haring A. y Cámara N (2015) *Financial inclusion and its determinants: The case of Argentina*. BBVA Research Working Paper 15/03. Madrid, Spain. https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2015/01/WP_15-03_Financial-Inclusion-in-Arentina.pdf

Zins. A. y Weill, I. (2016). The Determinants of Financial Inclusion in Africa. *Review of Development Finance*, 6(1), pp. 16-57. <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2016.05.001>